



MEMBANGUN KEMANDIRIAN EKONOMI MASYARAKAT



MEMBANGUN KEMANDIRIAN EKONOMI MASYARAKAT

PENYUSUN:

Maemanah

Anggoro Dwi Saputro

Iliona Rona



MEMBANGUN KEMANDIRIAN MASYARAKAT

Penyusun:

Maemanah

Anggoro Dwi Saputro

Iliona Rona

Foto:

Dokumentasi CSR PT ANTAM Tbk UBPN Kolaka

DITERBITKAN OLEH

PT ANTAM Tbk UBPN Kolaka

Jl. Ahmad Yani, No. 50 Pomalaa, Kabupaten Kolaka

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

Dilarang memperbanyak buku ini tanpa seizing dari Penerbit

ISBN: _____

Prakata

PT ANTAM Unit Bisnis Pertambangan Nikel (UBPN) Kolaka selalu ingin tumbuh, berkembang dan maju bersama masyarakat. Seperti halnya unit bisnis lainnya, ANTAM UBPN Kolaka selalu memposisikan semua stakeholder, terutama masyarakat sebagai bagian penting yang turut menentukan laju perputaran roda bisnis korporasi.

Karena memandang masyarakat sebagai bagian yang sangat penting dalam menentukan laju pergerakan aktivitas usaha, maka tidak ada pilihan lain bagi ANTAM selain menjadikannya sebagai salah satu tolok ukur keberhasilan pengelolaan perusahaan.

Masyarakat yang mandiri dengan tingkat perekonomian dan kualitas pendidikan yang baik adalah tujuan utama kehadiran ANTAM. Sehingga, program pengembangan masyarakat selalu menjadi prioritas utama ANTAM dalam menerapkan program Corporate Social Responsibility (CSR).

Hal tersebut mulai terlihat pada tahun 1998, dimana semua unit bisnis ANTAM mulai mengaplikasikan program kemitraan dengan memberdayakan para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di sekitar wilayah operasinya, terutama di kabupaten Kolaka. Pemberdayaan itu mencakup seluruh bidang usaha; perikanan, peternakan, perkebunan, perindustrian dan sektor jasa, dan lain-lain.

Pelaksanaannya Program Kemitraan ANTAM mengacu pada Peraturan Menteri BUMN Nomor 02/MBU/VII/2017 tanggal 5 Juli 2017 tentang program kemitraan BUMN dengan dengan usaha kecil dan menengah. Per-

aturan menteri BUMN tersebut menjadi dasar hukum bagi perusahaan dalam membantu sekaligus membina pelaku usaha kecil dan menengah agar berkembang serta kuat dalam menghadapi segala dinamika usahanya.

Program Kemitraan merupakan tugas utama dari kementerian, khususnya kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Tujuannya untuk membantu kelompok masyarakat atau perorangan yang ada di sekitar wilayah operasi perusahaan agar bisa menjalankan usaha secara baik dan berkelanjutan.

Selain bantuan permodalan, sebagai bagian dari BUMN, ANTAM juga melakukan pembinaan bagi seluruh pengusaha yang menjadi mitra binaannya. Pembinaan itu dijalankan secara lengkap dan berkelanjutan. Hingga saat ini jumlah pengusaha mikro, kecil dan menengah yang telah memperoleh dana bantuan kemitraan ANTAM UBPN Kolaka telah mencapai lebih dari 1.900 mitra binaan.

Masyarakat yang ingin menjadi bagian dari program kemitraan PT ANTAM diwajibkan memenuhi beberapa persyaratan yang cukup ringan. Seperti, mengisi formulir yang

sudah disiapkan. ANTAM juga menyiapkan pegawai yang bertugas membantu memudahkan mitra binaan dalam mengakses permodalan itu. Beberapa syarat dan kriteria yang wajib dipenuhi oleh setiap pemohon diantaranya; usaha yang dimohonkan telah berjalan minimal 1 atau 2 tahun.

Syarat itu harus dipenuhi oleh pemohon untuk dijadikan bahan penilaian risiko yang akan dihadapi oleh pemohon jika nantinya menerima dana bantuan permodalan. Lainnya, terkait dengan jenis usaha yang akan dibiayai. Hal ini penting untuk menilai seberapa besar peluang usaha mampu bertahan, maju, dan berkembang setelah mendapatkan modal dari Program Kemitraan.

Setelah beberapa syarat utama telah dipenuhi, selanjutnya ANTAM akan mensurvei untuk memastikan obyek usaha yang dimohonkan sudah akurat dan layak untuk mendapatkan modal usaha tersebut. Verifikasi juga akan dilakukan oleh tim survei dengan meminta keterangan langsung dari pemerintah setempat guna memastikan kebenaran data yang telah diisi oleh pemohon.

Semua proses penilaian itu penting

guna memastikan dana bantuan yang nantinya diberikan kepada pemohon benar-benar digunakan untuk membiayai usaha. Kepastian penggunaan dana bantuan kemitraan sangat penting, karena kevalidan data akan menentukan penilaian; seberapa mampu potensi pemohon mengangsur dana kemitraan.

Harus diingat bahwa angsuran pinjaman dana kemitraan akan terus bergulir kepada pengusaha lain yang juga membutuhkan bantuan permodalan. Intinya, masyarakat (khususnya di wilayah kabupaten Kolaka) yang telah memiliki usaha kecil atau menengah, dan masih membutuhkan bantuan modal untuk mengembangkan usaha dapat mengajukan permohonan kepada ANTAM.

Jika dalam proses penilaian seseorang atau kelompok masyarakat dinyatakan layak menerima bantuan, maka ANTAM akan mengelontorkan dana kemitraan yang memang dikhususkan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah yang cakupannya meliputi seluruh bidang usaha yang ada di wilayah “ring satu” Sulawesi Tenggara, terutama di Kabupaten Kolaka, dan kabupaten Konawe Utara.

Buku dengan judul “Membangun Kemandirian Masyarakat” ini merupakan rekam jejak ANTAM yang menunjukkan komitmennya dalam berupaya membangun kemitraan dengan masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui program Corporate Social Responsibility (CSR) ANTAM.

Kami berharap, buku ini bisa menjadi panduan bagi semua pelaku usaha kecil dan menengah agar bisa belajar serta memahami dinamika yang terjadi, agar nantinya mereka pun bisa meniru hal baik dari mitra usaha yang lebih dulu menjadi mitra binaan. Selanjutnya menjadi trigger pertumbuhan ekonomi masyarakat dalam wilayah operasi perusahaan.

Kami berharap, kemitraan dengan pengusaha terus berlanjut hingga masyarakat bisa mendapatkan manfaat maksimal, menjadi mandiri, bahkan ketika ANTAM tidak lagi beroperasi di wilayah konsesinya saat ini.

Dengan demikian, maka cita-cita menjadikan masyarakat mandiri benar-benar tercapai, dimana mereka tidak lagi berharap dan bergantung kepada ANTAM, sekaligus menjadi contoh bagi masyarakat di wilayah lain.

Upaya ANTAM dalam membangun masyarakat mandiri mulai memperlihatkan hasil positif. Tentu ini sejalan dengan tujuan ANTAM sebagai PIONEER dalam menghadirkan pe-

rubahan dan perbaikan kehidupan yang lebih beradab. Kondisi ini dapat dibandingkan sebelum dan sesudah ANTAM hadir di Pomalaa.

Ketika itu, ANTAM UBPN Sultra hadir dengan membangun sarana dan fasilitas pendukung operasinya secara mandiri. Pembangunan berbagai sarana dan fasilitas itu kemudian memberi akses positif bagi masyarakat karena ribuan orang dalam wilayah operasi ANTAM ikut terdampak. Kondisi demikian sekaligus membuktikan bahwa ANTAM tidak hanya memprioritaskan laba dalam operasinya, tapi juga memberi jalan bagi pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

Harus diakui, kontribusi ANTAM hingga kini belum maksimal. Karena itu kedepan segala upaya akan dilakukan untuk mengejar cita-cita menjadikan ANTAM UBPN Kolaka sebagai trigger pertumbuhan ekonomi dan mandirian masyarakat. Upaya itu diantaranya membangun koordinasi yang lebih baik dengan pemerintah daerah agar setiap kegiatan pemberdayaan ANTAM bersinergi dengan program pembangunan dan pengembangan Sumber Daya Manusia yang ada pada pemerintah daerah, khususnya di kabupaten Kolaka.(*)

Pomalaa, Agustus 2022

Tim Penyusun

Daftar Isi

12 Sempat Gagal, Program Kemitraan Memberinya Semangat Baru



15 Jualan Cendol Menjadi Menjadi Usaha Grosir



19 Nuriani, Hobinya Merajut Kini Menghasilkan Rupiah



23 Jempolo Selalu Diacungi Jempol



27 Kegemarannya Merajut Membuatnya Mengenal Dunia Luar



32 Dulu Bekerja Secara Serabutan Kini Sukses Jalankan Tiga Bidang Usaha





37 Kemitraan ANTAM Memberinya Semangat Baru

60 Awalnya Terpaksa, Zaenal Kaso Kini Menikmatinya



42 Sejarah Mekongga Dalam Lembaran Kain Tenun



50 Keberanian yang Berujung Kesuksesan



57 Olahan Bandeng yang Menyita Perhatian



Kata Pengantar



Bupati Kolaka
H. Ahmad Safei, SH., MH

JIKA ditanya apa kontribusi ANTAM bagi kemajuan sektor usaha dan perekonomian kabupaten Kolaka, jawabannya sangat luar biasa. Langsung atau tidak langsung, banyak pengusaha kelas menengah yang tumbuh dan berkembang karena sokongan PTANTAM. Fakta tersebut memberi bukti perputaran roda bisnis ANTAM linear dengan dampak positif yang diterima oleh seluruh stakeholder. Bila masih ditemukan kekurangan, itu hal yang kodrati. Jangan menutup mata atas semua manfaat kehadirannya.

Kehadiran ANTAM di kabupaten Kolaka selama 40 tahun banyak memberi kontribusi pada kemajuan daerah dan kesejahteraan masyarakat, khususnya bagi kemajuan ekonomi dan tumbuhnya usaha mikro, kecil, dan menengah. Jika diakumulasi, dana pembinaan dan kemitraan ANTAM selama puluhan tahun sudah pasti sangat besar.

Kalau ada yang belum sempurna, itu pasti kita temukan dimana saja. Tapi jangan hal yang biasa-biasa saja menjadi luar biasa, seakan-akan kontribusi ANTAM tidak ada sama sekali untuk daerah. Intinya ANTAM sudah memberi banyak kepada masyarakat dan daerah.

Hanya saja, ada catatan penting yang perlu menjadi perhatian ANTAM. Sedapat mungkin bantuan-bantuan yang berkaitan langsung dengan masyarakat perlu dikoordinasikan dengan pemerintah daerah. Tujuannya agar data dari kedua pihak yang terkait dengan calon penerima bantuan bisa lebih sinkron, dan terarah.

Sinkronisasi tersebut sangat penting guna menghindari munculnya kesan pihak tertentu atau satu kelompok saja di wilayah tertentu yang mendapat prioritas, dan yang lain tidak mendapatkan perlakuan serupa.

Selain itu, pemerintah daerah sebaiknya turut dilibatkan langsung dalam proses pembinaan dan pelatihan Sumber Daya Manusia (SDM).

Terlepas dari beberapa kekurangan yang kemudian menimbulkan rasa tidak puas pada sekelompok pihak, lalumunculkan pertanyaan apakah kontribusi ANTAM cukup besar, jawabannya sudah sangat luar biasa. Kita jangan menutup mata, kontribusi ANTAM sangat besar.

Banyak pengusaha menengah yang bertumbuh

dari usaha kecil. Bahkan saat ini ada yang menjadi besar. Itu berkat sokongan langsung atau tidak langsung dari perusahaan. Artinya, ANTAM sudah membawa dampak yang positif. Masyarakat jangan tutup mata apalagi berpura-pura tidak tahu.

Untuk hasil yang lebih baik, Pemda Kolaka berharap apa yang sudah dilakukan selama ini akan semakin berkembang.

Di lain sisi, masyarakat perlu tetap berdoa dan dan menyokong ANTAM agar tumbuh semakin sehat dan survive. Sebab kalau ANTAM semakin besar, maka kontribusi bagi daerah dan masyarakat juga akan semakin besar. Muaranya, perhatian ANTAM terhadap masyarakat juga semakin nyata dan terasa.

Dalam beberapa hal, ANTAM masih memiliki beberapa kekurangan. Namun jangan karena masalah kecil dan belum tentu menyangkut kepentingan orang banyak lalu mengedepankan demonstrasi, atau hal-hal lain yang tidak menghasilkan solusi bagi kepentingan bersama.

Kebiasaan seperti Itu tidak baik. Masalah sebesar apapun, sedapat mungkin harus diselesaikan secara kekeluargaan. Di Bumi Mekongga ini, mayoritas masyarakat sangat menjunjung tinggi Kalosara yang merupakan kearifan lokal, dimana semua masalah dapat diselesaikan dengan baik. Jangan kedepankan demi, anarkis apalagi fitnah. (*)

SEMPAT GAGAL, PROGRAM KEMITRAAN MEMBERINYA SEMANGAT BARU



Pada awalnya Kaharuddin hanya melanjutkan pengusahaan tambak milik orang tuanya itu dengan membudidayakan udang jenis windu. Tapi setelah beberapa tahun menekuni usaha tambak dengan udang windu sebagai hasil utama, Kaharuddin beralih menabur lahannya dengan udang jenis Vaname.

PENGALIHAN jenis udang itu dilakukan karena udang vaname memiliki banyak keunggulan dibanding windu. Salah satu keunggulannya menurut Kaharuddin, udang Vaname cenderung lebih tahan terhadap beberapa jenis penyakit. Selain itu usia panen juga lebih singkat dibanding udang jenis windu, yakni an-

tara 100 hingga 110 hari.

Hal lainnya yang mendorong Kaharuddin memilih jenis udang Vaname adalah kemudahan mendapatkan bibit, tingkat adaptasi kepadatan yang sangat baik, biaya budidaya lebih rendah, dan permintaan pasar atas jenis udang vaname cenderung lebih tinggi sehingga akan berdampak langsung pada perputaran modal dan jumlah keuntungan yang bisa didapatkan.

Kaharuddin mengungkapkan, mengusahakan budidaya udang memang memiliki risiko yang cukup tinggi dibanding ikan atau jenis budidaya dengan media tambak lainnya. Apalagi jika tidak dikelola secara baik. Pria kelahiran 16 Juni 1979 itu mengungkapkan, jatuh bangun dalam mengusahakan tambak udang sudah beberapa kali ia alami.

Kerugian yang cukup besar (untuk ukuran dirinya sebagai petambak tradisional) pernah dialaminya, terutama ketika ia masih bertahan dengan membudidayakan udang jenis windu. Namun dengan bekal pengetahuan dasar cara bertambak yang ia dapatkan dari orang tuanya, serta dibarengi kemauan untuk terus belajar dari pengalaman orang lain, tantangan dan kerugian lebih besar yang diakibatkan kegagalan fatal selalu dapat diantisipasi.

Setelah melalui berbagai hambatan dan permasalahan, Kaharuddin sampai pada sebuah kesimpulan bahwa kegagalan dalam mengusahakan tambak udang sangat banyak dipengaruhi cuaca ekstrim seperti kemarau yang sangat panas dapat memicu peningkatan salinitas (kadar garam) secara drastis, atau memicu naiknya suhu air secara berlebihan.

Sebaliknya, jika curah hujan



terlampau besar juga akan memberi dampak penurunan suhu air secara drastis sehingga dapat memicu stres pada udang, atau menyebabkan berkurangnya kadar salinitas dan alkalinitas air yang membuat udang menjadi sangat rentan terhadap berbagai penyakit akibat virus dan bakteri mematikan.

“Saya belajar dari pengalaman orang lain dan pengamatan saya sendiri, kesimpulannya semuanya bermula dari cuaca. Kalau cuacanya ekstrim maka masalah penyakit untuk udang hampir pasti muncul. Karena itu kita harus selaluantisipasi,” katanya saat ditemui di rumahnya dusun I, desa Towua, kecamatan Wundulako Jumat sore (27/9/2019) lalu.



Lumayan setelah mendapatkan bantuan modal itu ada peningkatan, setidaknya bisa membeli peralatan pendukung sampai menambah satu petak lagi,”

Cara yang dilakukan oleh Kaharuddin untuk mengantisipasi munculnya penyakit atau stres pada udang di musim kemarau atau sebaliknya saat curah hujan yang ekstrim, adalah fokus mengawasi sirkulasi air untuk memastikan suhu tambak tetap terjaga dalam kondisi ideal. Selain itu ia juga harus rutin menjaga tingkat keasaman atau kelembaban air dengan pemberian kapur dolomit, jika dibutuhkan.

Alhasil berkat kerja keras dan selalu belajar dari pengalaman, dalam beberapa tahun Kaharuddin bisa keluar dari setiap kendala budidaya yang kerap ia temui. Hanya saja, meski ia bisa mengatasi beberapa masalah dalam mengelola tambaknya namun kendala lain yang be-



lum mampu ia atasi sendiri yakni yang terkait dengan pembiayaan.

Walau budidaya udang Vaname yang ia tekuni masih menganut pola tradisional namun kata Kaharuddin beberapa kebutuhan seperti pakan, pupuk, benur (bibit), dan peralatan pendukung lainnya tetap harus tersedia jika ingin mendapatkan hasil yang maksimal. Namun untuk membiayai semua kebutuhan tersebut ia terben-

tur dengan masalah pendanaan.

Beruntung pada tahun 2009 ia mendapatkan bantuan permoldan dari PT ANTAM melalui Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) sehingga kendala pembiayaan yang ia hadapi dapat teratasi sedikit demi sedikit.

Ketika itu ia mendapatkan bantuan pemoldan sebesar Rp 20 juta yang digunakannya untuk membeli beberapa kebutuhan pak-

an, termasuk membiayai penambahan luas tambak, dari semula hanya 2 petak menjadi 3 petak.

“Lumayan setelah mendapatkan bantuan modal itu ada peningkatan, setidaknya bisa membeli peralatan pendukung sampai menambah satu petak lagi,” katanya.

Setelah berhasil mengelola dana kemitraan yang diperolehnya dari program PKBL, Kaharuddin kembali diberi kepercayaan oleh PT ANTAM untuk menerima dana kemitraan kedua pada tahun 2016 sebesar Rp 50 juta.

Sama seperti tahun 2012, dana kemitraan yang kembali dapatkannya pada 2016 itu juga digunakan oleh Kaharuddin untuk membiayai berbagai kebutuhan pakan, pembelian benur hingga penambahan luas petakan tambak.

Hingga memasuki tahun ketiga setelah menerima dana kemitraan di tahun 2016, kini luasan tambak budidaya udang milik Kaharuddin telah bertambah menjadi 7 petak atau setara dengan 7 hektar. Semua itu diakuinya bisa ia capai berkat bantuan modal serta pembinaan yang di-

dapatkannya dari PT ANTAM.

Terkait upayanya mendapatkan status sebagai mitra binaan PT ANTAM, Kaharuddin mengungkapkan, perkenalannya dengan program PKBL yang digulirkan oleh Badan Usaha Milik Negara (BUMN) pertambangan itu bermula dari informasi yang disampaikan oleh beberapa kerabat dekatnya.

Setelah memahami kriteria dan syarat umum yang harus dipenuhi oleh setiap calon mitra binaan, Kaharuddin akhirnya mengajukan proposal permohonannya beberapa waktu kemudian.

Terkait kriteria calon mitra binaan, Kaharuddin mengungkapkan bahwa setiap pemohon adalah mereka yang memiliki usaha berskala kecil atau mikro dengan omzet atau kekayaan tidak melebihi batas tertinggi yang disyaratkan dalam program PKBL.

Selain itu bidang usaha yang digeluti oleh pemohon harus memiliki potensi tumbuh dan berkembang dikemudian hari, serta bisa menyerap tenaga kerja. Tidak hanya sampai disitu, setiap calon mitra binaan juga wajib menyatakan kesanggupan untuk mengangsur dana kemitraan hingga akhir masa kontrak.

Setelah semua syarat administrasi





dipenuhi oleh calon mitra binaan, barulah tim khusus dari unit PKBL melakukan penilaian dan peninjauan langsung ke lapangan atas usaha yang dimohonkan bantuan permodalannya.

Lebih jauh Kaharuddin mengungkapkan, selama proses pengajuan permohonan hingga seseorang dinyatakan layak menjadi mitra binaan, manajemen PT ANTAM tidak pernah membebani biaya apa pun kepada calon mitranya. Sebaliknya manajemen PT ANTAM justru selalu siap membantu setiap calon mitra binaan yang menemui hambatan selama masa proses pengajuan permohonan.

“Kita sangat dimudahkan. Malah sebelum terima dana kemitraan dari perusahaan kita juga dikasih pengarahan, ada juga pembinaan yang berkaitan dengan bidang usaha kita supaya nanti tidak salah menggunakan dana pinjaman. Setelah itu masih ada juga pendampingan kita bisa berkonsultasi kalau ada masalah selama menjadi mitra,” ungkapnya.

Kini setelah lebih dari sembilan tahun menjadi mitra binaan PT ANTAM dan berhasil melalui berbagai tantangan, Kaharuddin merasa yakin usaha tambaknya memiliki prospek yang baik.

Dengan potensi luas tambak yang dimilikinya saat ini serta hasil yang dapatkannya dari kerja keras, ia telah mampu memenuhi kebutuhan hidup keluarga kecilnya, sekaligus memenuhi harapan kedua orang tua yang telah memberi kepercayaan kepadanya untuk mengolah dan mengembangkan tambak miliknya.

Kedepan jika PT ANTAM masih memberi kepercayaan kepadanya untuk mendapatkan dana kemitraan tahap ketiga, Kaharuddin memastikan potensi yang telah dimiliki saat ini akan dioptimalkan pengolahannya dengan penerapan pola semi intensif.

Pola semi intensif itu kata Kaharuddin memang membutuhkan biaya tambahan yang lebih besar karena harus didukung dengan ketersediaan sarana pendukung seperti penambahan pompa air untuk menjamin sirkulasi air lebih baik, kincir, ketersediaan pakan lebih banyak, dan terpal untuk dijadikan dasar tambak.

Berdasarkan kalkulasi dan sharing pengalaman dengan beberapa pengusaha tambak lain yang telah menerapkan pola semi intensif, Kaharuddin memperkirakan kebutuhan dana untuk mengoptimalkan potensi tambaknya mencapai Rp 150 juta.

Namun terlepas dari kendala pembiayaan yang masih dihadapinya saat ini di dalam mengembangkan pola semi intensif, Kaharuddin mengaku sangat berterimakasih kepada PT ANTAM karena kontribusi permodalan dan pendampingan telah membantunya mengenal administrasi dan pengelolaan keuangan secara baik dan benar.

“Bantuan dari PKBL ANTAM sangat berpengaruh terhadap usaha tambak kita, sudah saya rasakan hasilnya walau belum mendapatkan hasil maksimal tapi saya sangat bersyukur,” pungkasnya. (*)


JUALAN CENDOL MENJADI USAHA GROSIR



SETIAP hari, Rahmawati dan Umar, sang suami memang ber harap ada penghasilan sampingan selain pendapatan utama dari profesi sebagai sopir angkutan pedesaan antar kabupaten. Cendol hasil olahan dapur mereka dijajakan dalam warung sempit yang sangat sederhana di tepi jalan poros Kolaka-Boepinang (Bombana), di desa Anaiwoi, keca matan Tanggetada, kabupaten Kolaka.

Dengan kondisi warung mereka yang sangat sederhana tidak akan sulit bagi siapa saja untuk membayangkan jenis jualan, apalagi omzet penjualan di warung sekecil itu. Tidak ada yang istimewa, apalagi cendol bukanlah jenis jajanan baru bagi kebanyakan orang.

Memang, selain cendol,


Waktu pertama kali kita memang masih jualan pulsa dengan HP tapi dana pinjaman itu kita mulai pakai juga untuk kembangkan penjualan sembako, lama kelamaan kita lebih fokus disitu,"

dalam warungnya itu Rahmawati juga menjual voucher atau pulsa telepon seluler. Tapi jualan itu bukan hal luar biasa, sebab kios yang menjual produk serupa juga menyebar hampir di sepanjang poros yang dilalui pengguna jalan. Yang berbeda dari diri perempuan yang kini telah memiliki tiga orang putra itu mungkin hanya pada tekad dan kekayaan besar untuk maju.

Perempuan kelahiran Anaiwoi, Tanggetada 12 Mei 1982 mengungkapkan salah satu tantangan terberat saat ia hendak mulai menekuni usaha dagang adalah statusnya sebagai perempuan bersuami yang telah memiliki anak kecil. Kondisi tersebut membuat ia tidak bisa melakoni usaha di luar rumah, apalagi jauh dari anak-anaknya. Namun tantangan yang dirasa cukup berat itu mampu dilewatinya.

Meski tidak memiliki pilihan selain tetap melanjutkan usa-





ha warung cendol dan jualan voucher, Rahmawati tetap semangat dalam berusaha. Atas dukungan suami dan modal pas-pasan, ia sempat menambah barang dagangan di warung kecilnya.

Bahkan dengan berbekal keberanian ia mencoba menjual ponsel “low end” produk China dan aksesoris lain, yang untuk masa itu dirasa cukup murah untuk kalangan masyarakat di desa. Selain itu ia secara bertahap juga mengisi kios kecilnya dengan berbagai jenis sembako atau barang campuran.

Seiring waktu, usaha jualan ponsel produk China yang sempat ditekuninya selama lebih dari satu tahun mulai menemui titik stagnan ditahun 2009. Demikian pula bisnis penjualan voucher all operator yang pesaingnya semakin banyak di wilayah tempat tinggalnya.

Melihat kenyataan yang tidak menguntungkan itu, lagi-lagi atas dukungan suami, Rahmawati berani mengambil keputusan besar untuk tidak lagi bergantung pendapatan dari berjualan cendol, voucher perdana, pulsa maupun ponsel dan aksesorisnya.

Pada 2010, Rahmawati memulai babak baru perjalanannya dalam usaha ritel (eceran) Sembako dan bahan campuran. Usaha yang sebelumnya hanya dijadikan sampingan, justru

berbalik menjadi bisnis utama, meski ia tidak meninggalkan usaha sebelumnya.

Beberapa canvas salesman memberi kepercayaan untuk “mengutang” barang mereka, meski dalam jumlah dan jangka waktu singkat. Atas kepercayaan dari canvas salesman itulah, Rahmawati semakin yakin usahanya akan berkembang.

Karena usaha ecerannya terus berkembang, Rahmawati pun membutuhkan dana segar untuk membiayai peningkatan kapasitas usahanya. Namun ia bingung mendapatkan dana dari mana. Hendak meminjam kredit di bank, namun Rahmawati dan suaminya ragu dengan kemampuan mereka memenuhi beberapa persyaratan yang umumnya ditetapkan oleh pihak bank.

“Pernah memang kita berencana pinjam kredit begitu (di bank), sudah berencana malah ada yang tawari dari bank. Tapi tidak jadi karena resiko kita tidak mampu (melunasi) bagaimana jaminan kita nanti, masalah bunganya juga tinggi,” kata Umar, suami Rahmawati.

Setelah menjalani usaha mereka selama beberapa tahun dalam kapasitas yang terbatas, salah seorang kenalan Rahmawati dan Umar menyampaikan informasi mengenai peluang mengakses pinjaman melalui

CSR Program Kemitraan dan

Bina Lingkungan (PKBL) PT ANTAM. Untuk diketahui, PKBL sendiri merupakan implementasi dari program Corporate Social Responsibility (CSR), atau tanggung jawab sosial perusahaan terhadap para pemangku kepentingan di wilayah operasinya.

Atas informasi tersebut, Rahmawati dan Umar akhirnya mengajukan permohonan pinjaman untuk mendapatkan bantuan modal melalui melalui program kemitraan untuk pertama kalinya pada tahun 2010 dan permohonan itu direalisasikan oleh PT Antam UBPN Sultra sebesar Rp 10 juta.

“Waktu pertama kali kita memang masih jualan pulsa dengan HP tapi dana pinjaman itu kita mulai pakai juga untuk kembangkan penjualan sembako, lama kelamaan kita lebih fokus disitu,” kata Rahmawati saat ditemui di rumahnya yang sekaligus di jadikan menjadi tempat di jalan poros Kolaka Boepinang, Anaiwoi, kecamatan Tanggetada, ka-

bupaten Kolaka, Kamis (26/9/2019).

Sejak kucuran dana PKBL tersebut, Rahmawati mengakui usahanya semakin maju dan berkembang. Tempat usaha sebelumnya berupa warung sederhana yang berdinding papan, perlahan mulai dirintis menjadi bangunan permanen. Skala usaha yang sebelumnya kecil karena keterbatasan modal, juga mulai berkembang dan semakin memberi dampak ekonomis.

Setelah berhasil melunasi pinjaman PKBL tahap pertama, Rahmawati kembali mengajukan permohonan pinjaman tahap kedua pada 2014 ke PT Antam UBPN Sultra. Permohonan kedua itu disahuti dalam bentuk kucuran dana pinjaman PKBL sebesar Rp 25 juta. Dana sebesar itu dipakai untuk peningkatan kapasitas usaha, dan sebagian lagi untuk membiayai penyelesaian pembangunan toko.

Karena dinilai berhasil memanfaatkan pinjaman untuk pengembangan usahanya, pada awal Agustus 2019 lalu pemilik toko “Adam Cell” itu pun kembali mendapatkan kucuran pinjaman PKBL PT ANTAM sebesar Rp 75 juta. Dana sebesar itu kata Rahmawati ia gunakan untuk

meningkatkan skala usahanya dari eceran menjadi grosir sembako.

Terkait upaya untuk mendapatkan bantuan dana kemitraan PKBL Rahmawati menjelaskan, beberapa kriteria dan syarat harus ia penuhi. Salah satu kriteria diantaranya jenis usaha harus memi-



liki potensi untuk maju dan berkembang dan bisa menyerap tenaga kerja.

Syarat lainnya, omset atau kekayaan usaha tidak melampaui batas maksimal yang disyaratkan, bidang usaha yang digeluti bukan bagian atau cabang dari perusahaan lain, lokasi usaha adalah milik pribadi, dan yang tidak kalah penting adalah pernyataan kesanggupan untuk mengangsur pinjaman selama masa kontrak.

Kini Rahmawati bukan lagi ibu rumah tangga biasa. Ketekunan dan kerja kerasnya merintis dan menjaga usaha dagang bersama suami telah menampakkan hasil. Saat ditemui kediamannya, Kamis (26/9/2019) lalu, ibu dari Awal Ummah, Sahrul Ramadhan, dan Rahmad Hidayat Ummah itu spontan menyatakan keberhasilannya tidak bisa dipisahkan dari peranan PT ANTAM UBPN Sultra.

PT ANTAM kata dia telah memberi kontribusi nyata dalam perjalanan usaha dan kehidupan keluarganya. Pernyataan spontan atas sumbangsiah PT ANTAM menurut Rahmawati tidak berlebihan. Itu karena bantuan pinjaman PKBL yang diterimanya secara bertahap hingga 2019 telah ber-

hasil mengatasi hambatan keuangan dalam membiayai pengembangan usaha.

Usaha dagang maju, taraf perekonomian keluarga Rahmawati dan Umar pun ikut terdongkrak. Hidup berkecukupan yang dulu diidamkan, kini bukan lagi angan-angan. Setidaknya untuk membiayai perkuliahan si sulung Awal Ummah di salah satu perguruan tinggi swasta di Yogyakarta bukan lagi menjadi masalah besar.

Demikian pula kebutuhan pendidikan anak kedua mereka, Sahrul Ramadhan yang masih duduk dibangku kelas I SMA, atau kebutuhan tumbuh kembang si bungsu Rahmad Hidayat Ummah, bukan lagi hal mustahil untuk dipenuhi.

"Sangat terasa bantuan ANTAM karena kita bisa bekerja dengan tenang tanpa ada rasa khawatir dengan resiko tidak bisa mengembalikan pinjaman. Bunga pinjaman PKBL ANTAM kecil sekali dan untuk mendapatkan pinjaman urusannya tidak berbelit-belit, uang pinjaman kita terima utuh tanpa ada biaya macam-macam. Sekali lagi kita ucapkan terima kasih untuk ANTAM," pungkasnya.(*)



Nuriani, Hobinya Merajut KINI MENGHASILKAN RUPIAH

NURIANI adalah salah satu dari beberapa perempuan penerima bantuan modal dari Program Kemitraan PT ANTAM. Sekilas penampilannya tidak jauh berbeda dengan kebanyakan perempuan lain seusianya yang seluruh waktunya dihabiskan untuk mengurus keluarga.

Namun siapa sangka, perempuan kelahiran Kolaka, 2 September 1969 itu adalah pemilik tempat “Kerajinan Tali Kur Meohai” yang terletak di kawasan Sentra Industri Kecil dan Industri Menengah (SIKIM), kelurahan Tahoa, kecamatan Kolaka kabupaten Kolaka.

Lebih dari satu tahun, bangunan permanen tersebut menjadi tempat memajang berbagai jenis hasil rajutan tangan yang dibuat sendiri oleh Nuriani, seperti tas jinjing, ransel, dompet, syal, taplak meja, dan berbagai jenis rajutan lainnya.

Menurut Nuriani, untuk sementara tempat usahanya itu terkesan sepi karena memang jarang dikunjungi oleh pembeli. Selain hanya dijadikan tempat memajang koleksi karya terbaru, calon pembeli atau mereka yang hanya ingin melihat langsung proses pembuatan kerajinan rajutan



umumnya lebih memilih datang langsung ke rumahnya di Jalan Emy Sailan, Kelurahan Lamokato, kecamatan Kolaka

Meski demikian ibu dari 5 orang anak itu sangat yakin pada waktu mendatang tempatnya itu akan lebih banyak dikunjungi pembeli jika produk kerajinan tangannya makin banyak dikenal orang.

“Sekarang memang belum terlalu banyak (pengunjung) karena lokasi tempat kita memang belum ramai seperti tempat lain. Kebanyakan pembeli datang langsung ke rumah. Tapi kita optimis barang hasil kerajinan tangan kita akan dikenal lebih luas masyarakat,” kata Nuraini.

Tentang kerajinan tali kurnya, Nuraini mengungkapkan usahanya tersebut mu-



lai dirintis tahun 2014 silam. Bermula dari hobi merajut berbagai jenis barang disela-sela waktu luangnya sebagai ibu rumah tangga, beberapa kenalannya ternyata tertarik lalu membeli beberapa hasil karya tangannya.

Karena peminat atas hasil kerajinan rajutannya semakin bertambah, Nuraini pun semakin terobsesi mengembangkan hobinya itu menjadi usaha yang bisa mendatangkan lebih banyak rupiah.

Dari salah seorang saudaranya yang datang dari Manado, Nuraini kemudian banyak mendapat pengetahuan mengenai teknik merancang, membuat motif, pemasangan asesoris, hingga membuat berbagai jenis produk rajutan. Dengan penge-

tahuan teknik merajut yang terus meningkat, Nuraini pun mampu menghasilkan aneka kerajinan berkualitas baik.

“Awalnya memang masih terbatas buat tirai, asesoris untuk hiasan sederhana dengan gantungan kunci. Tapi lama kelamaan saya mulai bisa buat tempat tisu, dompet taplak meja dan aneka model tas. Itu karena saya terus belajar sampai sekarang,” tambahnya.

Dengan kemampuannya membuat berbagai jenis kerajinan rajutan, Nuraini kemudian ditetapkan menjadi salah satu pengrajin rajutan binaan Dinas Pariwisata Kabupaten Kolaka. Dalam waktu singkat, produk kerajinan tangan Meohai semakin dikenal karena sering mengikuti berbagai kegiatan pameran.

Karena makin banyak dikenal, produk kerajinan rajutan Meohai mulai laris. Pembeli datang dari berbagai kalangan, terutama dari PNS, anggota Dharma Wanita Pemda Kolaka, hingga istri dan karyawan PT ANTAM UBPN Kolaka.

Berkat keuletannya dalam menekuni usahanya, pada tahun 2018 usaha rajutan

Meohai milik Nuraini mendapat suntikan modal dari PT ANTAM melalui unit Corporate Social Responsibility (CSR) yang diimplementasikan melalui Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) sebesar Rp 30 juta.

Modal usaha dari program kemitraan BUMN tersebut diterima oleh Nuraini setelah ia memenuhi beberapa syarat dan kriteria yang umum diterapkan bagi setiap pengusaha calon mitra binaan PKBL PT ANTAM.



“Karena saya sebelumnya binaan Dinas Pariwisata saya lantas disarankan mengajukan permohonan pinjaman modal PKBL ANTAM. Dengan dibantu orang dari dinas pariwisata itu saya kemudian mengajukan proposal untuk menjadi mitra binaan PT ANTAM. Akhirnya bulan September 2018 saya diberikan modal untuk mengembangkan usaha,” ungkap Nuraini.

Dikatakan Nuraini, kucuran dana kemitraan yang telah diterimanya itu, dia manfaatkan untuk membeli berbagai kebutuhan produksi berupa aneka jen-

is benang/tali kur, asesoris, dan peralatan kerja lainnya yang sebagian besar dapat dibeli di Kolaka

Diakui ibu dari si sulung, Rani (28) itu, untuk bisa menjadi mitra binaan PT ANTAM terbilang “susah- susah gampang”. Itu karena beberapa syarat dan kriteria harus bisa kita penuhi. Tidak ada nepotisme, apalagi kolusi dengan orang dalam. Semua calon mitra binaan harus melalui beberapa proses dan pembinaan awal sebelum dinyatakan layak menjadi mitra binaan.

“Itu pengalaman saya sebelum menjadi mitra binaan ANTAM. Kita diwawancara, ada juga survei tempat usaha. Dibilang susah tidak juga, gampang tidak juga. Pokoknya asal memenuhi kriteria,” ujarnya.

Syarat untuk menjadi mitra binaan PKBL ANTAM kata Nuraini diantaranya, seorang pemohon harus memiliki usaha yang memiliki prospek maju dan berkembang, menyerap tenaga kerja, berdiri atau beraktivitas di lokasi milik pribadi, omset usaha tidak melebihi batas maksimal yang ditetapkan, dan yang paling penting adalah pernyataan kesanggupan untuk mengangsur dana pinjaman.

Selain mendapatkan bantuan modal kemitraan berbunga ringan, Nuraini juga mengaku mendapatkan pembinaan dan bimbingan usaha dari unit PKBL PT ANTAM. Pembinaan dan bimbingan terse-

but katanya lagi, berkaitan dengan bagaimana cara mengembangkan usaha, hingga bagaimana cara mengelola dana kemitraan secara baik dan benar.

Tidak hanya pembinaan dan pendampingan. Selama masa kontrak sebagai mitra binaan PT ANTAM, ia juga mendapatkan kemudahan untuk mengikuti berbagai kegiatan pameran serta kemudahan untuk memasarkan hasil kerajinan rajutan dengan melibatkan Persatuan Wanita Aneka Tambang (PWAT).

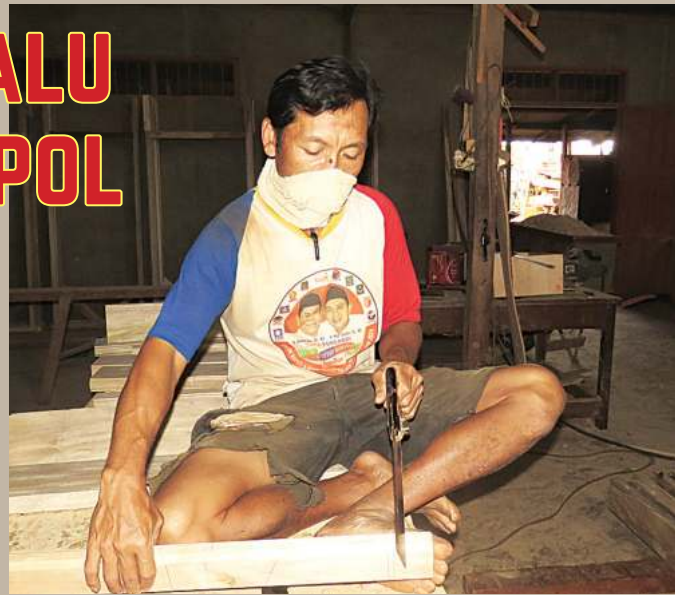
Kini usaha kerajinan tali kur Meohai yang bermula dari hobi telah berubah menjadi usaha yang bisa mendatangkan rupiah. Meski omset usahanya belum besar, namun Nuraini mengaku sangat berterimakasih kepada PT ANTAM yang telah memberinya kepercayaan untuk mengelola dana kemitraan yang cukup besar.

Kepercayaan tersebut kata Nuraini menunjukkan bahwa PT ANTAM menghargai setiap usaha sekecil apapun yang memiliki potensi maju, berkembang dan memberi dampak ekonomi bagi banyak orang. (*)



JEMPOLO SELALU DIACUNGI JEMPOL

Nama “UD Jempol” terinspirasi dari namanya sendiri, Jempolo. Bermula dari usaha berskala kecil dengan lima tenaga terampil dan bermodalkan mesin perkakas seadanya, Jempolo mulai merintis usaha pertukangan kayunya dari sebuah bangsal di Kelurahan Pelambua, kecamatan Pomalaa.



“Saya kerja di SSB (PT Sumber Setia Budi) dulu sebagai kepala tukang, semua rumah dengan bangunan kantornya itu saya yang bikin. Karena di sana ada juga borongan dari PT Aneka Tambang, saya yang laksanakan (kerjaan) itu. Tapi saya berhenti karena tidak ada lagi pekerjaan proyek,” katanya mengawali kisah panjang perjalanan usahanya.

Meski berhenti bekerja diperusahaan yang cukup terkenal di kabupaten Kolaka itu, namun Jempolo tidak lantas kehilangan mata pencarian. Itu karena sejak masih aktif sebagai karyawan ia telah mulai merintis usaha kecil-kecilan. Bakat bisnisnya yang besar telah membuatnya fokus pada bidang usaha pertukangan kayu secara mandiri.

Diakui oleh suami Hj Hatija itu, untuk memulai bisnis dengan modal pasangan memang tidak semudah yang dibayangkan sebelumnya. Namun pengalaman sebagai pekerja yang menggeluti dunia pertukangan kayu selama bertahun-tahun telah membentuk karakter bisnis dalam dirinya, sehingga semua tantangan seberat apapun dapat dilaluinya.

Untuk jenis usaha pertukangan



SEBELUMNYA, pria kelahiran Sinjai 11 September 1946 itu, memutuskan berhenti bekerja dari perusahaan yang telah menafkahi kehidupan keluarganya sejak tahun 1981. Keputusan berhenti bekerja itu diambil oleh Jempolo pada pertengahan tahun 2011 karena perusahaan tempat ia bekerja mulai mengurangi aktivitas pekerjaan proyek bangunan. Padahal saat bersamaan Jempolo justru sedang dalam posisi puncaknya sebagai kepala tukang di perusahaan tersebut.



kayu, Jempolo mengaku lebih memilih fokus pada pembuatan kusen, pintu dan ornamen bangunan lainnya. Ia tidak mengerjakan pesanan mebel atau furniture karena dari segi keekonomisan jenis usaha itu sangat bergantung pada selera konsumen, trend model, dan penciptaan pasar yang sulit sehingga berimbas pada lambatnya perputaran uang atau modal.

“Kalau lemari, meja atau kursi itu kan hanya terbatas pemesananya karena mahal. Orang hanya sekali membeli dalam waktu yang lama jadi produk kita lambat laku, makanya saya pilih fokus bisnis pertukangan kayu saja,”

bebemnya.

Kini usaha pembuatan kusen, panel pintu dan produk pertukangan lainnya telah dijalani Jempolo selama hampir 12 tahun. Produk olahan kayu di bengkel pertukangannya telah diaplikasikan diberbagai bangunan rumah pribadi, Ruko, kantor pemerintah/swasta dan berbagai rumah ibadah.

Karena kualitas buatan bengkel pertukangannya dianggap baik dan harganya kompetitif, pesanan kusen dan berbagai jenis panel pintu datang dari berbagai pihak. Tidak hanya dari Pomalaa atau Kolaka, beberapa jenis produk usahanya seperti kusen, pintu dan jendela juga telah dikirim keluar daerah Sultra, hingga ke kabupaten Tana Toraja (Tator), provinsi Sulawesi Selatan.

Untuk menjaga pangsa pasar dan animo masyarakat pada produk buaatannya, Jempolo mengaku tidak memiliki kiat khusus. Meski demikian sejak awal berusaha ia selalu memegang teguh prinsip yang hingga kini tidak pernah ia abaikan.

“Mutu lebih penting dari pada memburu jumlah pekerjaan. Karena itu saya memang selalu pertahankan



mutu sehingga pesanan selalu banyak. Karena orang percaya jadi kita selalu dapat (acungan) jempol”.

“Saya kasih garansi sampai 3 bulan kalau umpamanya sambungan kayu daun pintu buatan saya menganga silahkan dikembalikan. Tapi kita jamin itu tidak akan terjadi karena kayu yang kita jadikan pintu atau kusen memang benar-benar kering baru diolah,” tambahnya.

Untuk saat ini Jempolo mengerjakan pembuatan pintu, kusen atau produk pertukangan lainnya berdasarkan orderan atau pesanan dari konsumen, baik perorangan maupun perusahaan/kontraktor yang mengerjakan proyek bangunan. Jumlah dan model produk pun disesuaikan dengan selera pemesan. Sementara bahan baku berupa kayu untuk semua jenis produk, juga disesuaikan dengan keinginan pemesan.

Mengenang perjalanan usahanya dari awal hingga dikenal luas oleh masyarakat saat ini, ayah dari 5 orang anak itu menyatakan keberhasilannya mengembangkan usaha pertukangan yang modern tidak bisa dilepaskan dari kontribusi PT ANTAM.

Perusahaan pertambangan tersebut kata Jempolo telah banyak membantu dalam hal permodalan dan pembinaan melalui Corporate Social Responsibility (CSR), khususnya Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL).

Menurut Jempolo, hingga tahun 2018 ia telah menerima 3 kali kucuran dana bergulir PKBL dari PT ANTAM UBPN Sultra. Tahap pertama diterimanya pada tahun 2012 sebesar Rp 20 juta. Dana sebesar itu digunakannya untuk membeli mesin perkakas dan pengadaan material.

Tahap kedua UD Jempol menerima kucuran dana kemitraan pada ta-



ahun 2015 sebesar Rp 40 juta, dan itu kembali digunakan untuk menopang peningkatan kapasitas produksi seperti pembelian mesin yang lebih modern, serta perluasan dan perbaikan tempat usaha.

Bantuan pinjaman tahap ketiga untuk mitra binaan kembali diterima dari PT ANTAM pada tahun 2018 sebesar Rp 125 juta. Seperti peruntukan pendanaan pada tahap pertama dan tahap kedua, kucuran dana PKBL ANTAM tahap ketiga juga dimanfaatkan oleh Jempolo untuk membiayai pembelian peralatan kerja serta pengadaan material.

Seiring dengan modernisasi peralatan kerja, efisiensi pembiayaan dalam aktivitas produksi mulai dilakukan oleh Jempolo. Hal itu dilakukan dengan mengurangi satu pekerja karena sebagian tugas yang biasanya dilakukan manusia telah "diambil alih" mesin.

Kini dengan jumlah 4 orang karyawan omset usahanya bertumbuh cukup pesat hingga mencapai puluhan juta per bulan dengan keuntungan yang mencapai hampir

setengah dari nilai omset tersebut. Tempat usaha yang dulunya hanya berupa bangsal sederhana kini menjadi bengkel pertukangan yang menempati bangunan permanen.

"Saya rasakan sendiri, bantuan dari ANTAM itu luar biasa benah menunggak cicilan. Jadi saya tentu berterima kasih kepada ANTAM," katanya lagi.

Selain angsuran pinjaman yang tidak memberatkan, Jempolo mengungkapkan begitu mudahnya para mitra binaan ANTAM mengakses bantuan PKBL.

"Tidak susah asal memenuhi beberapa kriteria. Kita ajukan permohonan setelah itu dipelajari dan disurvei kalau layak tinggal tunggu saja panggilan. Ada syarat yang mutlak harus kita penuhi diantaranya usaha yang kita ajukan punya prospek untuk maju, bisa menyerap tenaga kerja.

Usaha kita sudah berjalan lebih dari satu tahun, usaha kita bukan bagian atau cabang dari perusahaan lain. Harus usaha sendiri," jelasnya. (***)

Kegemarannya Merajut, Membuatnya Mengenal Dunia Luar

Siang itu, pukul 11.05 WITA, tidak tampak aktivitas apapun di salah satu bangunan permanen di kompleks Sentra Industri Kecil dan Industri Menengah (SIKIM), Kelurahan Tahoa. Pintu yang tertutup rapat dan tirai yang menutup kaca seakan memberi gambaran di dalam tempat itu memang tidak ada aktivitas apa-apa. Senyap!

Namun pemilik tempat yang datang beberapa menit setelah dihubungi melalui sambungan telepon akhirnya memberi jawaban atas dugaan tersebut.

Turun dari sepeda motor matichnya, sambil menuntun dua orang anak yang masih kecil, Ahmad Haedar Husain, 5 tahun dan Mehdi Saiful Muntasa, 2 tahun, wanita bertubuh semampai itu langsung menuju pintu dan

membukanya.

Ketika pintu terbuka, tampaklah semua isi ruangan yang selama ini ternyata dijadikan tempat menyimpan berbagai koleksi produk rajutan seperti ransel, dompet, tas wanita berajut, berbagai model souvenir, hingga jam dinding berbingkai rajutan dan sepatu, terpajang rapi di tempat itu. Kondisi ruangan yang bersih dan tertata rapi, memberi gambaran tempat itu pasti rutin dikunjungi oleh pemiliknya.

Zainab Karbelawati, adalah pemilik tempat usaha "Aneka Kreasi Rajutan "ZEE CROCHET" tersebut. Sambil memperlihatkan sebagian produk rajutannya, perempuan kelahiran Yogyakarta 31 Juli 1987 itu mengakui, lokasi tempat ia menyimpan berbagai jenis kerajinan tangan yang terletak di



kompleks SIKIM hanya sesekali ia datangi, minimal 3 kali seminggu. Itu pun tidak lama, sebab ia hanya datang untuk menaruh koleksi rajutan terbaru yang sebelumnya dibuat di rumah tinggalnya di Jalan Kakatua, kelurahan Laloeha, kecamatan Kolaka.

Bagi mereka yang hanya mendengar nama produk hasil rajutan tangan "ZEE CROCHET", mungkin akan menilai tidak ada yang istimewa dengan koleksi kerajinan tangan di tempat itu. Namun

siapa sangka, sebagian hasil buatan tangan rumah produksi Zainab Karbelawati di tempat tersebut hanyalah sebagian kecil karya rajutan yang telah dipasarkan hingga ke berbagai negara Asia dan Eropa seperti Thailand, Brunai Darusalam, Malaysia dan Belanda.

Penciptaan pasar dalam dan luar negeri itu dirintis oleh Zainab melalui promosi di media sosial instagram dan facebook, serta pengenalan produk dari mulut ke mulut orang yang sebelumnya membeli dan menggunakan hasil kerajinan tangannya.

Dengan air muka yang serius, alumni sarjana (SI) program studi hubungan internasional Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY) itu



menerangkan, konsumen dalam dan luar negeri Asia, khususnya asal Eropa sangat menghargai semua jenis produk yang dihasilkan langsung dari tangan manusia.

Selain karena di negara mereka sudah sangat jarang ditemui produk hand made, umumnya konsumen atau kolektor di benua Eropa memiliki cita rasa seni yang sangat tinggi. Itu sebabnya, sebagian besar dari mereka tidak selalu "memampatkan" harga minimal dalam urutan prioritas teratas ketika hendak membeli suatu produk kerajinan tangan.

"Berbeda dengan sebagian kita (orang Indonesia) disana produk hasil buatan tangan sangat diapresiasi, karena itu nilainya pun dihargai cukup tinggi sebab rajutan tangan disetarakan dengan benda seni yang cukup berkelas," kata perempuan yang selalu mengumbar senyum itu.

Mengenang saat pertama kali ia memulai usaha sejak 2015, perempuan yang bersuamikan Muhammad Faisal, seorang PNS di lingkup Pemda Kolaka itu





mengungkapkan, “ZEE CROCHET” tumbuh dari hobi atau kegemarannya merenda berbagai jenis barang untuk keperluan sendiri. Tanpa disangka, hasil karyanya ternyata disukai oleh beberapa kenalan sang suami.

“Dari situ saya mencoba mengajak beberapa ibu-ibu untuk ikut, ya sekedar isi waktu dari pada waktu terbuang percuma. Ternyata itu (rajutan) banyak yang suka, bahkan mulai banyak pembeli,” ujar Zainab, mengisahkan awal perjalanannya.

“Zee Crochet itu nama usaha kerajinan kita, diambil dari huruf awal nama saya, Zainab kalau Crochet itu bahasa Inggris merenda atau merajut karena usaha kita memang merajut,” tambahnya.

Kini, setelah empat tahun menekuni bisnis rajutan, ZEE CROCHET Collection telah membukukan omzet hingga Rp 15 juta per bulan yang bersumber dari berbagai pangsa dan strata pembeli. Mulai dari ibu rumah tangga, remaja, hingga pesanan khusus dari luar negeri.

“Rata-rata produk kita dijual dengan harga bervariasi tergantung tingkat kesulitan pembuatan, mulai dari harga Rp 10 ribu sampai puluhan ribu untuk berbagai jenis orna-

men seperti gantungan kunci, atau sampai Rp 600-an ribu untuk beberapa jenis tas, dompet, atau sepatu. Kalau untuk pengiriman luar negeri kita menetapkan standar kualitas tinggi tapi dengan harga yang dia-tas rata-rata,” beber Zainab.

Dengan nada merendah Zainab mengaku omzet per bulan yang dibukukan ZEE CROCHET tidak besar, apalagi jika dibandingkan dengan usaha sejenis dari daerah lain. Karena itu ia mengaku belum bisa bangga diri dengan capaian tersebut.

Namun ada satu hal yang diakui bisa membuatnya puas, yakni pelibatan ibu rumah tangga dan anak-anak panti asuhan dalam proses awal hingga tahap finishing berbagai jenis rajutan. Dijelaskannya, dari sembilan orang pekerja yang terlibat dalam proses produksi, enam diantaranya berasal dari panti asuhan yang ia sendiri terlibat di dalamnya sebagai pembina. Sementara tiga orang lainnya adalah perajin terampil yang memang telah lama membantunya menghasilkan aneka rajutan.

Kini passion merajut pada diri Zainab telah menjadi aktivitas yang menghasilkan rupiah. Keuletannya dalam menekuni usa-

ha rajutan mendapat apresiasi dari PT ANTAM Unit Bisnis Pertambangan Nikel (UBPN) Sulawesi Tenggara. Perhatian yang besar dari perusahaan pertambangan yang bernaung di bawah bendera BUMN tersebut diwujudkan melalui Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) berupa pinjaman dana bergulir yang diperuntukkan bagi pengusaha mitra.

Untuk pertama kalinya ZEE CROCHET menerima bantuan dana kemitraan sebesar Rp 50 juta dari program PKBL pada Oktober 2018. Modal sebesar itu dipergunakan oleh Zainab untuk membiayai pengadaan bahan baku dan asesoris yang sebagian besar masih didatangkan dari luar Kolaka.

Sedikit berbeda dengan pengusaha kecil mitra ANTAM lainnya dalam mengakses bantuan pinjaman PKBL, upaya Zainab untuk mendapatkan dana kemitraan dari PKBL ANTAM terbilang cukup mudah. Berawal dari niat tulusnya menawarkan kerja sama mendirikan sanggar kerajinan rajutan berbasis pemberdayaan perempuan dibidang usaha rajutan, Zainab justru “diantang” oleh manajemen PT ANTAM untuk menjadi mitra binaan.

“Awalnya memang tidak terpikir mengajukan pinjaman PKBL saya hanya berniat tawarkan (kerja sama) pelatihan membuat kerajinan rajutan. Tanggapannya yang sangat baik tapi harus mengikuti pelatihan khusus pelatih sekaligus menjadi mitra. Mungkin karena ide kami untuk memban-

gun dan mengembangkan SDM perempuan kita lantas ditawarkan menjadi mitra. Selanjutnya melalui kemitraan itulah kita diberi akses untuk mendapatkan bantuan kemitraan PKBL,” kenangnya.

Diakui Zaenab, untuk menjadi mitra binaas sekaligus mendapatkan akses pinjaman modal usaha dirinya tetap harus memenuhi beberapa syarat. Syarat itu diantaranya, bidang usaha memiliki potensi untuk maju dan berkembang, sedapat mungkin menyerap tenaga kerja, bidang usaha yang telah berjalan lebih dari 1 tahun, dan sanggup mengangsur dana pinjaman hingga berakhirnya masa kontrak.

Selama menjadi mitra binaan ANTAM, Zainab mengaku mendapatkan banyak keuntungan. Keuntungan itu diantaranya berupa kemudahan mendapatkan bantuan pendanaan untuk modal usaha, serta kesempatan yang luas untuk mempromosikan produk buatannya.

Kedepan Zainab masih menaruh harapan yang sangat besar kepada ANTAM. Harapannya itu terkait dengan pembinaan berkelanjutan untuk meningkatkan kualitas produk, serta kesempatan untuk bisa mengakses pasar yang lebih luas. Itu menjadi harapan Zainab karena saat ini sedikitnya ada dua kendala besar yang dihadapinya dalam menyikapi pasar untuk produk kerajinan rajutan. Kendala itu terkait dengan ketersediaan bahan baku berkualitas tinggi, serta sulitnya menjangkau konsumen





dalam dan luar negeri karena kendala biaya pengiriman barang yang sangat tinggi.

“Kita optimis tapi masih terkendala dengan biaya pengiriman apalagi sampai ke konsumen luar negeri. Biaya (pengiriman) bisa lebih dari separuh atau malah lebih besar dari harga barang. Sementara standar kualitas bahan baku untuk pasaran di luar Kolaka atau luar negeri pastinya berstandar tinggi sehingga konsekwensinya pada harga. Itu yang membuat kita sulit bersaing. Selain itu kita juga sangat butuh pembinaan lebih lanjut untuk peningkatan kualitas atau promosi,” ujarnya.

Terlepas dari kendala pemasaran yang dihadapinya saat ini Zainab mengaku sangat berterimakasih kepada manajemen PT ANTAM yang selama lebih dari 4 tahun telah banyak memberi kontribusi dalam hal pendanaan serta pendampingan untuk bisa mengakses pasar dan promosi melalui berbagai kegiatan pameran. (*)



Kita optimis tapi masih terkendala dengan biaya pengiriman apalagi sampai ke konsumen luar negeri. Biaya (pengiriman) bisa lebih dari separuh atau malah lebih besar dari harga barang. Sementara standar kualitas bahan baku untuk pasaran di luar Kolaka atau luar negeri pastinya berstandar tinggi sehingga konsekwensinya pada harga. Itu yang membuat kita sulit bersaing. Selain itu kita juga sangat butuh pembinaan lebih lanjut untuk peningkatan kualitas atau promosi,”

DULU BEKERJA SECARA SERABUTAN, KINI SUKSES JALANKAN TIGA BIDANG USAHA

Engkus adalah satu dari ratusan pengusaha kecil yang menjadi mitra binaan PT ANTAM Unit Bisnis Pertambangan Nikel (UBPN) Kolaka. Pria kelahiran Sukabumi, Jawa Barat 10 Mei 1979 itu tercatat telah dua kali penerima dana pinjaman Program Kemitraan (PK) dari perusahaan pertambangan nikel milik BUMN tersebut.

Kucuran dana pinjaman yang pertama diterima Engkus pada tahun 2014 sebesar Rp 25 juta. Dana tersebut digunakannya untuk mengembangkan usaha jahitan yang telah dimulainya lebih dari dua tahun. Selain itu, ia juga mulai merintis usaha pengolahan kopra dan peternakan sapi dan pembuatan batu merah.

Berkat ketekunan dan kerja kerasnya usaha jahitan, pengolahan kopra dan peternakan sapi yang ia rintis den-



gan menggunakan dana pinjaman dari Program Kemitraan ANTAM makin berkembang. Bahkan usaha jahitan yang lebih dulu ia rintis bisa melebarkan “sayapnya” dengan membuka dua cabang baru di Kolaka dan Kolaka Timur.

Karena kesuksesannya mengembangkan tiga jenis usaha sekaligus, Engkus mengaku tidak pernah telat membayar angsuran pinjaman Program Kemitraan ANTAM. Bahkan sebelum masa kontrak tiga tahun angsurannya berakhir, Engkus telah melunasi seluruh kewajibannya itu.

Karena kedisiplinannya mengangsurdana pinjaman dari Program Kemitraan tahap pertama, suami dari Muslimah itu mengaku tidak menemui hambatan sama sekali ketika ia kembali mengajukan permohonan pinjaman tahap kedua di tahun 2016. Kali itu Engkus kembali mendapatkan pinjaman dana kemitraan sebesar Rp 75 juta.

Berbeda dengan tahun 2014, pinjaman tahap kedua di tahun 2016 lebih banyak di-

menggunakan dana pinjaman tersebut Engkus membeli beberapa ekor sapi lokal untuk dijadikan bibit, yang kemudian dibiakkan turunannya menjadi sapi jenis Limosin atau Brahman melalui proses inseminasi buatan.

Setelah berjalan lebih dari 4 tahun sejak menerima dana pinjaman tahap pertamanya, hingga kini Engkus telah berhasil mengembangbiakkan 20 ekor induk dan 5 anakan sapi. Sapi-sapi tersebut terdiri dari jenis sapi lokal, limosin dan Brahman.

Setelah merasakan hasilnya kerja kerasnya, Engkus mengungkapkan bahwa saat ini peternakan sapi dijadikannya sebagai mata pencarian utama, selain selain menjahit dan mengolah kopra untuk tujuan ekspor. Pilihan itu ia ambil karena peternakan sapi sangat berpeluang untuk dikembangkan menjadi usaha yang lebih besar, karena permintaan yang terus meningkat dari waktu ke waktu.

“Saya yakin permintaan akan semakin tinggi dan puncaknya menjelang Idul Fitri, apalagi saat perayaan idul kurban luar biasa tinggi permintaannya. Untuk kebutuhan hewan kurban PT ANTAM saja bisa sampai 70 ekor. Sapi limosin yang baru 1 tahun saja beratnya 800 kilogram harganya bisa 25 sampai 30 juta. Tidak usah kita cari, pembeli akan datang sendiri. Malah bisa kewalahan kita,” katanya.

Untuk memastikan kebutuhan pakan ternaknya tercukupi Engkus menggunakan rumput gajah yang ditanamnya

g u -
n a k a n
oleh Engkus
untuk mengem-
bangkan usaha pe-
ternakan sapi. Dengan

pada lahan sendiri seluas 1 hektar. Sementara dedak dan ampas tahu ia beli dari warga desa setempat.

Mengenang masa awal ia merintis semua usahanya, ayah dari lima orang anak itu mengungkapkan bahwa dulunya ia hidup susah. Untuk memenuhi kebutuhannya sendiri saja ia harus bekerja serabutan sebagai kuli bangunan atau mengerjakan apa saja yang menurutnya bisa mendatangkan uang.

“Dulu saya hidup serba susah, sudah punya anak tapi belum punya pekerjaan yang jelas. Akhirnya kerja apa saja yang bisa mendatangkan uang. Kerja serabutanlah istilahnya,” kata Engkus, mengawali kisah perjalanan usahanya.

Beruntung dalam diri Engkus mengalir bakat menjahit, yang kemudian ia kembangkan dengan membuka usaha jahitan sederhana di kecamatan Pomalaa. Dalam waktu yang tidak terlalu lama, usaha jahitan Engkus berkembang seiring tumbuhnya kepercayaan pelanggan pada kualitas jahitannya.

Berawal dari informasi dan saran yang disampaikan beberapa kerabatnya, pada tahun 2014 Engkus mengajukan permohonan bantuan pinjaman dana kemitraan pada PT ANTAM melalui program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL). Setelah memenuhi semua kriteria dan syarat yang ditetapkan, di tahun yang sama permohonan Engkus diterima,





dan ia dinyatakan layak menerima bantuan dana kemitraan.

Kriteria dan syarat itu kata Engkus berkaitan dengan bidang usaha yang harus memiliki prospek maju dan berkembang, dan berpotensi menyerap tenaga kerja, merupakan usaha mandiri yang bukan bagian dari cabang perusahaan lain, dan usaha yang dimohonkan telah berjalan minimal 1 tahun. Syarat lainnya berupa kelengkapan administrasi.

“Sebelumnya mer-tua saya juga lebih dulu menjadi mitra binaan





ANTAM, dia bergerak dibidang usaha kopra pengolahan kopra. Dari situ saya juga banyak tahu. Akhirnya tahun 2014 itu saya jadi juga mengajukan permohonan,” ungkapnya.

Kini masa angsuran pinjaman tahap kedua Engkus telah memasuki tahun ketiga. Selanjutnya ia masih menaruh harapan PT ANTAM kembali memberinya kepercayaan untuk menerima pinjaman program kemitraan tahap ketiga. Kelak jika PT ANTAM memberinya bantuan pinjaman ketiga, Engkus memastikan dana tersebut akan ia gunakan untuk membeli langsung bibit sapi limosin impor dari kabupaten Blora, Jawa Tengah. Pembelian bibit

limosin itu kata Engkus sekaligus untuk peremajaan bibit yang ia miliki sekarang ini.

Terkait kontribusi BUMN pada pengembangan usaha di kabupaten Kolaka, Engkus menyatakan peranan PT ANTAM melalui program kemitraannya sangat berpengaruh pada pengembangan usaha kecil dan menengah.

“Kalau pun ada penerima dana ke-mitraan yang gagal itu patut kita pertanyakan. Padahal sebelum mendapatkan pinjaman kita sudah mendapatkan pembinaan. Bunga pinjaman juga sangat rendah. Kalau masih gagal berarti ada yang salah dengan penggunaan dana pinjaman itu,” ungkapnya.(*)



Sebelum dan sesudah kita terima dana pasti selalu disertai pembinaan atau pendampingan dari perusahaan. Tapi kalau tetap gagal kembalikan angsuran berarti ada yang salah. Yang seperti itu banyak, ada juga peternak sapi seperti saya. Itu yang kita sayangkan karena mereka akan merusak nama baik kita yang benar-benar serius gunakan dana PKBL untuk berusaha, akhirnya nanti perusahaan (ANTAM) akan hati-hati kalau ada peternak lain yang ajukan permohonan,”

Program Kemitraan ANTAM Memberinya Semangat Baru

Siang itu, saat ditemui di kediamannya yang cukup besar di tepi jalan poros Kolaka-Bombana, di Desa Peoho, kecamatan Watubangga, kabupaten Kolaka, pria dengan penampilan sangat sederhana itu baru saja pulang dari padang penggembalaan ternak. Lokasi penggembalaan tersebut terletak sekitar 2 kilometer dari tempat tinggalnya. Menggembala sapi adalah kegiatan rutin yang dijalani ayah 4 orang anak itu setiap hari.

SAAT matahari mulai terbit, Aras telah memulai harinya dengan mengeluarkan seluruh ternak dari kandang di belakang rumahnya, diberi minum lalu siap digiring menuju padang luas, tempat seluruh sapi miliknya itu mencari makan. Saat dipadang penggembalaan semua sapi tidak pernah luput dari perhatiannya. Setelah yakin tidak ada masalah dengan hewan ternaknya, barulah ia kembali ke rumah untuk melakukan aktivitas lainnya.

Meski belum menjadi peternak sapi sukses dengan penghasilan besar, pria kelahiran Watubangga, 9 November 1970 itu adalah contoh bagi belasan peternak sapi lain di wilayah tempat tinggalnya terkait ketekunan dan keuletan dalam pemanfaatan alam dan potensi diri untuk meningkatkan taraf ekonomi keluarga.

Belasan tahun lalu Aras menjalani hidup apa adanya. Untuk bisa menafkahi keluarganya ia bekerja sebagai penggembala ternak milik orang lain dan menerima bagi hasil berupa anakan sapi sebagai upah.

Pekerjaan tersebut dilakoni Aras karena ia tidak memiliki keahlian atau pilihan lain untuk menunaikan kew-

musim.

Diakui Aras, selain menggembala ternak dan mengusahakan tanaman mete, ia sebenarnya masih memiliki penghasilan lain dari kontrak lahan seluas 7 hektar di sebuah perusahaan perkebunan sawit di kecamatan Tanggetada.

Sebagai petani plasma, setiap bulan Aras



ajiban sebagai tulang punggung keluarga.

Karena kebutuhan hidup yang terus bertambah, sementara hasil peliharaan anakan sapi baru dapat dijual setelah 3 atau 4 bulan usia ternak, memaksa Aras mencari sumber penghasilan lain untuk mencukupi semua kebutuhan keluarga.

Akhirnya, dengan memanfaatkan lahan yang luasnya tidak seberapa, Aras pun mengusahakan tanaman mete untuk diolah dan dijual bijihnya dalam bentuk kacang mete. Sayangnya, meski menghasilkan rupiah namun hasilnya hanya cukup untuk membiayai sebagian kebutuhan makan keluarga selama 1 bulan, sebab mengusahakan kacang mete sangat bergantung pada

mendapatkan dana bagi hasil dari kontrak lahan miliknya itu, namun nilai nominalnya hanya Rp 100-an ribu per hektar per bulan. Sangat jauh dari kata layak.

Ditengah himpitan masalah keuangan keluarga yang pas-pasan, beberapa kerabat dekat Aras kemudian menyarakannya untuk mengajukan permohonan menjadi mitra bi-

n Badan Usaha Milik Negara (BUMN), PT ANTAM.

Meski awalnya pesimis bisa diterima menjadi mitra binaan mengingat dirinya bukanlah pengusaha yang memiliki perusahaan berbadan hukum, namun atas saran dan arahan dari para pejabat, serta bimbingan langsung dari pihak PT ANTAM sendiri, Aras akhirnya bisa mendapatkan permohonan untuk menjadi mitra binaan.

J n t u k mendapatkan status sebagai mitra binaan PT ANTAM sekaligus mengakses bantuan pinjaman modal usaha melalui program kemitraan dengan Aras, tidak sulit. Meski demikian Aras mengakui beberapa kriteria harus ia penuhi. Kriteria tersebut diantaranya kegiatan usaha yang ia lakukan memiliki potensi pertumbuhan dan berkem-

bang, usahanya telah ada atau berjalan minimal 1 tahun, dan yang terpenting adalah kesiapan dan kepatuhan untuk membayar kembali pinjaman secara tepat waktu sesuai kesepakatan.

Karena dinilai memenuhi kriteria, dan telah menyatakan keenggapan untuk mematuhi beberapa poin yang disyaratkan oleh unit PKBL PT Antam, pada bulan 2012 Muhammad Aras akhirnya mendapatkan kucuran dana kemitraan untuk pertamanya sebesar Rp 25 juta. Dana

sebesar itu oleh Aras digunakan untuk membeli beberapa ekor induk dan anakan sapi untuk dijadikan bibit.

Selain itu ia juga menggunakan sebagian dana kemitraan PKBL tersebut untuk membeli tanah seluas 1 hektar di desa Langgosipi sebagai persiapan untuk dijadikan ranch mini atau tempat penggembalaan ternak sapi jika kelak



jumlah sapi miliknya bertambah.

Setelah memasuki tahun kedua masa pinjaman dana kemitraan, Aras mengaku mulai mampu memperbaiki taraf perekonomian keluarganya. Beberapa ekor anakan sapi yang sebelumnya dibeli menggunakan dana PKBL telah menghasilkan dana untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Dan sebagian lagi terus dikembangkan.

Diakui Aras, menjelang akhir masa pinjaman pertama tahun 2014 ia sempat mengalami hambatan dalam mengangsur dana PKBL. Masalah tersebut muncul karena disebabkan beberapa

faktor, diantaranya karena penyakit dan musim kemarau yang menyebabkan beberapa ekor sapi mati.

Beruntung pihak unit PKBL ANTAM ketika itu segera melakukan langkah-langkah pembinaan sekaligus mengidentifikasi kendala yang dihadapi oleh Aras. Setelah melalui masa pendampingan / pembinaan, Aras pun kembali bisa survive dan bisa melunasi angsuran terakhir pinjaman tahap pertamanya.

Atas itikad baik Aras mengangsur pinjaman dana kemitraan pertamanya, pada tahun 2017 PT ANTAM melalui melalui unit Corporate Social Responsibility (CSR) kembali memberi kepercayaan kepada suami Hartati (44) itu dengan mengucurkan dana pinjaman kedua sebesar Rp 50 juta. Oleh Aras, dana pinjaman tahap kedua itu kembali dipakai untuk menambah bibit dan indukan sapi, serta membeli tanah untuk perluasan padang penggembalaan di desa Langgosipi.

Belajar dari pengalaman pertama mengelola dana program kemitraan, pada tahap kedua Aras mengaku sangat berhati-hati dan lebih fokus pada pembiayaan yang sesuai dengan isi kontrak pinjaman. Selain itu, ia mengaku pu-

nya trik khusus lain untuk mengantisipasi kemungkinan terjadinya gagal angsur.

Berbagai kiat dalam hal pengelolaan dana kemitraan tersebut kata Aras didapatkannya selama masa proses pembinaan dan pendampingan oleh tim khusus PKBL saat proses tahap pertama pengucuran pinjaman tahun 2012 maupun tahap kedua pemberian pinjaman tahun 2017.

Kini setelah dua kali menerima kucuran dana kemitraan melalui PKBL PT ANTAM, Aras mengaku kondisi ekonomi keluarganya tidak seperti dulu lagi. Ia tidak hanya bergantung pendapatan dari hasil mengolah bijih mete semata. Atau berharap bagi hasil sebagai petani plasma dari perkebunan sawit. Dengan 4 ekor sapi diawal kemitraan dengan ANTAM, kini Aras telah memiliki lebih dari 5 ekor induk dan 3 anakan sapi dari sisa hasil penjualan ternak sebelumnya.

Dengan air muka yang serius Aras mengungkapkan, pendapatan dari hasil penjualan ternak



sapi tidak hanya bisa mencukupi kebutuhan dapur keluarga, tapi juga cukup untuk ditabung guna menyalakan kebutuhan biaya sekolah tingkat menengah dua orang anaknya, atau membiayai pendidikan si sulung Riska Amin yang saat ini telah memasuki semester iii masa pendidikannya perguruan tinggi negeri, Universitas Sembilanbelas November (USN) Kolaka.

Dengan manfaat yang dirasakannya sebagai mitra binaan ANTAM saat ini, Aras meyakini mitra PT ANTAM lainnya yang telah mendapatkan fasilitas pinjaman dana kemitraan PKBL harus bisa lebih maju dibanding dirinya, dengan catatan pengelolaan dan peruntukan pendanaan pinjaman sesuai dengan perjanjian kontrak.

“Sebelum dan sesudah kita terima dana pasti selalu disertai pembinaan atau pendampingan dari perusahaan. Tapi kalau tetap gagal kembalikan angsuran berarti ada yang salah. Yang seperti itu banyak, ada juga peternak sapi seperti saya. itu yang kita sayangkan karena mereka akan merusak nama baik kita yang benar-benar serius gunakan dana PKBL untuk berusaha, akhirnya nanti perusahaan (ANTAM) akan hati-hati kalau ada peternak lain yang ajukan permohonan,” kata Aras, yang ditemui rumahnya, Kamis (26/9/2019). (*)





Sejarah Mekongga dalam Lembaran Kain Tenun

Ketertarikan Muhammad Aliansi tentang jejak sejarah kerajaan Mekonggayang dituangkan dalam lembaran-lembaran kain tenun patut mendapat apresiasi, padahal lelaki yang akrab disapa Ali ini sebenarnya bukan putra asli kelahiran Kabupaten Kolaka. Dia adalah perantau asal Sengkang, daerah yang juga merupakan entra tenun terbesar di Sulawesi Selatan.

PADA sejarah, adat, tradisi, dan segala hal yang terkait masa lalu, Ali punya ketertarikan besar. Karena itu, sejak 2009, dia memilih "menenun" sejarah Mekongga dalam lembaran kain.

Pada lembar-lembar kain tenunannya, orang bisa melihat bagaimana bentuk tikar yang dipakai raja dan pemangku adat Mekongga dahulu. Ada pula kain tenun bermotif perisai yang dipakai pasukan kerajaan, ornamen dan seni bangunan, perhiasan, hingga kisah cinta antara dua suku yang diberi nama tenun Bunga Cinta. Dalam sebuah pameran dan lomba di Jakarta, tenun Bunga Cinta merebut gelar juara.

Pilihannya menenun bermotif sejarah, tradisi, serta kehidupan sosial dan keseharian masyarakat Kolaka bukan hanya membuat kabupaten itu kini punya oleh-oleh khas. Ali juga bisa menghidupi banyak petenun dan menginspirasi petenun lainnya untuk lebih kreatif. Kain tenun yang dahulu tak terlalu dilirik dan nyaris ditinggalkan, kini diminati, termasuk oleh generasi muda.

Awalnya langkah Ali itu mendapat kritikan dan banyak yang beranggapan dia bukan orang asli setempat sehingga tak pantas membuat sesuatu yang terkait sejarah daerah ini. Namun Ali tak berputus

asa, ia mendatangi para tetua dan tokoh adat untuk menjelaskan maksudnya. Akhirnya mereka bisa menerima dan memberikan izin.

Meski demikian, izin tak diberikan begitu saja, tetapi melalui sebuah syarat. Ali diminta menenun kain yang motifnya meniru kain tua peninggalan keluarga Kerajaan Mekongga. Kabarnya, sudah beberapa petenun yang diminta membuat replika tenunan itu, tetapi tak ada yang berhasil.

Di tangan dinginnya, Ali bisa membuat kain yang sangat mirip. Inilah yang membuat keturunan keluarga kerajaan dan tokoh adat memberinya izin un-

tuk menenun dengan mengambil motif dari benda-benda ataupun kisah kerajaan dahulu.

Bapak tiga anak ini kemudian tekun menggali sejarah dan tradisi Mekongga melalui para tetua, tokoh adat, dan keturunan keluarga Kerajaan Mekongga. Ia masuk keluar kampung menggali cerita, menyimak, dan memperhatikan segala hal, baik yang terkait sejarah maupun tradisi. Hal itu dia lakukan karena tak banyak catatan sejarah. Mekongga dalam bentuk tertulis yang tersisa di Kolaka.

Segala informasi yang dia peroleh kemudian ditenun menjadi motif-motif unik dalam lembaran



kain. Kepada pembeli, dia tak sekadar menjual, tetapi juga menceritakan apayang tergambar pada kain. Tujuannya, agar dia tak salah menjahit kain, motif takterbalik atau cerita dan kisah pada tenunan tak berubah makna. Dia ingin agar orang yang memakai kain tenun dari tempatnya memahami cerita pada kain mereka.

Untuk menjaga nama Mekongga dan sejarah yang ditenunnya, Ali juga konsisten pada kualitas. Kerapatan tenunan, pemilihan bahan benang, hingga proses pewarnaan, menjadi syarat utama dalam proses pembuatan tenun di tempat usahanya. Kreativitas Ali dan komitmennya menjaga kualitas juga membuatnya mendapat izin menggunakan nama Mantiq Sangea pada usahanya yang berarti sarungraja.

Capaian Ali saat ini dirintis lewat usaha keras. Bertahun-tahun merantau dan bekerja serabutan sudah dia jalani. Tamat sekolah di Sengkang tahun 1988, dia berkeliling merantau ke

beberapa daerah. Saat tiba di Kolaka tahun 1994, dia mulai usaha dagang keliling, kemudian membantu beberapa usaha milik orang lain. Tahun 1996, dia menikah lalu membantu mertuanya menenun. Usaha tenun mertuanya pas dengan keterampilan yang dimiliki Ali karena keluarganya di Sengkang menggeluti usaha ini.

Namun, usaha tenunnya sempat tidak jalan karena sepi peminat. Lalu, Ali beralih membuat kerajinan dari kayu dan kertas. Usaha ini sempat berjalan bagus sebelum akhirnya kembali mandek akibat modal usaha yang pas-pasan. Suatu ketika dirinya merenung tentang nasib usahanya, tiba-tiba terpikir membuat kain tenun dengan mengangkat motif berdasarkan sejarah dan tradisi Mekongga. Dia akhirnya berbicara dengan beberapa tokoh adat tentang rencana itu.

Walaupun sempat diprotes warga setempat, kegigihan dan kualitas tenunannya membuat masyarakat akhirnya bisa

menerima. Beberapa motif yang dibuat, diantaranya Sorume, Taluala, Wasabanggali dan Kine. Setiap motif memiliki makna berbeda.

Awalnya, dia hanya membuat tenun untuk keperluan hajatan warga sekitar. Sesekali menjadi oleh-oleh bagi kerabat yang datang.

Usahanya berkembang setelah mendapat dana dari Program Kemitraan PT Aneka Tambang (ANTAM) Tbk, Unit Bisnis Pertambangan Nikel (UBPN) Sulawesi Tenggara (Sultra). Saat itu Ali memberanikan diri meminjam dengan menjaminkan tempat usahanya, setelah tiga tahun menggeluti bisnis tenunan atau lebih tepatnya pada 2011.

Dana yang diperoleh sebesar Rp35 juta dari ANTAM itu dia gunakan untuk memesan kotak souvenir tenunan dari Bandung. Menurutnya, jika dikemas dalam kotak, kain tenun miliknya akan memiliki nilai lebih dan bisa menjadi oleh-oleh bagi siapa saja.

Ali tak salah, karena sejak dikemas dalam kotak kertas berpenampilan menarik, kain

buatannya bukan hanya laku saat ada hajatan atau pesta, melainkan juga menjadi oleh-oleh khas Kolaka. Bahkan, permintaan juga datang dari berbagai toko penjual oleh-oleh di Kendari dan Wakatobi.

Perkembangan usahanya semakin dirasakan saat menerima kucuran dana Program Kemitraan ANTAM tahap kedua sebesar Rp 50 juta. Sehingga alat tenunan yang tadinya hanya satu kini bertambah, tempat usahanya pun dibuat lebih menarik.

Ali tentunya sangat berterimakasih atas kehadiran ANTAM dalam kesuksesan usahanya ini. Sebab, tak hanya mendapat bantuan permodalan, tapi juga mendapat pelatihan cara mengelola usaha, manajemen, pemasaran hingga cara mempertahankan kualitas tenunannya.

Usahanya kini berkembang pesat. Namun, bantuan ANTAM, sejarah, adat dan tradisi yang diperoleh dan dipelajarinya selama ini tak bisa dipisahkan dari perjalanan hidupnya. (*)



Awalnya Terpaksa, **Zaenal Kaso** Kini Menikmatinya



Tamara Tailor adalah nama sebuah usaha konveksi di kelurahan Pelambua, kecamatan Pomalaa, kabupaten Kolaka. Nama dan tempat usaha itu adalah milik Zaenal Kaso, suami dari seorang guru sekolah dasar bernama Sitti Nasira.

BAGI sebagian warga kecamatan Pomalaa, khususnya di kelurahan Pelambua, nama usaha konveksi Tamara Tailor bukanlah hal yang asing di telinga mereka. Itu karena sejak tahun 2005 keberadaan tempat usaha tersebut telah mulai dirintis. Dengan skala usaha yang cukup besar dan jangkauan pemasaran hingga ke luar kabupaten Kolaka, tidak banyak orang mengetahui bahwa sebenarnya usaha tersebut justru dirintis oleh seseorang yang awalnya tidak punya keahlian, minat, apalagi cita-cita menjadi seorang penjahit.

Namun siapa sangka, dengan bermodalkan 1 mesin jahit manual dan 1 mesin obras pemberian keluarga istrinya, lelaki kelahiran Palopo 24 Oktober 1970 itu pun mengawali babak baru kehidupannya mencari nafkah dengan menjahit berbagai jenis pesanan jahitan.

Alah bisa karena biasa. Peribahasa tersebut menjadi pegangan Zaenal saat merintis pekerjaannya. Karena terbiasa melihat

mertua dan keluarga istrinya mengerjakan berbagai jenis jahitan, ia mulai banyak belajar membuat pola, memotong bahan, dan secara bertahap mengerjakan langsung beberapa potong pakaian. Rutinitas belajar itu terus dijalannya hingga suatu waktu ia benar-benar mahir.

Tahun 2005 adalah saat ia memulai usaha jahitannya secara mandiri. Dengan bekal mesin jahit sederhana serta dorongan semangat dari sang istri, ayah empat orang anak itu semakin yakin passion (gairah) baru sebagai penjahit adalah masa depannya. Zaenal semakin percaya diri menerima pesanan perseorangan dari berbagai kalangan.

Dengan jumlah pesanan yang terus meningkat seiring kepercayaan pelanggan pada kualitas jahitannya, dalam waktu tidak terlalu lama Zaenal pun mulai meningkatkan skala produksinya dari sekedar menerima pesanan perorangan menjadi sebuah usaha konveksi yang juga memproduksi pakaian dan kaos olah raga bersablon.

Diakui Zaenal, merintis usaha konveksi bukan hal yang mudah. Disatu sisi ia harus bisa mengikuti selera konsumen, dan pada disisi lain ia juga harus realistis menentukan harga produknya jika ingin tetap eksis menghadapi persaingan dengan para pelaku usaha sejenis.

Namun berkat kesaba-



ran dan keinginannya yang kuat untuk maju, sarjana ilmu sosial dari salah satu perguruan tinggi swasta di kota Makassar itu akhirnya bisa melalui semua tantangan tersebut. Dalam waktu yang tidak terlalu lama usahanya terus berkembang. Pesanan terus mengalir dari berbagai sekolah, beberapa perusahaan, instansi pemerintah, organisasi, dan kelompok komunitas.

Namun ditengah pesatnya kemajuan usahanya itu, Zaenal justru menemui tantangan baru. Tantangan tersebut terkait dengan upayanya mempertahankan kualitas ditengah tuntutan konsumen yang menghendaki orderan mereka diselesaikan tepat waktu sesuai perjanjian. Menurut Zaenal, hambatan yang cukup berat itu selalu dihadapinya, terutama pada momen menjelang tahun ajaran, atau hari-hari besar tertentu yang kadang kala memaksanya untuk lebih selektif dalam menerima pesanan.



Waktu itu ada pelatihan untuk semua calon penerima bantuan pinjaman. Itu memang menjadi salah satu syarat sebelum kita dapatkan dana itu. Tidak hanya saat akan mendapatkan dana pinjaman, setelah berjalan angsuran masih ada juga bimbingan itu termasuk pendampingan,”



Sikap selektif itu ia terapkan guna mengantisipasi kemampuan produksi karena keterbatasan tenaga terampil, minimnya peralatan kerja, dan kapasitas tempat usaha yang tidak mampu lagi menampung seluruh aktivitas usaha.

Diungkapkan Zaenal, aktivitas produksi ditempat usahanya berlangsung hampir se-

tiap hari. Kesibukan itu akan semakin terasa pada dua bulan menjelang tahun ajaran baru sekolah, April hingga Juni. Selepas itu pesanan yang baru juga akan masuk pada bulan Juli menjelang kemeriahan hari kemerdekaan RI di bulan Agustus. Tidak hanya sampai disitu, aktivitas produksi akan terus berjalan hingga bulan Desember sampai Februari untuk memenuhi pesanan jahitan perorangan.

Karena pesanan yang tidak pernah putus, Zaenal mengaku acap kali menerapkan kerja lembur kepada beberapa pekerjanya untuk mengejar waktu penyelesaian beberapa orderan yang telah terlanjur diterima. Semua itu ia terapkan guna menjaga kepercayaan konsumen dan pelanggan setianya.

Pada tahun 2012, kendala produksi yang dihadapi Zaenal mulai bisa teratasi sedikit demi sedikit setelah ia mendapat kepercayaan dari PT ANTAM untuk menjadi salah satu pengusaha penerima dana kemitraan melalui Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL). Perkenalannya dengan program kemitraan PKBL PT ANTAM bermula dari informasi dan saran beberapa kerabat dekatnya yang pernah menjadi mitra binaan di BUMN tersebut.

Setelah berdiskusi dengan keluarga dan mempertimbangkan beberapa hal, Zaenal akhirnya benar-benar memutuskan untuk mengajukan permohonan kepada manajemen PKBL PT ANTAM untuk menjadi mitra binaan.

Namun sebelum mengajukan permohonan itu, Zaenal terlebih dahulu ditanyai kesanggupannya oleh pihak manajemen PKBL PT ANTAM terkait kesanggupan untuk memenuhi beberapa syarat dan ketentuan umum yang wajib dipenuhi oleh setiap calon mitra binaan.

Syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi itu diantaranya; jenis usaha berpotensi untuk maju dan berkembang, menyerap tenaga kerja, kekayaan bersih calon mitra binaan tidak lebih besar dari yang disyaratkan, memiliki pencatatan atau pembukuan yang tertib, bersedia melaporkan secara berkala perkembangan usahanya, dan yang

tidak kalah penting adalah pernyataan sanggup mengangsur dana pinjaman.

Syarat dan kriteria itu semua ternyata mampu dipenuhi oleh Zaenal. Dan beberapa waktu setelah mengajukan permohonannya, tim khusus dari unit PKBL merespon proposal dengan melakukan telaah dan survei langsung ke tempat usaha.

Alhasil, dalam waktu yang tidak terlalu lama tim penilai PKBL menyatakan Zaenal layak menjadi mitra sekaligus berhak mendapatkan bantuan pinjaman modal sebesar Rp 15 juta. Dana bantuan kemitraan tersebut kemudian dimanfaatkan oleh Zaenal untuk membeli beberapa peralatan kerja, termasuk 2 unit mesin jahit modern.

Diakui Zaenal, meski akhirnya ia dinyatakan layak menerima bantuan pinjaman, namun ketika itu usaha konveksinya tidak serta merta bisa menerima kucuran dana kemitraan tersebut sebelum mengikuti masa masa pembinaan dan pelatihan sesuai bidang usaha yang digelutinya.

“Waktu itu ada pelatihan untuk semua calon penerima bantuan pinjaman. Itu memang menjadi salah satu syarat sebelum kita dapatkan dana itu. Tidak hanya saat akan mendapatkan dana pinjaman, setelah berjalan

angsuran masih ada juga bimbingan itu termasuk pendampingan,” katanya.

Berkat bimbingan usaha dan bantuan permodalan, Zaenal mengakui usaha konveksinya mulai bisa mengatasi beberapa kendala yang sebelumnya kerap ia temui dalam aktivitas produksi.

Karena usaha konveksinya terus berkembang, dan ia mampu menyelesaikan angsuran pinjaman sesuai kontrak, Zaenal pun kembali mengajukan permoho-



nan pinjaman tahap kedua di tahun 2019, dan PT AN-TAM melalui unit PKBL merespon proposal pinjaman tersebut dengan mengucurkan dana Rp 75 juta pada awal Oktober lalu.

Dana sebesar itu kembali dimanfaatkan oleh Zaenal untuk membeli peralatan kerja baru seperti mesin jahit, mesin obras, dan satu unit digital pres untuk sablon kaos. Dengan bertambahnya beberapa unit alat kerja baru tersebut, kini usaha konveksi milik Zaenal Kaso telah memiliki 12 unit mesin jahit yang lebih modern.

Mesin jahit baru dan alat kerja bantu yang lebih modern membuat Zaenal makin bersemangat mengembangkan usaha konveksinya, apalagi saat ini ia telah menempati rumah barunya di desa Pelambua, kecamatan Pomalaa. Rumah yang sekaligus

menjadi tempat usaha konveksinya itu lebih luas dibanding tempat sebelumnya di jalan Konggoasa, kelurahan Dawi- Dawi, kecamatan Pomalaa.

Memasuki tahun ke-14, nama usaha konveksi Tamara Tailor semakin dikenal banyak orang dari berbagai kalangan. Dengan 3 orang tenaga terampil yang dipekerjakannya saat ini, hasil produksi konveksi milik Zaenal mulai dipesan oleh berbagai pelanggan di beberapa daerah, termasuk Kolaka, Kolaka Utara, kota Kendari, hingga sampai kecamatan Langgikima di kabupaten Konawe Utara.

Pesanan yang datang dari berbagai kalangan itu menurut Zaenal tidak muncul dengan sendirinya. Pengenalan dari mulut ke mulut orang yang pernah menggunakan jasa konveksinya secara tidak langsung telah membantu Tamara Tailor mempromosikan hasil jahitannya ditiga daerah tersebut.

“Banyak kenalan kita umumnya guru-guru. Kita tidak pernah berpromosi cukup dari mulut ke mulut saja, lagi pula tanpa mempromosikan hasil jahitan konveksi kita sudah kewalahan terima orderan apalagi kalau ada promosi,” tambahnya.

Pada saat ini omzet usaha konveksi Tamara Tailor belum besar. Masih dikisaran Rp

8 – 10 juta per satu pekan produksi. Namun jalan panjang yang dilalui Zaenal Kaso selama merintis dan mengembangkan usaha jahitan sederhana menjadi sebuah usaha konveksi, telah mencatatkan namanya sebagai salah satu mitra binaan PKBL PT ANTAM yang sukses dengan passionnya.

Hanya dengan bermodalkan satu mesin jahit manual dan sebuah mesin obras pemberian keluarga istrinya, Zaenal berani meniti takdirnya hingga menjadi pengusaha konveksi. Suatu bidang usaha yang bahkan tidak pernah dipikirkan, apalagi dijadikan cita-cita olehnya pada masa itu, kecuali menjadi seorang pegawai negeri sipil (PNS).

Kini setelah bertahun-tahun mendirikan usaha konveksi bernama Tamara Taylor, Zaenal akhirnya menyadari bahwa di dalam darahnya ternyata mengalir bakat menjahit yang diturunkan dari mendiang kakek dan neneknya di kampung halaman orang tuanya, Palopo, provinsi Sulawesi Selatan.

“Itu baru saya sadari waktu pulang kampung beberapa tahun lalu, dari keluarga disana saya tahu ternyata kakek dengan nenek saya penjahit juga dulunya. Mungkin bakat itulah yang akhirnya menurun ke saya. Tapi saya juga harus jujur akui tanpa bantuan PT ANTAM mungkin usaha saya tidak bisa seperti sekarang,” pungkasnya. (***)





Keberanian yang Berujung Sukses

Pengusaha sukses kelahiran Sengkang, 5 Oktober 1972 ini, awalnya tidak memiliki keahlian dibidang percetakan. Namun berkat kerja keras dan modal yang diberikan PT Antam usaha percetakan yang dibangun sejak enam tahun lalu, kini membuahkan hasil yang gemilang.

BERAWAL pada 1998 silam, Andi Subhan nekad merantau ke kabupaten Kolaka. Sesampainya di Bumi Mekongga, pekerjaan pertama yang ia dapat adalah sebagai anggota PPD II atau sekarang dikenal dengan Komisi Pemilihan Umum (KPU) hingga 1999. Hal

ini ia lakukan untuk bertahan hidup. Selama bekerja sebagai anggota PPD II, kehidupan Andi Subhan cukup mapan, hingga akhirnya ia menikah dengan Darmayani pada tahun 2000.

Setelah pekerjaan sebagai anggota PPD II berakhir, ia bersama dengan sang istri mulai merasakan kesusahan. Saat itu, Andi Subhan merasa terpuruk sekali, karena agar bisa melanjutkan kehidupannya mulai ditanggung oleh orang tua. Apalagi ketika itu sang istri sedang hamil, yang tentunya membutuhkan biaya yang cukup besar.

Walaupun sang istri bekerja sebagai pegawai di salah satu kantor Pemerintah Daerah, namun tidak dapat mengurangi biaya kelahi-



ran anaknya, karena pada waktu itu tidak memiliki jaminan pemberian pelayanan kesehatan yang diberikan kepada PNS, karena hanya sebagai tenaga sukarela.

Meski demikian, ayah tiga anak ini tidak berputus asa. Ia selalu mencoba untuk berusaha, agar bisa memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Salah satunya ia membuka usaha penjualan pakaian. Awalnya, ia membeli pakaian dari Sulawesi Selatan, setelah itu menjualnya di Kolaka.

Saat itu, ia memperkerjakan karyawan untuk membantunya menjual





pakaian tersebut namun usaha yang digeluti tidak berhasil. Setelah itu, dirinya mencoba membuka usaha penjualan pulsa namun gagal lagi, hingga modal yang digunakan habis. Walaupun gagal, ia membuka kembali usaha menjual barang namun kembali belum berhasil.

Menjelang 2006, ia mulai berpikir untuk bekerja di Sulawesi Selatan. Setelah itu, ia pulang ke Kolaka pada ta-

hun 2013 dengan membawa hasil sebesar Rp 5 juta. Karena malu kepada orang tua, ia menghubungi sang adik di Kendari untuk membelikan komputer satu unit. Ia hanya berniat membeli komputer walaupun tidak tahu digunakan. Namun ia berprinsip “Nanti kita hadapi, yang penting ada dulu”.

Walaupun tidak memiliki keahlian, namun Andi Subhan memberanikan diri kare-



na melihat temannya yang memiliki usaha percetakan berkembang pesat, karena saat itu banyak yang membutuhkan percetakan. Selain itu, untungnya bagus serta risikonya kecil, sehingga dirinya menyewa sebuah lahan kosong untuk dijadikan kios dan tempat usaha, senilai Rp1.200.000 per-tahunnya.

Setelah membuka usaha percetakan, awalnya yang memesan berasal dari keluarga. Setelah itu lanjut ke tetangga hingga warga yang lain. Sehingga ia meyakini bahwa betul agama mengatakan perbaiki silaturahmi, maka akan dipanjangkan umur, diberikan rezeki lewat silaturahmi.

Sebelum mendapat bantuan dari PT Antam, apabila ada pesanan ia membawa ke tempat percetakan lain untuk dikerjakan. Misalnya saja undangan, jika ada pesanan ia

membawanya ke percetakan lain. Sama halnya dengan stempel, ia menyerahkan ke orang lain sambil mempelajari tehniknya. Seiring berjalannya waktu, awalnya ia mendapat bantuan dari PT Antam saat istrinya pergi ke rumah keluarga. Saat itu istrinya melihat sebuah proposal Program Kemitraan dari PT Antam. Namun ketika itu keluarganya tidak tertarik terhadap bantuan tersebut.

Karena istrinya mengetahui bahwa membutuhkan modal untuk usaha, ia membawa pulang ke rumah dan menyerahkannya kepada sang suami. Melihat tawaran yang diberikan sangat menarik dan sangat membutuhkan modal untuk usaha, sehingga ia mengambil peluang tersebut dan mengajukan proposal ke PT Antam.

Masuknya anggaran Program

Kemitraan pada 2014 sebanyak Rp20 juta, disitulah ia membeli sedikit peralatan yang dibutuhkan. Misalnya saja alat cetak stempel. Harganya pada waktu itu sekitar Rp5 jutaan. Kemudian printer serta blangko undangan. Artinya waktu itu belum dijual grosir karena hanya digunakan untuk dicetak saja.

Menurutnya, bantuan yang diberikan PT Antam sangat dirasakan pada bulan ke dua, karena usaha yang digelutinya mengalami perkembangan.

Setelah pinjaman pertama dilunasi selama dua tahun saja, ia kembali mendapatkan bantuan sebesar Rp 40 juta, pada tahun 2016. Dengan modal tambahan Rp40 juta ini, ia berani membeli blangko undangan dengan jumlah banyak.

Dampak yang dirasakan tentunya semakin besar, karena banyak warga yang memesan blangko dengan jumlah banyak. Tak hanya itu, pesanan stempel juga cukup banyak karena ia mulai menjual grosir. Salah satu tujuannya kenapa mulai menjual grosir, karena disamping untungnya bagus, ia juga ingin membantu pengusaha lain yang berada di pedesaan. Sebab,



ia melihat banyak yang bingung memesan dimana blangko undangan dan stempel.

Selain keuntungan mendapat tambahan modal usaha, dampak



ANDI SUBHAN

positif yang didapatkan ketika bermitra dengan PT Antam adalah mendapatkan pelatihan kewirausa-

haan. Pasalnya, banyak sekali pengetahuan yang didapatkan dalam pelatihan tersebut.

Buktinya, sebelumnya usahangdigelutinyabelum memiliki karyawan atau masih dikerjakan sendiri. Namun setelah mengikuti pelatihan tersebut, ia berani untuk merekrut karyawan. Karena dalam pelatihan tersebut, pemateri menyebutkan bahwa jangan ragu untuk merekrut karyawan, karena rezekinya sendiri yang akan dibawa.

Hal itu terbukti, pada saat merekrut satu orang karyawan, malah tambah kewalahan melayani pelanggan. Setelah itu beberapa bulankemudian, ia menambah karyawan yang akhirnya pelanggan juga ikut bertambah.

Lagi-lagi pengembalian dana program kemitraan yang seyogyanya selesai tiga tahun, kembali dituntaskannya hanya jangka waktu dua tahun. Sehingga pada tahun 2018, dirinya kembali dipercaya menambah modal usaha sebesar Rp100 juta.

Program kemitraan terakhir ini sangat membantu sekali, karena bantuan yang diberikan sangat besar. Dana sebesar itu digunakan untuk pengembangan usaha, jadi sudah tidak melayani di Kolaka saja tapi juga sudah melayani wilayah Bombana, Kolaka Timur dan Kolaka Utara. Sebab, setiap ada pengusaha kecil yang berbelanja ia memberikan

motivasi. Awalnya pelanggan hanya membuka usaha pengetikan komputer, namun ia menyampaikan apabila ada yang ingin memesan apa saja langsung terima saja.

Sebab, apabila hanya membuka usaha pengetikan komputer sulit untuk meningkat. Jadi salah satu cara untuk menghasilkan keuntungan, apabila ada yang ingin memesan apa saja langsung diterima dan bisa membawa ke tokonya. Nanti, ia akan memberikan keuntungan.

Misalnya saja pembuatan stempel. Ditempatnya harga pasaran stempel Rp100 ribu yang otomatis, jadi ia memberikan harga Rp70 ribu. Jadi sisanya keuntungan yang didapatkan. Sedangkan stempel kayu harga Rp 40 ribu, ia memberikan harga Rp 20 ribu. Be-

gitupun juga undangan. Jadi apabila tidak bisa dikerjakan di tempat lain, bisa membawanya untuk dikerjakan. Akhirnya mereka saat ini menjadi mitranya.

Menurutnya, itu merupakan salah satu teknik pemasaran dalam mengembangkan usahanya, yang didapatinya saat mengikuti pelatihan kewirausahaan yang digelar PT Antam. Teknik pemasaran kedua adalah promosi, karena sehebat apapun usaha anda, masyarakat tidak kenal. Jadi sebelumnya ia hanya memiliki papan baleho. Namun sekarang sistem promosinya menggunakan neon box.

Ketiga itu pelayanan. Dalam memberikan pelayan tidak boleh membuat orang tersinggung. Misalnya, ada orang datang protes biasanya tujuannya adalah mencari solusi, misalnya ada



yang salah. Apabila kesalahan dari kita langsung ganti. Tapi kalau kesalahan dari konsepnya jangan emosi, sampaikan saja apa bisa anggarannya ditambah nanti akan dibenahi.

Kemudian tepat waktu. Apabila ada yang memesan undangan harus segera selesai. Jadi untuk mengatasi hal tersebut ia bekerjasama dengan percetakan lainnya. Misalnya seperti sablon ada yang khusus mengurusnya.

Untuk omzet yang didapatkan

setiap bulannya tidak menentu, tergantung dari pesanan. Namun untuk keuntungan yang didapatkan cukup lumayan, karena bisa membayar seluruh gaji karyawannya yang sekarang berjumlah lima orang.

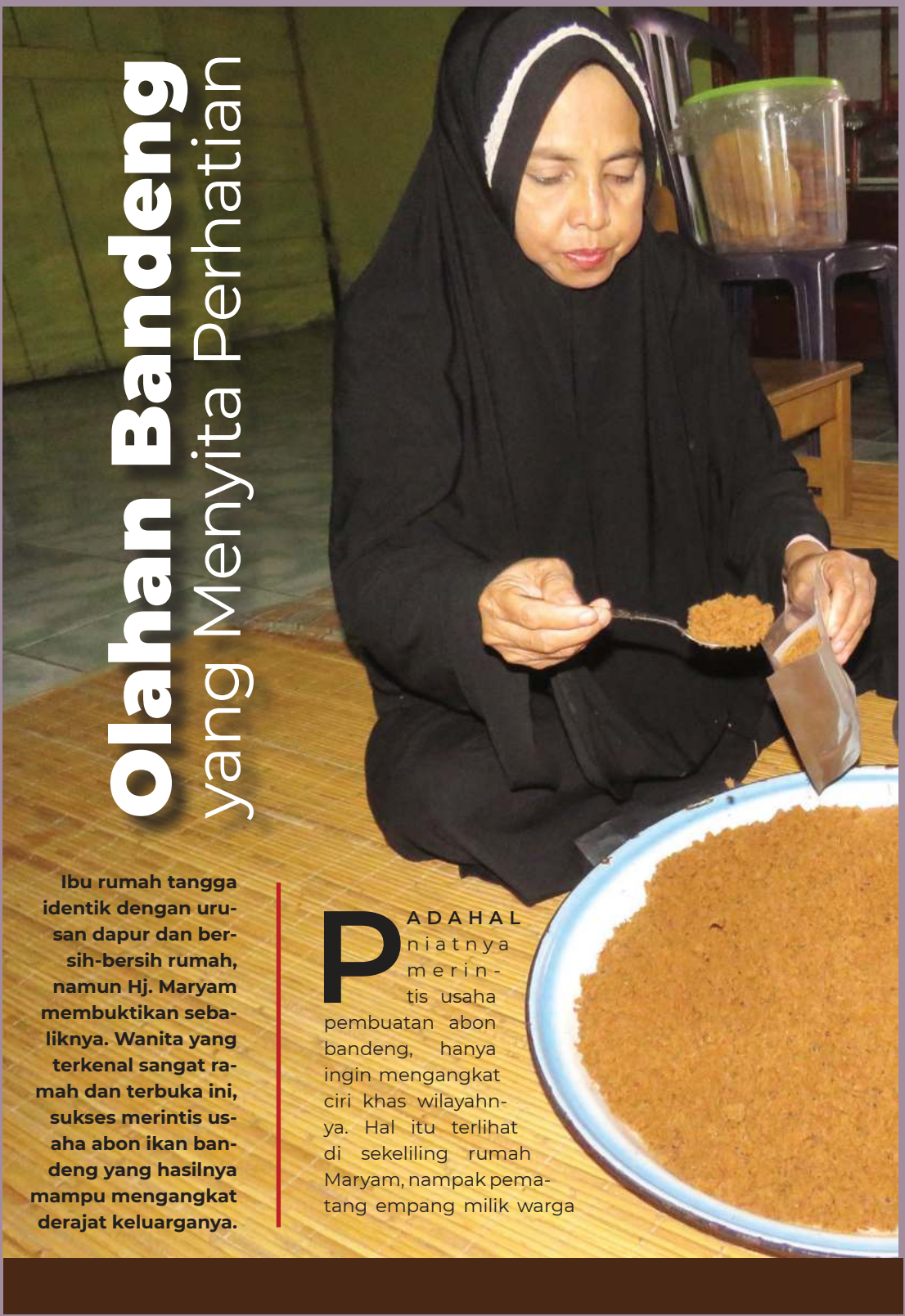
Untuk diketahui, tempat usaha yang terletak di jalan Andi Jemma, kelurahan Lamokato, kecamatan Kolaka ini, resmi menjadi miliknya setelah menjadi mitra binaan PT Antam selama tiga tahun.(*)



Olahan Bandeng yang Menyita Perhatian

Ibu rumah tangga identik dengan urusan dapur dan bersih-bersih rumah, namun Hj. Maryam membuktikan sebaliknya. Wanita yang terkenal sangat ramah dan terbuka ini, sukses merintis usaha abon ikan bandeng yang hasilnya mampu mengangkat derajat keluarganya.

PADAHAL niatnya merintis usaha pembuatan abon bandeng, hanya ingin mengangkat ciri khas wilayahnya. Hal itu terlihat di sekeliling rumah Maryam, nampak pematang empang milik warga



sekitar berjejer rapi. Secara otomatis, bahan baku ikan bandeng untuk pembuatan abon melimpah.

Kelebihan stok ikan bandeng ini biasanya dikonsumsi sendiri. Namun karena konsumsi yang sama terus menerus setiap hari menimbulkan kebosanan.

Dalam kegalauan itu, harapan muncul ketika Maryam bertemu dengan Hania, salah satu mitra binaan PT Aneka Tambang (Antam) Unit Bisnis Pertambangan Nikel (UBPN) Sulawesi Tenggara (Sultra) yang memiliki rumah oleh-oleh di Pomalaa, kabupaten Kolaka. Dia membagi kisahnya yang kerap membuat olahan ikan bandeng menjadi abon untuk konsumsi pribadi, yang kemudian dicoba oleh Hania dan ternyata cukup memuaskan dan siap jual. Maryam kemudian ditawarkan untuk menjadi mitra binaan Antam untuk membuat produk olahan dari ikan bandeng, karena dinilai memiliki potensi yang cukup besar.

Meski faktanya produk abon berbahan ikan bandeng tentunya dalam proses pembuatannya tergolong rumit dan sulit. Proses pembuatan ini meliputi pemilihan ikan yang baik, pembersihan

terutama dari kotorannya serta yang paling sulit dan memakan waktu lama yaitu memisahkan daging dengan tulang. Tapi, tidak menyurutkan niatnya untuk bisa sukses dan lebih berkembang.

Terlebih usaha yang digeluti Maryam saat ini tidak didapat dengan instan. Modal awal yang menjadi penghalang. Akhirnya pada 2014 pasca pertemuannya dengan Hania, dia mencoba memasukan bantuan untuk mendapatkan dana program kemitraan di PT Antam UBPN Sultra. Modal awal yang didapatinya sebesar Rp15 juta. Disinilah cikal bakal bisnis Hj. Maryam, hingga bisa dikenal luas seperti sekarang ini.

Bagaimana tidak, tadinya usaha tersebut harus dikerjakan sendiri, berkat dana bantuan Antam dia sudah bisa merekrut karyawan untuk memperbanyak produksi abon bandeng. Kemasannya pun dikonsep-





kan pihak Antam, lalu dipesan di Jakarta dalam partai besar. Namun, dalam pengolahan bahan bakunya masih dilakukan secara manual.

Pemasarannya pun secara door to door atau sesuai permintaan pelanggan, karena masih terkendala bagian pemasaran. Dia enggan memasukkan produknya di pusat perbelanjaan moderen, dengan alasan proses perputaran uangnya lama. Usaha Maryam semakin berkembang pesat ketika kembali mendapatkan dana segar sebesar Rp35 juta, dari program kemitraan tahap kedua PT Antam UBPN Sultra, pada 2018 lalu.

Modal itu dibelikan mesin spinner abon, sehingga lebih mudah menurunkan kadar minyak yang ada di dalam abon. Produksi abon bandeng massipa semakin bertambah, yang tadinya hanya mampu memproduksi 5 hingga 10 kilogram perhari, itupun jika pesanan membludak dan menambah tenaga kerja. Sekarang produksi sudah bisa dua

kali lipat. Adapun satu kemasan isi 100 gram dijual seharga Rp30 ribu. Kemudian untuk mempermudah jalur penjualan, dia mengurus izin Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM), Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) dan label halal.

Faktanya, banyak manfaat yang diperoleh dengan bermitra dengan Antam. Salah satunya yang dirasakan Maryam, yakni mendapatkan pelatihan-pelatihan untuk pengolahan makanan berbahan ikan. Bahkan dirinya mengaku telah keliling kebeberapa provinsi di Indonesia sebagai mitra Antam, untuk lebih menambah ilmu tentang pengembangan produknya.

Selain mendapatkan banyak pengalaman untuk mengembangkan usahannya, Maryam juga sekarang dipercaya menjadi mentor untuk melatih ibu-ibu yang berminat menambah ilmu dalam pengolahan makanan berbahan ikan.

Apalagi sekarang dirinya sudah bisa mengkombinasikan beberapa menu olahan ikan, seperti kecap ikan, kumbu ikan, dendeng ikan dan kerupuk atom, yang berbahan dasar ikan bandeng. Kini Maryam tak perlu ragu lagi tentang penjualan dan kemasan, karena mendapat perhatian dari Antam setelah menjadi mitra bisnis. (*)



