



Repostory

Repostory University of Riau

<https://repostory.unr.ac.id>

Repostory University of Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.

Berawal dari
keterampilan
yang didapat
dari orang
tuanya,
Mursidah
mencoba
mengembangkan
kerajinan tenun
khas Siak yang
diberinya label
Tenun "Wan
Fitri".

1

Mursidah Ahmad (Pengrajin Tenun)

Bermodalkan “Gedukan”, Kembangkan Tenun Siak

Bekalnya hanyalah sebuah alat tenun yang masih tradisional, yang disebutnya sebagai “Gedukan”. Namun itu tidak membuat Mursidah Ahmad patah semangat. Ia terus mencoba menerapkan keahliannya membuat tenun sebagai mata pencahariannya sejak tahun 1969.

“Pertama kali saya membuat tenun ini pada tahun 1969 dengan bermodalkan sebuah Gedukan. Saya merajut kain tenun yang merupakan kerajinan turunan keluarga pada salah satu tempat yang ada di Pasar Bawah,” ujar



nya kepada *Tim REDC* mengenang pertama kalinya ia berkecimpung dalam pembuatan kain tenun.

Mursidah menceritakan, hingga tahun 1993, peralatan usaha tenun yang dimilikinya masih sedikit dan tradisional. Akibatnya produksi yang dihasilkan juga tidak terlalu besar. Tapi, dengan tabah ia tetap berusaha mencari nafkah dengan menjual kain hasil tenunannya ke rumah-rumah penduduk, dan tak jarang dihutangkan. Sungguhpun demikian, keinginannya untuk mengembangkan usaha untuk lebih maju, tetap menggebu-gebu.



Mursidah Ahmad dengan Tenun Siaknya

Seiring berjalannya waktu dan kerja keras, usaha yang diintis dengan bermodalkan sebuah Gedukan tadi, mulai menunjukkan titik terang. Perlahan ia mulai mengganti Gedukan yang biasa digunakan dengan Alat Tenun Bukan Mesin (ATBM). Alat ini ia dapat dari bantuan hibah PT. Caltex sebanyak 5 unit.

Mereka yang Unggul & Potensial



Usahanya bertambah besar dengan adanya pelatihan yang diberikan Disperindag Riau yang diakuinya sangat membantu dirinya dalam menambah pengetahuan tentang mengelola sebuah usaha yang baik.

Namun, untuk dapat mewujudkan sebuah usaha yang cukup maju yang merupakan cita-cita Mursidah, tidaklah semudah yang dibayangkannya. Permodalan merupakan permasalahan klasik yang dihadapinya, sama seperti usaha kecil dan menengah umum lainnya.

Mendung memang tak selamanya hujan. Harapannya mulai menampakkan cahaya ketika ia mendengar ada program dari Pemprov Riau yang memberikan pinjaman modal. Apalagi bunganya sangat jauh dari standar bank.

"Begitu saya tahu ada program dari Pemprov Riau yang memberikan pinjaman modal dengan bunga rendah untuk usaha kecil, harapan saya untuk mengembangkan usaha keluarga ini kembali timbul," ujar Mursidah jujur sambil mengatakan selanjutnya ia dibimbing oleh Disperindag untuk membuat proposal usaha mendapatkan modal.

Tiba-tiba saja ia gembira. Kenapa tidak, proposal permohonannya dikabulkan Disperindag. Dari Rp 100 juta yang diajukan, Mursidah mendapat pinjaman Rp 90 juta. Lantas dari dana pinjaman tersebut digunakan untuk biaya investasi usaha, di antaranya membeli 10 unit ATBM lagi.

"Ya, untuk modal perluasan usahalah," ucapnya senang.



Mursidah kini telah memiliki 34 ATBM. Dari jumlah yang sebanyak itu, ia memperkerjakan sebanyak 34 karyawan tetap yang dididiknya mulai dari awal. Terhadap karyawannya, Mursidah menganggap mereka sebagai anggota keluarga sendiri. Ini diakuinya sebagai modal penting dalam menunjang usahanya.

“Saya selalu berprinsip bahwa siapa saja yang berkerja di sini adalah keluarga sendiri, sehingga antara karyawan dan kami tidak ada pemisah. Mereka bekerja seperti dalam satu keluarga dan kita beri kepercayaan pada mereka,” kata Mursidah berterus-terang.

Sekarang, Mursidah tidak perlu pusing lagi memikirkan bagaimana mengembangkan usahanya. “Dengan adanya pinjaman ini rencana pengembangan usaha dapat saya lakukan dengan baik, karena permodalan yang merupakan kendala sudah diatasi,” ujarnya sambil menyebutkan setiap helai tenunannya berharga antara Rp 400-600 ribu.

Sehubungan dengan itu, kepercayaan masyarakat terhadap hasil tenunnya, juga semakin diminati. Bahkan, permintaan datang tidak hanya dari Riau. Dari luar daerah pun berdatangan. Saat ini, permintaan konsumen tidak dapat ia penuhi, karena hingga akhir Hari Raya Idul Fitri, pesanan sudah antri menunggu.

Dengan dibantu putrinya, Mirdawati, usaha Tenun “Wan Fitri” yang mempunyai berlokasi di Jalan HR Subrantas No. 44 Tampan Pekanbaru, tiap bulannya telah mempunyai omzet sebesar Rp 80 juta. Festival Budaya Melayu Se-Dunia (FBMD) 2003 yang



dilaksanakan pada awal Agustus 2003 lalu, membawa berkah tersendiri bagi Mursidah. Acara yang diusatkan di Pekanbaru tersebut menambah hasil penjualannya. Selama seminggu tenunannya terjual sebesar Rp 50 juta.***

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak mengikat kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.

Repository of Universitas Riau

<https://repository.unri.ac.id>

© Hak cipta milik Universitas Riau



Repository University of Riau

Repository University of Riau

<https://repository.unri.ac.id>

Kini usaha
bordir
Nursyamsu
mempunyai
show room
sendiri di
Gedung Balai
Pusat
Informasi
Industri
Pekanbaru.

2

Nursyamsu (Pengusaha Bordir)

Menerima Pesanan dari Brunei sampai Afrika

Sosok perempuan yang telah memasuki usia senja ini tampak dengan tekun dan sabar mengajarkan pembuatan motif bordir pada seorang karyawannya yang sedang menjahit sebuah Mukena. Dari sebuah rumah yang ada di Jalan Dahlia Gang Jati No. 46 Sukajadi Pekanbaru, Nursyamsu atau kerap dipanggil “Bu Syam” oleh masyarakat di sekitar rumahnya, menciptakan dan membuat berbagai motif bordir pada berbagai kain yang saat ini sudah cukup dikenal oleh masyarakat luas.

Mereka yang Unggul & Potensial



Diceritakan

Nursyamsu, ia mulai

menekuni dan me-

rintis usaha bordir ini

bersama suaminya

tahun 1993. Pada ta-

hul awal, modalnya

nya berbekal satu

nit mesin manual

yang digerakkan de-

tan kaki. Ketika

usahanya mulai sedikit

berkembang, cobaan

pun datang melanda.

Malah tak bisa ditolak untung tak bisa diraih,

begitu ia mengistilahkan. Betapa tidak, sang suami

mercinta yang selama ini memberi semangat, berpulang

kepada Yang Kuasa. "Masa inilah cobaan terberat

yang pernah menimpa kehidupan keluarga kami,"

kenangnya sedih kepada *Tim REDC*.

Musibah yang tak diduga ini, tak pelak lagi

berdampak pada kelanjutan usaha bordirnya. Usaha

bordir yang sedang berjalan sempat terhenti. Namun,

kenyataan pahit itu, tidak membuatnya larut dalam

kepedihan yang tak berkesudahan. Setahun kemudian

(awal tahun 1994) Nursyamsu menghidupkan kembali

usahanya. Kali ini ditekuninya dengan lebih serius.

Dengan dibantu oleh beberapa orang putranya,

selanjutnya ia membuat aneka macam bordiran yang

dipesan oleh masyarakat yang berada di sekitar



Nursyamsu dengan usaha bordirnya



lingkungannya.

“Awalnya hanya tetangga saja yang memesan bentuk sulaman dan bordir. Namun dari mulut ke mulut, akhirnya dikenal juga oleh masyarakat lain,” jelasnya.

Berkat ketekunan dan ketelatenannya, perkembangan usahanya terus menunjukkan grafik yang meningkat. Tahun 1995, Nursyamsu sudah bisa menambah perlengkapan mesin dengan mengadakan dua buah mesin *Jeki* yang menggunakan tenaga listrik. Hingga suatu saat, pada tahun 2001, ia mengetahui bahwa Pemprov Riau memiliki program pemberdayaan ekonomi rakyat dengan memberikan pinjaman modal bagi usaha kecil seperti yang selama ini ia lakukan.

“Saat itu saya mendengar dari petugas pemerintah daerah memiliki program pinjaman modal dana bergulir bagi usaha kecil. Terus terang saya sangat tertarik dan menginginkan untuk mendapatkan pinjaman guna menambah modal dan peralatan yang dibutuhkan,” ujarnya polos.

Walaupun tidak terlalu terperinci dirinya mengetahui tentang program ekonomi kerakyatan atau PEK, tapi dengan bantuan salah seorang petugas di Disperindag Riau, ia nekad mengajukan permohonan untuk mendapatkan pinjaman murah. Dalam proposal yang dibuat, Nursyamsu mengajukan untuk mendapatkan pinjaman sebesar Rp 10 juta. Namun, permohonannya cuma disetujui sebesar Rp 7,5 juta.

Setelah menerima bantuan, ia sedikit menyesal.



Lho, kok? “Terus terang saat itu saya belum mengetahui kalau bunga pinjaman hanya sebesar tiga persen. Jika tahu serendah itu, pasti saya akan mengajukan pinjaman yang lebih besar,” ujarnya seraya menyebutkan dana pinjaman modal yang diterima Februari 2002 digunakannya untuk pengembangan usaha dengan membeli mesin jahit dan benang yang dibutuhkan untuk membordir.

Kini, selain di rumah, Nussyamsu juga mempunyai *show room* di Balai Pusat Informasi dan Promosi Industri “Tengku Agung” yang ada di Jalan Durian yang diberi nama usaha “Bordir Suka Indah”.

Ketika ditanyakan tentang kiatnya dalam menjalankan usaha, ia langsung menegaskan; kejujuran dan kepercayaan. Hingga kini prinsip itu masih dipegangnya dengan teguh. Menurutnya, jika sekali saja pelanggan kecewa, akan sulit untuk percaya dan kembali lagi. Tentu saja hal ini merupakan kerugian yang besar.

Dengan tetap berpegang pada kejujuran dan kepercayaan dari pemesan, tanpa meninggalkan mutu dan kualitas bordir yang dihasilkan, Nursyamsu sekarang telah mampu membuktikan bahwa produksi yang dihasilkannya tidak kalah bersaing di pasar. Sehingga tidaklah heran bila beberapa waktu lalu ia mengaku sedang mendapatkan tawaran untuk pengadaan barang yang dipesan oleh pelaku usaha yang berasal dari Brunei dan Afrika.

“Sekarang ini pesanan sedang banyak. Apalagi sejak adanya tawaran dari Brunei dan Afrika. Kalau



“saya ingin menambah pinjaman sebesar Rp 50 juta,” harapnya.

Hampir seluruh motif bordir yang dihasilkan dirancang langsung oleh Nursyamsu. Diakuinya, dari sekian banyak produk yang dibuat, yang menjadiunggulannya adalah bordir pada Mukuena. Untuk setiap produk bordir yang dihasilkan, setidaknya dibutuhkan satu hari untuk menyelesaikannya dengan harga berkisar antara Rp 75-150 ribu.

Kini, dsamping memperkerjakan lima orang sebagai tenaga kerja tetap, pada kediamannya juga banyak terlihat remaja yang berasal dari berbagai daerah. Mereka kelihatannya sedang belajar membuat bordir dan sulaman.

“Mereka berasal dari berbagai daerah yang ada di Riau. Dengan cara ini, setidaknya saya melatih mereka cara membuat bordir. Saya berharap dapat untuk dikembangkan di daerah mereka masing-masing, sehingga mereka ini tidak menganggur nantinya,” kata Ibu Syam yang berencana untuk menunaikan ibadah haji tahun ini.***



Repository University of Riau

Repository University of Riau

<https://repository.uniriau.ac.id>

Hak cipta milik Universitas Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.

3

Alizar (Pengusaha Salai Ikan Patin)

Kegurihannya Merambah hingga ke Mekkah

Salai Ikan Patin. Begitu mendengar nama panganan yang satu ini, pasti seluruh masyarakat Riau mengenalnya. Salai ikan yang biasa dikonsumsi bersama nasi ini, merupakan lauk yang banyak digemari karena memiliki rasa yang khas.

Dalam pembuatan salai, ikan yang akan disalai sebelumnya terlebih dahulu dibersihkan. Kemudian barulah dibelah badannya untuk mengeluarkan isi perut yang tidak diperlukan. Setelah bersih, ikan tersebut selanjutnya direndam dalam larutan air asam cuka selama



beberapa waktu yang telah ditentukan. Setelah itu, ikan tersebut dilakukan pengasapan dengan meletakkannya di atas tungku api yang menyala yang disebut masyarakat dengan “Selayan”.

Usaha pembuatan salai ikan selama ini banyak dilakukan oleh masyarakat secara tradisional. Hampir seluruh jenis ikan air tawar dapat dijadikan salai. Namun, yang paling banyak digemari masyarakat, adalah salai dari jenis Ikan Patin.

Salah satu usaha pembutan Salai Ikan Patin yang ada di Riau adalah Salai Ikan Patin milik Alizar (32) yang berada di Desa Panyasawan, Kecamatan Kampar. Seperti diceritakannya kepada *Tim REDC*, ia telah memulai pembuatan salai ikan sejak tahun 1999. Awal mula ia berkecimpung dalam pembuatan salai atau juga yang terkenal dengan sebutan “Ikan Masiak” oleh masyarakat Kampar ini, bermula dari melimpahnya panen Ikan Lele yang dipeliharanya.

Merasa Ikan Lele miliknya terlalu banyak jika hanya dikonsumsi untuk keluarga, lantas ia mencoba mengawatkan ikan tersebut dengan membuatnya menjadi salai. Praktis setelah itu, selanjutnya Alizar mencoba membuat salai dari jenis Ikan Patin dan mulai untuk menjualnya. “Ternyata salai ikan yang saya jual banyak diminati masyarakat,” ujarnya senang.

Sejak saat itu, mulailah Alizar menjalankan usaha pembuatan salai ikan, sebagai mata pencaharian utama keluarganya. Untuk diketahui, sebelumnya usaha salai ikan ini, cuma dijadikan pekerjaan sampingan. Hanya saja usaha yang gelutinya hanya



dilakukan sesuai dengan modal yang dimiliki. Sehingga produksi salai yang dihasilkan jumlahnya sangatlah terbatas. Untuk meningkatkan produksi, diakuinya ia tidak memiliki cukup modal. Sementara permintaan pasar terhadap ikan salainya cukup tinggi.



Alizar dengan Salai Ikan Patinnya

Bertahun-tahun lamanya Alizar menunggu datangnya bantuan modal. Hingga sampailah ke telinganya bahwa ada pinjaman modal dari program ekonomi kerakyatan dari Pemprov Riau yang memberikan pinjaman pada masyarakat kecil dengan bunga rendah. Tanpa berpikir panjang, bersama lima anggota masyarakat lainnya di Desa Penyasawan yang tergabung dalam Kelompok Usaha Bersama (KUB) “Salai Ikan Patin Ocu”, Alizar mencoba mengajukan permohonan untuk mendapatkan pinjaman modal pada tahun 2001.

Permohonan mereka dikabulkan oleh Dinas Perikanan dan Kelautan (Diskanlut) Riau. Mereka



diberi bantuan modal sebesar Rp154,5 juta.

Alizar sendiri mendapatkan pinjaman sebesar Rp25,8 juta. Disebutkannya, dana tersebut telah dipergunakan untuk membenahi tempat usaha salai ikan seperti membuat tempat penyimpanan dan lokasi pembersihan ikan yang akan disalai. Sebagian lainnya dimanfaatkan untuk modal kerja.

Sebelum mendapatkan pinjaman modal, diakui Alizar dirinya hanya mampu melakukan pembuatan ikan salai dari Ikan Patin dengan berat 150 kilogram dalam keadaan basah untuk setiap kali pembakaran di Selayan. Namun, setelah mendapatkan pinjaman modal, saat ini dalam setiap kali pembakaran, ia mampu melakukan pembakaran Ikan Patin yang masih basah seberat 500 kilogram.

Alizar merasa sangat terbantu sekali dengan adanya pinjaman yang ia terima. Betapa tidak, sekarang setiap minggunya, ia mampu melakukan pembuatan ikan salai sebanyak 4-5 kali dengan sekali bakar untuk 500 kilogram ikan. “Ini kami lakukan sesuai pesanan dari pembeli,” tuturnya.

Lebih lanjut Alizar mengungkapkan, dari 500 kilogram Ikan Patin basah yang diasap, jika telah menjadi ikan salai, beratnya hanya tinggal sekitar 150 kilogram. Sedangkan saat melakukan proses pembakaran, harus dilakukan dengan hati-hati dan selalu diaga. Sebab, jika tidak, bisa terjadi kebakaran pada Selayan. Musibah ini pernah terjadi dan menimpa tetangganya yang juga mempunyai usaha pembuatan ikan salai.



Dari perhitungan keuntungan, dengan harga Ikan Patin yang saat ini Rp 5.700,- per kilogram, jika telah menjadikan salai, Alizar menjualnya dengan harga Rp 26-27 ribu per kilogram. Sehingga untuk setiap bulan omzet penjualan Ikan Salai Patin miliknya bisa mencapai lebih dari Rp 17 juta.

“Bulan Puasa mendatang, pesanan yang kami terima akan meningkat tajam. Untuk setiap minggunya saja bisa mencapai 3,5 ton,” ujar Alizar bangga sambil menyebutkan beberapa waktu belakangan ini ia sedang mendapat tawaran dari Disperindag untuk memasarkan ikan salai di Tanah Suci (Mekkah).

Dalam menjalankan bisnis, Alizar memang termasuk orang yang profesional. Ia seperti tak mau digolongkan sebagai pengusaha “kacang yang lupa pada kulitnya”. Untuk itu, dari pinjaman yang telah ia terima, saat ini Alizar mengaku telah mulai melakukan pembayaran angsuran pinjaman melalui BPD Kampar sebesar Rp 788 ribu untuk setiap bulannya. ***

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak menginkan kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



Recc

4

Yatmo (Peternak Sapi)

Dari Kotorannya pun dapat Beli Sapi Induk

Rasa syukur dan terima kasih tak henti-hentinya diucapkan Yatmo (40) pada Pemprov Riau. Hal ini dikarenakan dirinya merasa beruntung mendapatkan pinjaman dana bergulir dari Dinas Peternakan. Sehingga keinginannya untuk dapat memiliki ternak dapat terwujud.

Yatmo tercatat sebagai anggota kelompok “Tani Karya Makmur” yang telah mendapatkan dana pinjaman ekonomi kerakyatan dari Pemprov Riau melalui Dinas Peternakan untuk

Yatmo berhasil mendapatkan seekor Sapi dari hasil penjualan kotoran ternak yang dikumpulkannya selama tujuh bulan.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan Universitas Riau.
 2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



tahun anggaran 2001. Yatno dan keluarganya menetap di Desa Suka Mulya, Kecamatan Bangkinang, Kabupaten Kampar.

Sehari-harinya, ia bekerja sebagai petani Sawit. Berkat adanya bantuan dana bergulir dengan bunga rendah dari Pemprov Riau, sekarang ia telah memiliki lima ekor ternak Sapi. Sehingga waktu yang biasanya digunakan hanya untuk mengurus kebun, sekarang ia membagi waktunya untuk memelihara dan menyabit rumput pakan ternak.



Yatmo di antara Ternak Sapinya

“Dahulu dari kebun saya langsung pulang. Sekarang tidak lagi, karena setelah selesai di kebun, saya langsung menyabit rumput untuk pakan ternak Sapi yang ada di rumah,” kata Yatmo tanpa basa-basi kepada Tim REDC yang mengunjunginya.

Menurut Yatno, dirinya bersama dengan 10 kepala keluarga yang tergabung dalam kelompok tani



Karya Makmur, mendapatkan dana bergulir program ekonomi kerakyatan dari Pemprov Riau sebesar Rp 12,5 juta untuk setiap kepala keluarga pada 18 April 2002 lalu. Dana pinjaman tersebut, selanjutnya ia belikan pada lima ekor ternak Sapi Bali yang didapatkan langsung dari Lampung. Namun, sebelum ternak Sapi datang, ia bersama kelompoknya juga telah mendapatkan pelatihan keterampilan dalam memelihara ternak dari Dinas Peternakan Kampar.

“Kami juga mendapat bantuan untuk penguatan kandang ternak berupa satu setengah kodi seng, lima sak semen, gerobak, sabit, cangkul, serta skop,” ungkapanya.

Lima ekor ternak Sapi yang ia miliki terdiri dari dua sapi jantan untuk program penggemukan dan tiga betina untuk pengembangan. Kelima Sapi ini ia terima pada Mei 2002. Ternak Sapi jantan untuk digemukkan dapat dijual setelah besar. Sedangkan yang betina yang untuk program pengembangan (sebagai ternak induk), tidak boleh dijual.

Kini, ternak Sapi Yatmo, telah berumur satu tahun lebih. Ternak Sapi yang mereka pelihara yang semula berukuran kecil-kecil, telah menjadi besar dan berkembang. Bahkan, pada ternak Sapi betina, banyak yang sedang dalam keadaan “bunting” dan sebagian di antaranya telah mempunyai keturunan.

Ternak Sapi Yatmo yang semula hanya berjumlah lima ekor, sekarang telah berkembang menjadi enam ekor. Salah satu Sapinya telah melahirkannya seekor ternak betina yang di-



peliharanya. “Dua lainnya yang sedang bunting, tidak lama lagi akan lahir.”

Sedangkan ternak Sapi jantan, yang awalnya ia beli Rp 2,5 juta per ekor, sekarang jika dijual harganya bisa mencapai Rp 4 juta lebih. “Syaratnya adalah kemauan dan sanggup memelihara,” ucap Yatmo. Kemauan dan sanggup memelihara, baginya merupakan modal terpenting. Sebab, ternak yang dipelihara adalah benda bernyawa, sehingga memiliki risiko kematian.

Disamping mengembangkan induknya, ternyata kotoran yang dihasilkan oleh Sapi, juga mendatangkan manfaat bagi Yatmo. Kotoran ternak yang dihasilkan dapat digunakan sebagai pupuk kompos untuk memupuk tanaman atau kebun milik petani. Untuk setiap karung kecil dijualnya dengan harga Rp 4 ribu. Pembeli biasanya datang langsung ke Desa Suka Mulya.

“Dari kotoran ternak saja, saya sudah mendapatkan untung, karena bisa dijual. Jika dikumpulkan sejak ternak diterima setahun yang lalu, saya telah mendapatkan uang yang besarnya lebih dari Rp 2 juta. Ini berarti, jumlahnya hampir sama dengan harga ternak Sapi baru,” ungkap Katino bangga.***



Recc

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dengan polos
diaku Azwar,
betapa
susahnya
mengelola
tanaman Jeruk
sebelum
menerima
bantuan.

5

Azwar (Petani Jeruk)

Bertekad Kembalikan Citra Kampar di Sumatera

Dahulu, manisnya rasa Jeruk Bangkinang, pernah meleghenda. Sehingga kota yang berjudul “Serambi Mekkah” ini dikenal sebagai daerah penghasil Jeruk ternama di Sumatera. Jeruk Manis asal Kalimantan sekalipun sempat kalah pamor dibandingkan Jeruk asal Bangkinang ini.

Namun, akibat mewabahnya suatu penyakit tanaman yang menyerang, akhirnya banyak Pohon Jeruk di Bangkinang yang rusak dan mati. Akibatnya, banyak masyarakat yang mulai meninggalkan usaha berkebun

Mereka yang Unggul & Potensial

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



Jeruk ini. Jeruk Manis asal Bangkinang, kini agak mulai sulit didapatkan.

Padahal, sesungguhnya masyarakat yang ada di Kampar sudah sejak dahulu terbiasa menanam pohon Jeruk. Mereka malah menjadikan berkebun Jeruk sebagai salah satu usaha di bidang perkebunan. Keahlian ini telah mereka peroleh secara turun temurun. “Pohon Jeruk bagi kami, bahkan juga bagi masyarakat Kampar, bukan tanaman baru. Sejak zaman orang tua kami dahulu sudah terbiasa mengembangkannya,” ungkap Azwar, salah seorang petani Jeruk asal Desa Kumantan, Kabupaten Kampar.

Bersama dengan beberapa orang rekannya, Azwar tergabung dalam kelompok tani “Sadar Kumantan”, merupakan salah satu kelompok tani penerima bantuan dana bergulir dari program ekonomi kerakyatan Pemprov Riau melalui Dinas Tanaman Pangan.

Azwar menjelaskan, setiap anggota kelompok tani Sadar Kumantan, mendapatkan pinjaman sebesar Rp 5,2 juta. Uang sebanyak itu mereka gunakan untuk pembuatan kebun Jeruk seluas satu hektare dengan 400 batang bibit. Selain untuk pembuatan kebun, dana pinjaman juga dimanfaatkan untuk biaya pembersihan lahan, pembelian bibit, penanaman hingga untuk biaya membeli pupuk.

Untuk bibit yang akan dibeli sudah ditentukan oleh petugas dari dinas yang bersangkutan. Hal ini bertujuan untuk mencegah agar bibit yang ditanam



Azwar di kebun Jeruknya

memanfaatkan jeruk berkualitas. Biasanya petani di Desa Kumanan ini sering mengambil bibit dari salah satu penangkar bibit di Kuok.

Dari pengalaman yang dimilikinya, Azwar menyebutkan pohon Jeruk merupakan salah satu tanaman yang dapat menghasilkan buah dalam sepanjang tahun tanpa mengenal musim. Pada umur tanaman empat tahun, Jeruk sudah mulai berbuah. Setelah itu, ia akan terus menghasilkan buah hingga umur 10 tahun.

Selayaknya tanaman biasa lainnya, Jeruk pun tidak lepas dari serangan penyakit. Ancaman virus sering menyerang pohon Jeruk petani Desa Kumanan. Virus inilah yang menghancurkan hampir seluruh jeruk yang ada di Kampar, beberapa waktu belakangan.

Permasalahan virus ini, sebenarnya sudah



mereka sampaikan pada dinas terkait di Kampar.

Sayangnya, dinas yang bersangkutan tampaknya juga kebingungan dengan virus yang satu ini. Mereka pun tidak puas mendapat kenyataan seperti itu, lantas persoalan ini, dibawa untuk dibicarakan dengan Bupati Kampar. Hanya saja, sampai sekarang belum ketemunya cara pencegahannya.

Diceritakan Azwar, dari satu hektare Kebun Jeruk yang sudah mulai produksi, dalam satu kali petik dapat menghasilkan produksi Jeruk antara 600-700 kilogram. Harganya berkisar antara Rp 2-3 ribu per kilogramnya. Pemetikan biasanya dilakukan sekali dalam seminggu.

Mengenai proses penerimaan pinjaman, Azwar mengakui tidaklah berbelit-belit. Dana PEK yang mereka terima disalurkan melalui BPD, kemudian langsung diberikan pada masyarakat penerima pinjaman dalam bentuk rekening tabungan di bank. Ditanya tanggapannya tentang bunga tiga persen yang dibebankan kepada penerima pinjaman, baginya tidaklah memberatkan. Apalagi masa pengembalian pinjaman dilakukan setelah tanaman berproduksi.

“Sekarang kami telah mempunyai kebun Jeruk dari modal pinjaman PEK. Atas perhatian dan bantuan pemerintah kepada petani kecil seperti kami, saya sangat berterima kasih,” kata Azwar tulus.

Sebagai bentuk pertanggungjawaban dana yang didapat, Azwar selalu menekankan pada dirinya pribadi dan seluruh anggota kelompok tani lainnya, agar bekerja dengan sungguh-sungguh. Mereka tidak



mau membuat kecewa pemerintah daerah nantinya.

Motivasi ini bertambah ketika dipupuk dengan tekad untuk mengembalikan citra Kampar sebagai daerah penghasil Jeruk Manis di Pulau Sumatera.

Satu hal yang menarik dari kelompok Azwar Cs adalah penerapan kreativitas yang terus digali. Sambil menunggu pohon Jeruk berbuah, di sela-selanya mereka menanam tanaman lain seperti Padi Gogo maupun jagung. “Dari hasil penjualan Jagung ini, kami juga mendapatkan tambahan penghasilan,” kata Azwar. ***

<https://repository.unri.ac.id>

© Hak cipta milik Universitas Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



Reolc

Repository University of Riau

<https://repository.unri.ac.id>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber;

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.

Berkat keyakinan dan ketabahan menjalankan profesi sebagai penjahit, Bachtiar kini bisa memiliki sebuah ruko.

6

Bachtiar Effendy (Pengusaha Jahitan)

Berawal dari Kios Papan, Miliki Semi *Boutique*

Berangkat dari sebuah kios kecil dengan dinding papan, Bachtiar Effendi memulai usahanya menerima jahitan dan konveksi. Ia merasa yakin meneruskan usaha milik orang tuanya, karena usaha jahitan akan tetap dibutuhkan masyarakat, sampai kapanpun. Tepat pada tahun 1981 Bachtiar mencoba untuk mandiri.

Pemilik usaha jahitan “Horizon Taylor” ini pada awalnya memang mengalami kesulitan mengembangkan usaha jahitannya. Kenyataan itu tidaklah membuatnya patah semangat. Ia

Mereka yang Unggul & Potensial



Bachtiar Effendy

masih melihat ada peluang untuk pengembangan usaha.

Kemudian Bachtiar mencoba membuka lokasi usaha di Pasar Sukaramai hingga berjalan beberapa tahun. Namun, ketika Pasar Sukaramai direnovasi, ia memutuskan untuk mengembalikan tempat

usaha ke Jalan Hang Tuah, tempat semula ia dan keluarganya membuka usaha.

Dari pengalaman yang dimiliki, Bachtiar mengungkapkan kualitas jahitan dan kepercayaan merupakan dua hal yang harus mendapat perhatian serius. Karena yang dijual oleh penjahit adalah jasa, kepercayaan yang diberikan oleh pelanggan, harus tetap dipegang.

Diakui Bachtiar, kesulitan permodalan untuk membeli bahan baku kerap dihadapi oleh para penjahit, termasuk dirinya sendiri. Hingga pada suatu kesempatan, ia mendengar tentang adanya pinjaman modal dengan bunga rendah yang diberikan oleh Pemprov Riau dalam bentuk program ekonomi kerakyatan.

Tanpa berpikir panjang, Bachtiar langsung mengajukan permohonan untuk mendapatkan pinjaman tersebut. Akhirnya, proposal usahanya disetujui sebesar Rp 50 juta.



Sebelum menerima pinjaman, Bachtiar mengaku telah mempunyai visi dalam mengembangkan usahanya. “Saya memang telah merencanakan pemanfaatan dana tersebut untuk mengembangkan usaha. Terus terang, keinginan saya bukan untuk mengejar duitnya. Tapi, dengan uang tersebut saya akan terus mengembangkan usaha,” katanya kepada *Tim REDC*.

Begitu memperoleh uang pinjaman, selanjutnya Bachtiar menggunakan dana tersebut sebagai modal kerja untuk membeli bahan baku yang diperlukan. Juga, untuk menambah jumlah mesin jahit yang dimiliki. Sekarang, ia telah dapat memenuhi pesanan dari pembeli dalam partai besar, karena kesulitan modal untuk membeli bahan baku, sudah teratasi.

Walaupun usaha yang dirintisnya kini sudah mengalami kemajuan, tapi itu tidak membuat Bachtiar cepat berpuas diri. Ia masih berobsesi mempunyai sebuah keinginan yang belum tercapai selama ini. “Saya ingin meluaskan jaringan dengan mendirikan tempat usaha yang bersifat semi *Boutique* dengan segmen pasar dari kalangan menengah ke atas,” tutur Bachtiar mengemukakan rencana besarnya.

Ketika ditanyakan kiat atau prinsipnya dalam mengembangkan usaha, Bachtiar menjawab, “Kita memang harus terfokus pada bidang usaha dengan tetap melihat peluang apa yang dapat kita manfaatkan. Jika tidak, usaha kita lambat berkembangnya. Terus terang dengan pinjaman yang saya terima, membuat motivasi saya semakin besar untuk meningkatkan



Selain itu, sebagai sebuah usaha jasa, kata Bachtiar, pelayanan dan performance juga sangat diutamakan untuk dapat menarik minat konsumen.

Untuk daerah Riau, khususnya di Pekanbaru, jumlah pengusaha maupun profesional muda lainnya cukup besar. Mereka inilah yang akan menjadi sasaran Bachtiar. Tentu dengan cara membuat pakaian profesional yang mengutamakan mutu dan kualitas.

Dipilihnya sasaran konsumen dari kalangan menengah ke atas, juga memiliki suatu pertimbangan tertentu. Sebab, menurut Bachtiar yang sehari-hari lebih dikenal dengan panggilan “Pak Horizon” ini, para pengusaha di Riau masih banyak yang memanfaatkan jasa penjahit di Jakarta untuk menjahit pakaiannya.

Untuk memberikan pelayanan yang memuaskan, Horizon Taylor memberikan kemudahan kepada pelanggan yang berminat untuk membuat pakaian safari atau jas. Mereka cukup menghubungi Bachtiar melalui telepon. Selanjutnya, pihaknya akan dengan senang hati mengirimkan tenaga kerjanya ke tempat pemesan.

Berbekal dari hasil perputaran dana pinjaman PEK yang diterima, serta ditambah tabungan, Bachtiar akhirnya mencoba mewujudkan impiannya. Sekarang impiannya yang diidamkannya untuk memiliki semi *boutique* sudah tercapai. Dengan menempati sebuah ruko yang interiornya telah ditata dengan apik, “Horizon International Taylor” telah mulai beroperasi



dengan menempati salah satu ruko yang ada di Jalan Cempaka No. 120 A Pekanbaru. Usaha taylor ini merupakan cabang dari Jalan Hang Tuah.

Dari keuntungan usaha yang menggunakan dana PEK ini juga, Bachtiar dapat mendirikan usaha taylor dengan segmen pasar yang berbeda. Semi *boutique* yang berada di Jalan Cempaka itu dikhususkan melayani pembuatan jas, safari, dan busana Melayu. "Saya juga sedang mendirikan semacam *show room* di Jalan Utama."

Sekarang, Bachtiar Effendi dengan nama usaha Horizon, sudah mempekerjakan sebanyak 28 orang tenaga kerja. Bachtiar berharap, agar program bantuan pemerintah dalam bentuk pinjaman dengan bunga rendah ini, tetap diteruskan.

"Kalau boleh saya berharap Pak, program seperti ini sebaiknya diteruskan, bahkan kalau bisa ditingkatkan. Terus terang ini sangat membantu pengusaha kecil. Kalau kita pinjam di bank kan bunganya tinggi, tentu kita tak sanggup," pintanya.***

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak mengikat kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



Repostory

Repostory University of Riau

<https://repostory.unri.ac.id>

7

Panut (Petani Sayur)

Menghasilkan Sayur Berkualitas Ekspor

Hidup sebagai seorang petani, bagi Panut (33), bukan lagi pekerjaan baru. Pria yang telah mempunyai tiga orang putra ini, sejak kecil memang dibesarkan dalam lingkungan keluarga petani.

Maka tak heran, Panut dan istrinya Sriyanti, dikenal sebagai petani andal di lokasi tanaman sayur sistim *netting* (kelambu). Kebunnya ini berada di belakang Balai Benih Induk Dinas Pertanian Riau Jalan Kaharudin Nasution, Marpoyan, Pekanbaru. Dari sebagian tanaman sayur ini,

Panut begitu gembira ketika permohonannya dikabulkan, karena dengan itu, ia bisa mengembangkan dan mengintensifkan lahannya.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



kebanyakan diekspor ke negara tetangga Singapura.

Saat masa kecil, Panut terbiasa hidup sebagai petani dengan membantu usaha kedua orang tuanya. Bahkan, ketika beranjak dewasa pun, saat tinggal di Rokan Hilir, ia juga memantapkan tekadnya bahwa bertani adalah jalan hidupnya. “Pertanian bagi saya sudah merupakan jalan hidup. Saya dan keluarga memang hidup dari bertani,” ungkapnyanya kepada *Tim EDC*.

Nasib menempatkan dirinya berada di Pekanbaru. Di “Kota Bertuah” ini, Panut awalnya bekerja dengan orang lain dengan cara memanfaatkan lahan kosong untuk menanam komoditas sayur-sayuran. Pekerjaan itu ia lakukan sekitar tahun 1994. Setiap kali panen sayur, Panut langsung menjualnya ke pasar yang ada di Pekanbaru. “Biasanya saya menjualnya ke Pekanbaru atau juga pembeli yang datang langsung ke sini,” ujar Panut.

Walaupun menumpang pada lahan milik orang lain, Panut terus menanam sayuran. Jenis sayuran yang ditanamnya saat itu merupakan sayuran yang biasa dikonsumsi masyarakat. Mulai dari sayur Bayam, Kangkung, Tomat hingga sayur-sayur lainnya.

Alur kehidupan Panut dan keluarganya, yang terbiasa menanam sayur lokal, sedikit mulai berubah. Perubahan nasib itu ia dapatkan setelah adanya tawaran dari Dinas Pertanian untuk mengembangkan sayuran berdaun lebar yang hasil produksinya diekspor ke Singapura.

Sekitar awal tahun 2002, ia mendengar adanya



pinjaman modal untuk petani yang akan mengembangkan sayur daun lebar. Sayur berdaun lebar, saat pertama kali mendengarnya, Panut mengaku merasa heran, karena untuk namanya saja ia sulit untuk mengucapkan. Sekarang akan dikembangkan pula. Ia memang telah lama terbiasa menanam sayur, namun untuk sayuran daun lebar merupakan pengalaman pertama baginya

Bantuan dari Pemerintah Provinsi Riau melalui Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan digunakan untuk membeli *netting*, bibit sayur, dan biaya pemeliharaan. Adapun besar dana yang diterimanya adalah sebesar Rp 40 juta dalam bentuk rekening di bank. Dana tersebut dipakainya untuk pembelian *netting* yang langsung didatangkan dari Singapura, pompa air, serta springkel untuk pembuatan kebun sayur seluas 0,2 hektare.

Akibat kurang memahami seluk beluk sayur



Panut dan anaknya sedang berada di kebun

Mereka yang Unggul & Potensial



berdahan lebar ini, pengalaman pertama yang dialaminya memang pahit. “Ketika saya mulai merintis, hasilnya gagal. Kebun saya diserang hama. Padahal saat itu, kami telah dibantu melalui petunjuk dari tenaga ahli yang berasal dari Singapura.”

Kegagalan tersebut tentu menjadi pelajaran baginya untuk masa penanaman berikutnya. Satu pelajaran yang didapatnya bahwa menanam sayur untuk ekspor ini tidak bisa dilakukan dengan sembarangan. Perlu perhatian ekstra agar sayur yang ditanam dapat berhasil sesuai rencana. Apalagi pihak Singapura hanya mau menerima sayur yang berkualitas dan bebas hama. Berbagai jenis sayur seperti *Baicai*, *Xiao Baicai*, *Chi-nesse Cabbage*, *Leaf Mustard*, dan *Caisin* yang ditujukan untuk pasar ekspor di Singapura, telah tumbuh dengan subur di dalam lahan tanaman sayur yang dikelilingi dengan *netting*.

Sayur untuk tujuan ekspor ini mempunyai umur siap panen pada 28-30 hari. Setiap musim petik telah tiba harus dilakukan secara serentak dan tidak bisa ditunda. Panut memberlakukan kebunnya ini ibaratkan memelihara seorang “gadis tingting”. Tidak boleh ada cacat, karena akan ditolak. Bahkan, telat tiga hari saja masa panen, pihak Singapura pasti tak mau menerimanya.

Kini, Panut yang dibantu istrinya, telah bisa mengembangkan tanaman sayurnya. Dari lahan seluas 0,2 hektare, ia sanggup menghasilkan sayur daun lebar untuk ekspor sebesar 2,8 ton. Dalam satu tahun, ia dapat melakukan panen sayur sebanyak 10 kali.



“Sayur yang akan diekspor akan disortir sebanyak dua kali. Dari satu ton sayur yang dihasilkan, lebih kurang 900 kilogram yang hanya bisa diekspor. Harganya mencapai Rp 2.200,- per kilogram,” ujar Panut yang sekarang telah memiliki kendaraan roda dua dan *handphone* yang dipergunakan untuk keperluan bisnis sayurnya.***

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.

<https://repository.unri.ac.id>

© Hak cipta milik Universitas Riau



Repository

University of Riau

<https://repository.unri.ac.id>

Repository

8

Muhammad Arifin (Pengusaha Ikan)

Kembangkan 100-an Ribu Ikan di 10-an Kolam

Ikan bagi Muhamad Arifin (45), bukanlah barang baru. Di daerah kelahirannya, di Langgam, Kabupaten Pelalawan, masyarakat setempat sudah terbiasa menangkap ikan. Mereka mengonsumsi ikan hasil tangkapan tersebut untuk keperluan sehari-hari.

“Sejak dari kecil, saya dan masyarakat yang ada di Langgam, memang hidup dari perikanan. Kami biasa menangkap dan mengonsumsi ikan yang ada di sungai, apakah itu Selais ataupun Patin,” ungkap Arifin membuka cerita kehidupannya ketika

Bahkan, salah satu kolam Arifin berisi 12 ribu Ikan Patin yang siap dipanen dengan berat antara 1-1,5 kg per ekor.

Mereka yang Unggul & Potensial

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



dikunjungi *Tim REDC* di kolamnya yang berada di Desa Sikijang, baru-baru ini.

Dikui Arifin, kisah hidupnya, memang berliku dan panjang. Pada masa mudanya, ia pernah menjadi ABK di salah satu kapal tangker milik negara asing. Ia sering berlabuh dan singgah pada berbagai negara dalam beberapa waktu. Kesempatan menyinggahi banyak negara tersebut tidak disia-siakan oleh Arifin.



M. Arifin, a kerap belajar dan menimba pengetahuan, terutama tentang cara bertani.

Selanjutnya, setelah berlayar beberapa waktu lamanya, Arifin memutuskan untuk kembali ke darat. Ia ingin pulang ke daerah asalnya di Kerinci. Sampai di sinilah, ia memutuskan untuk memulai hidup baru dengan mengandalkan pertanian sebagai mata pencaharian utama.

Arifin bersama istrinya mencoba mengembangkan pertanian dengan menerapkan teknologi pertanian di desa tempat mereka tinggal. Mereka berharap usaha yang dijalankannya dapat menjadi contoh bagi masyarakat sekitar bahwa dalam mengelola usaha pertanian penggunaan teknologi pertanian, mutlak



diperlukan agar efektivitas maupun nilai ekonomis dapat dicapai.

Atas ungkapannya itu, tidaklah mengherankan, jika di sekiling rumahnya kini banyak terdapat lahan pertanian sayur yang telah menggunakan kelambu *netting*. Apa yang diperbuatnya ini mirip seperti yang sedang dikembangkan oleh petani sayuran penerima PEK yang ada di Marpoyan, Pekanbaru, yaitu mengembangkan tanaman sayur berdaun lebar untuk tujuan ekspor ke Singapura.

Selain mengembangkan lahan pertanian, ternyata Arifin juga mengembangkan beberapa buah kolam ikan di ladangnya. Dari tinjauan *Tim REDC*, ladang milik Arifin ini memang lumayan luas, mencapai 14 hektare. Dari lahan yang seluas itu, masih banyak yang belum termanfaatkan. Kata Arifin, ini akibat keterbatasan modal.

Berawal dari informasi Dinas Perikanan Kabupaten Pelalawan, Arifin mendapatkan jalan keluar dari persoalan yang ia hadapi. Ia mendapat informasi bahwa ada bantuan pinjaman modal bagi petani untuk mengembangkan kolam ikan air tawar. Bantuan pinjaman modal ini merupakan bagian dari program ekonomi kerakyatan Pemprov Riau yang disalurkan melalui kabupaten dan kota yang ada di Riau. Saat itu juga, Arifin mengaku teringat bahwa masih banyak areal ladang miliknya yang belum seluruhnya dimanfaatkan.

Tanpa menunggu waktu lama, ia mencoba mengajukan permohonan untuk mendapatkan



pinjaman modal, khususnya untuk pembuatan kolam ikan. Bersama kelompok “Mitra Supra”, kemudian ia mencari informasi yang lebih terperinci tentang bantuan pinjaman tersebut. Setelah jelas semuanya, barulah mereka mengajukan permohonan untuk mendapatkan bantuan dalam bentuk proposal.

Sebelum dana pinjaman yang diharapkan diterima, Arifin terlebih dahulu mempersiapkan lahan yang akan dijadikan sebagai kolam ikan. Ia tidak ingin baru mulai bekerja setelah menerima dana pinjaman. Saya memang membutuhkan modal untuk mengembangkan kolam, namun saya juga tidak ingin baru bekerja setelah dana cair. Tidak ada salahnya apabila lahan yang direncanakan untuk kolam kita persiapkan terlebih dahulu,” paparnya.

Pada awalnya, Arifin berharap pinjaman dari kelompoknya dikabulkan 100 persen, yakni sebesar Rp 200 juta sebagaimana yang tertulis pada proposal. Hanya saja dari pengajuan itu, hanya Rp 60 juta yang disetujui. Uang itu diterimanya pada 30 Desember 2002.

Walaupun tidak sesuai dengan yang diharapkannya semula, namun jumlah uang yang sebesar itu, tidak sedikit pun membuatnya kecewa. Dari dana pinjaman itu, Arifin bersama lima orang anggota Mitra Supra, mulai mengembangkan kolam ikan seluas 1.400 meter persegi. Sekarang, Arifin telah mempunyai 10-an petak kolam ikan. Dari kolam-kolamnya tersebut, terdapat sedikitnya 10 ton Ikan Patin, 4 ribu Ikan Gurami, 160 ribu Ikan Nila, dan 20



Kasus tentang pemeliharaan Ikan Selais ini, Arifin mempunyai pengalaman yang unik. Kata orang, sebut Arifin, Ikan Selais tidak bisa dikembangkan dalam kolam. Namun, kenyataannya ia sanggup memelihara dan mengembangkannya. "Syaratnya cuma harus tekun. Dengan cara itu, apa yang kita bayakan akan memperoleh hasilnya."

Tidak berapa lama lagi, nampaknya usaha kolam Arifin akan menuai hasil. Ikan Patin yang dipeliharanya, sekarang usianya telah mencapai sembilan bulan dengan berat mencapai dua kilogram per ekornya. "Namun belum saya jual, karena menunggu harga ikan baik dulu," ujarnya yang kini mengerjakan beberapa orang sebagai tenaga pembantu memelihara kolam.***

1. Dianggap mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



Repository

Repository of University of Riau

<https://repository.unri.ac.id>

Sekarang panen, untuk penjualan kacang panjang saja, Nursaudah bisa memperoleh keuntungan bersih Rp 300 ribu.

9

Nursaudah (Petani Sayur)

Kuliahkan 4 Anak Bermodalkan Sayur

Tidak seluruh masyarakat yang tinggal di pedesaan memiliki kebun sayur sendiri. Terkadang mereka yang tinggal di desa justru membeli sayur untuk kebutuhan pangan keluarga. Padahal lahan kosong untuk menanam sayur banyak terdapat di sekeliling rumah. Hanya saja ada yang belum memanfaatkannya secara maksimal.

Kenyataan inilah yang mendasari diadakannya program Pengembangan Diversifikasi Pangan dan Gizi (PDPG) dari Dinas Tanaman Pangan Provinsi Riau. Program ini dimasukkan ke

Mereka yang Unggul & Potensial



dalam program bantuan pinjaman dana ekonomi kerakyatan tahun 2001.

Dengan adanya pinjaman tersebut, para ibu rumah tangga dapat memanfaatkan lahan yang ada di sekitar rumah mereka, guna ditanami dengan berbagai macam sayur. Sehingga kebutuhan sayur untuk keluarga sendiri dapat terpenuhi. Di sisi lain, petani pun mendapatkan penghasilan tambahan dari penjualan sayur.

Salah satu penerima dana Program Ekonomi Kerakyatan (PEK) untuk PDPG ini adalah Nursaudah (40). Perempuan yang telah memiliki empat orang putra ini merupakan salah satu dari warga yang tinggal di Desa Sikijang, Pangkalan Kerinci Kabupaten Pelalawan.

Nursaudah yang merupakan ketua kelompok tani “Beringin Sakti” dengan anggota sebanyak 15 orang adalah penerima dana pinjaman PEK tahun anggaran 2001. Dana yang diterima untuk PDPG ini



Nursaudah di tengah kebunnya

Mereka yang Unggul & Potensial



tidaklah terlalu besar, di mana untuk setiap anggotanya mendapatkan pinjaman sebesar Rp 789 ribu. Dari pinjaman yang ia terima dipergunakan untuk mengembangkan dan menanam berbagai tanaman sayuran.

Pinjaman yang diterima Nursaudah pada awal 2002 lalu, ia pergunakan untuk modal membeli bibit tanaman Kacang Panjang, Jagung, dan Cabe Rawit. Dari pinjaman yang ia peroleh, ia mengaku dapat memanfaatkan dana pinjaman tersebut untuk mengolah lahan sayur seluas 0,5 hektare.

“Terkadang kami di sini yang tinggal di desa membeni sayur. Padahal lahan yang ada dapat digunakan untuk menanam sayur. Dengan adanya pinjaman, saya mencoba menanam sayur di sekitar rumah dengan dibantu oleh suami dan anak,” ucap Nursaudah saat *Tim REDC* mengunjungi kebunnya.

Apakah ada ketentuan bagi petani yang menerima bantuan harus menanam suatu jenis sayuran tertentu? Nursaudah mengatakan tidak. Semuanya diserahkan pada penerima pinjaman. Ia sendiri saja lebih memilih menanam Kacang Panjang dan sayuran yang biasa dikonsumsi sehari-hari oleh masyarakat.

Dari kebun sayur yang diusahakannya, ternyata menghasilkan produksi yang banyak dan tidak akan habis jika dikonsumsi oleh keluarganya sendiri. “Sebetulnya hanya untuk makan sendiri, namun tidak tahunya hasil sayuran yang saya dapat jumlahnya banyak terpaksa sebagian saya jual ke pasar,”



paparnya.

Dari penanaman Kacang Panjang saja, Nursaudah mengaku bisa mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan sebesar Rp 300 ribu untuk satu kali pemetikkan. Kacang Panjang yang ia tanam, bisa dipetik sebanyak tiga kali dalam sebulan.

Keuntungan yang didapat Nursaudah dari sayuran ini sangat membantu penghasilan suaminya. Apalagi sejak saat itu, ia juga tidak pernah membeli sayur yang akan dimasak. Semakin berkurangnya pengeluaran mereka.

Dalam menjalankan usahanya, Nursaudah memperoleh keuntungan yang tidak sedikit. Saat mengetahui hal itu, ia dan anggota kelompok tani lainnya tambah bersemangat. Mereka menanam berbagai jenis sayuran yang banyak diminta oleh para pembeli yang datang langsung ke kebun mereka.

Setelah sukses menanam sayur Kacang Panjang dan Cabe Rawit, mulailah Nursaudah melirik untuk menanam sayuran dari jenis yang lainnya. Kemudian, ia juga mulai menanam Sayur Sawi yang banyak diminta pembeli.

Sejak mulai merasakan keuntungan yang didapat dari menanam sayur, kehidupan Nursaudah saat ini banyak mengalami perubahan. Disamping sebagai ibu rumah tangga, ia juga di desanya dikenal sebagai petani sayur yang hasil panen sayurnya banyak dijual ke Pasar Sikijang maupun Pekanbaru.

“Sayur Sawi saya banyak dijual ke Pekanbaru. Terkadang pembeli langsung datang ke sini.



Keuntungan yang didapat sebagian untuk mencicil pinjaman yang pada November 2003 nanti akan lunas. Sebagian lagi, ya untuk membantu keperluan biaya rumah tangga,” katanya sumringah.***

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



Repository

University of Riau

<https://repository.uniriau.ac.id>

Copyright © 2019 by Universitas Riau

10

Adrizon (Pengusaha Jahitan)

Awalnya 3, Berkembang Jadi 12 Mesin Jahit

Daya tarik Kabupaten Pelalawan sebagai daerah pemekaran yang potensial, menjadi salah satu alasan bagi Adrizon untuk mengadu nasib di sana. Melalui usaha menjahit yang mulai dirintisnya empat tahun yang lalu, ia optimis bisa maju.

“Tahun 1998 perkembangan Kabupaten Pelalawan sangat pesat. Banyak perusahaan dan kontraktor yang beroperasi di sini dengan sekian banyak karyawan dan buruh yang bekerja. Mereka jelas membutuhkan pakaian, baik untuk keseharian

Sekarang, jumlah karyawan Adrizon sudah 10 orang, dimana rata-rata setiap orangnya bisa menyelesaikan lima stel pakaian setiap hari.

Mereka yang Unggul & Potensial

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



ataupun pakaian seragam,” ungkap Adrizon kepada Tim REDEC belum lama ini.

He inilah yang menjadi pertimbangan Adrizon ketika akan mencoba memulai usahanya. Padahal, jauh sebelum ia berada di Pelalawan, Adrizon juga pernah membuka usaha yang sama di Kecamatan Muatan, Kabupaten Siak. Waktunya ketika itu sekitar tahun 1985.

Dengan mengandalkan tiga unit mesin jahit yang bantu beberapa orang tenaga kerja, akhirnya Adrizon mencoba membuka usaha di tempatnya yang baru di Pelalawan yang diberinya nama “Intensif Taylor”. Pelan tapi pasti, akhirnya usaha jahitan Adrizon mulai dikenal. Bahkan, beberapa kontraktor maupun perusahaan swasta mempercayakan pembuatan seragam pakaian karyawannya pada Intensif Taylor.



Adrizon di tengah usaha jahitannya

Mereka yang Unggul & Potensial



“Selain masyarakat umum, kami juga mendapatkan pesanan untuk pembuatan pakaian Dinas PNS, seragam karyawan PT. RAPP maupun kontraktornya. Yang penting kualitas dan kepercayaan diutamakan. Jangan sampai kita mengecewakan pemesan,” ujar Adrizon menyebutkan salah satu hal yang penting dalam mengelola usaha.

Banyaknya pesanan pembuatan pakaian yang diterima Adrizon, pada satu sisi memang menguntungkan. Namun, pada sisi lain, menimbulkan permasalahan tersendiri baginya. Pasalnya untuk dapat memenuhi pesanan pembuatan pakaian dalam jumlah besar, Adrizon dituntut harus mempunyai modal yang besar untuk membeli bahan baku. Begitu juga dengan perluasan usaha melalui penambahan jumlah mesin jahit yang terpasang.

Sama seperti penjahit umumnya, Adrizon juga menerapkan sistem pembayaran lama. Dimana, pembayaran baru akan dilakukan lunas oleh pemesan apabila barang pesanan telah siap. Sedangkan untuk membeli bahan baku, ia membayarnya dengan tunai. Dengan besarnya kepercayaan masyarakat untuk membuat pakaian dan seragam, ia juga dituntut untuk dapat mengadakan bahan baku dalam jumlah besar dan perluasan usaha.

Keterbatasan modal yang dimiliki memang merupakan permasalahan bagi Adrizon. Namun, hal itu bukanlah kendala utama, atas keinginannya mengembangkan usaha. Menurutnya, pelayanan pada pemesan adalah hal yang paling utama untuk



diperhatikan jika usaha yang dijalankan ingin cepat berkembang.

Kesulitan permodalan yang dialami Adrizon, mulai mendapatkan jalan keluar, ketika salah seorang pegawai dari Kantor Disperindag Kabupaten Kelantan memberikan informasi padanya tentang adanya program pinjaman modal dari Provinsi Riau yang akan disalurkan pada masyarakat dengan tingkat bunga yang rendah.

Melihat ada pemecahan terhadap permasalahan permodalan yang dihadapinya, tanpa membuang waktu, Adrizon selanjutnya mencoba membuat permohonan (proposal) untuk mendapatkan pinjaman sebesar Rp 50 juta. Permohonannya memang dipenuhi. Namun, dana pinjaman yang ia terima tidak seperti yang diharapkan. Dari Rp 50 juta yang diajukan, ia mendapatkan pinjaman sebesar Rp 15 juta.

Pinjaman yang diterimanya pada 10 Januari 2003 selain digunakannya untuk menambah empat mesin jahit, juga disisihkan membeli bahan baku. Ia merasa sejak mendapatkan pinjaman modal tersebut, usahanya mengalami kemajuan. Sekarang, Adrizon sudah sanggup untuk menerima pesanan dalam jumlah besar.

“Sekarang saya telah memiliki 12 mesin jahit dengan mempekerjakan 10 tenaga kerja. Setiap mereka mampu menghasilkan lima stel pakaian dalam sehari,” jelasnya.

Berhasil mengembangkan usaha taylorinya, tidak



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.

membuat Adrizon berpuas diri. Ia masih mempunyai obsesi untuk bisa meningkatkan usaha jahitannya, yaitu menjadi usaha konveksi yang mampu memproduksi dalam jumlah besar.

Saya ingin memiliki usaha konveksi yang memproduksi busana Melayu, karena busana Melayu banyak diminati masyarakat. Selain itu, negara tetangga kita seperti Malaysia juga menggunakan busana ini. Ini merupakan pasar yang potensial,” ucapnya.

Untuk dapat mewujudkan keinginannya itu, setidaknya Adrizon membutuhkan modal yang besar. Sekitar Rp 100 jutaan, sebutnya. Tapi, itu tidak terlalu menjadi bahan pemikirannya, yang penting baginya saat ini dari Rp 15 juta pinjaman yang diterima, Adrizon telah mulai mengembalikan angsuran pinjaman sebanyak enam kali dengan besar angsuran kurang dari Rp 500 ribu perbulan.

“Bunga pinjaman yang ditetapkan sangatlah ringan, sedikitpun tidak memberatkan saya,” kata Adrizon sungguh-sungguh.***



Repositori

Repository University of Riau

<https://repository.unri.ac.id>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.

Dari transaksi penjualan yang ada di tokonya, Marianto memiliki omzet penjualan antara Rp 400-500 ribu perharinya.

11

Marianto (Pedagang Barang Harian)

Omzet Perharinya Capai Rp 500 Ribu

Suatu hari, saat hujan menyiram SPelalawan dengan lebatnya, mungkin merupakan saat yang paling berkesan dalam hidup Marianto. Saat sedang berteduh di emperan sebuah toko menunggu hujan reda itu, ia bertemu dan berbicara dengan seorang pegawai dari Dinas Perdagangan dan Perindustrian Pelalawan. Mereka terlibat obrolan yang menyangkut masa depan Marianto.

Betapa tidak, Marianto rupanya mendapat teman bicara yang tepat tentang keinginannya untuk mendapatkan pinjaman

Mereka yang Unggul & Potensial



modal guna menambah barang dagangannya yang biasa ia jual di kios. Sebelumnya, Marianto telah memiliki usaha berupa kedai yang menjual barang harian. Dalam perkembangan usahanya, ia berniat menambah barang dagangannya.

Gayung pun bersambut. Tanpa ia duga sebelumnya, pegawai dari Disperindag Kabupaten Pelalawan tersebut mengungkapkan bahwa di dinasny ada program bantuan pinjaman modal dengan bunga rendah yang berasal dari Pemprov Riau. “Dari pegawai itulah saya tahu adanya program pinjaman modal bagi pedagang kecil. Ia menyuruh saya datang langsung ke kantor Disperindag,” papar Marianto mengisahkannya kepada *Tim REDC*.

Tanpa menunggu waktu lama, keesokan harinya Marianto memberanikan diri mendatangi Disperindag. Sesampainya di sana, ia menanyakan tentang persyaratan yang diperlukan untuk mendapatkan pinjaman modal tersebut. Setelah mendapat penjelasan dan paham apa yang harus ia lakukan, dengan membuat sebuah proposal, Marianto mencoba mengajukan permohonan untuk mendapatkan pinjaman modal.

Waktu itu, Marianto mengajukan pinjaman sebesar Rp 50 juta. Permohonan untuk mendapatkan pinjaman modal yang diharapkan Marianto, rupanya terkabul. Pinjaman diterimanya pada awal tahun 2003. Hanya saja, memang besarnya pinjaman yang diajukan Marianto, tidak sepenuhnya terpenuhi oleh Disperindag. Ia hanya mendapatkan Rp 15 juta.



Diceritakan oleh Marianto, sebenarnya sudah sejak tahun 1999 lalu ia memulai usaha dagang ini. Namun keinginannya untuk memperbesar usaha, tidak semudah yang dibayangkan. Tidak sedikit dibutuhkan modal, sementara ia tak punya. Padahal, nyata ia melihat prospek untuk berjualan barang Marianto, di sana sangatlah bagus.



Setelah dana pinjaman ia terima, selanjutnya Marianto memanfaatkannya untuk menambah modal usaha dengan membeli barang dagangan seperti rokok, gula, susu, beras dan sebagainya. Sebagian lagi ia pergunakan untuk investasi mereno-

vasi kedai yang dimilikinya.

Marianto tidak lagi berjualan di tempat lamanya di Simpang Kasih depan BPD Pelalawan dengan mengontrak. Kini, ia telah mendapat lokasi baru di depan Perumnas Lago Permai miliknya sendiri. Alasannya pindah karena semakin mahalnya sewa kontrak. Untuk itu, memutuskan merenovasi kios yang sudah menjadi miliknya, dimana sebagian biaya pembangunannya menggunakan dana pinjaman modal tersebut.



Sekarang, selain telah dapat menambah barang dagangan yang dijual, ia juga tidak dipusingkan lagi dengan tenggangnya biaya sewa. Sebab, ia telah membuka usaha menjual barang harian di tempatnya sendiri. “Sekitar Rp 9 juta saya gunakan sebagai modal usaha, sisanya ya untuk pembangunan kedai ini,” jelas bapak dari dua orang putra ini.

Memang usaha dagangan Marianto belumlah dikatakan maju, tapi jauh sedikit berkembang dari yang sebelumnya. Masih ingat dalam pikirannya bagaimana pada awalnya sekitar tahun 1999, sebelum mendapat bantuan, ia membuka kedai dengan modal hanya Rp 500 ribu. Kini, dari transaksi penjualan yang ada di tokonya saja, Marianto mengaku memiliki omzet penjualan antara Rp 400-500 ribu setiap harinya.

Mengutamakan pelayanan kepada pembeli, merupakan syarat utama, jika ingin maju dalam usaha dagang barang harian. Itu juga yang menjadi pegangan Marianto. “Pelayanan yang baik adalah yang utama agar dagangan tetap laris,” tutur Marianto yang kini telah melakukan angsuran cicilan dari pinjaman yang diterimanya sebanyak tiga kali dengan angsuran sebesar Rp 450 ribu setiap bulannya.***



Repostory

Repostory University of Riau

<https://repostory.unri.ac.id>

Repostory University of Riau

12

Supriadi, S. Pi (Pembenihan Ikan)

Keuntungan *Hatchery* -nya Rp 10 Juta Perbulan

Tahun 2000 lalu, sebuah keputusan penting yang menyangkut jalan hidup harus dipilih oleh Supriadi, S. Pi. Ia memutuskan untuk keluar sebagai dosen luar biasa di Fakultas Perikanan Unri yang selama ini ditekuninya. Keputusan ini terpaksa diambilnya, setelah mengetahui impiannya untuk dapat menjadi seorang dosen tetap pada almamaternya, ternyata kandas.

Sejak tahun 1997, Supriadi telah menjadi asisten dosen di Faperi Unri. Ini merupakan wujud

Dengan omzet Rp 15 juta setiap bulan, Supriadi mengaku bisa mendapatkan keuntungan hingga Rp 10 juta lebih dari budidaya ikan.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



dari cita-citanya sejak masih berstatus mahasiswa yang memang ingin menjadi dosen. Namun, setelah mengetahui bahwa untuk Jurusan Budi Daya Perikanan tak ada lagi pengangkatan tenaga dosen baru, keputusan pun harus diambilnya. Ia harus keluar dari pekerjaan sebagai asisten dosen. Selanjutnya saya mencoba banting stir menjadi seorang petani ikan,” ujar Supriadi kepada *Tim REDC*.

Sekeluarnya dari pekerjaan sebagai asisten dosen, sempat juga membuat Supriadi bingung. Walaupun mempunyai usaha pembenihan ikan, tapi kolamnya tidaklah terlalu besar. Kolam ini ia dapatkan atas bantuan seorang dermawan yang mempunyai beberapa petak kolam ikan. Sehingga di samping berkerja rutin sebagai asisten waktu itu, ia juga menerapkan ilmunya dengan mengembangkan ternak ikan.

Setelah keluar dari pekerjaan rutinnya, praktis hampir seluruh waktu digunakan Supriadi untuk mengembangkan kolam dan mencoba melakukan pembenihan ikan. Bagi Supriadi, pembenihan ikan, bukanlah barang baru. Sebab, selama menjadi warga kampus dahulu, ia sudah aktif di labor pembenihan.

Dalam bergaul, Supriadi memang termasuk luwes. Walau tidak lagi menjadi warga kampus, ia masih sering berkumpul bersama rekan-rekannya sesama mahasiswa dulu. Berawal dari kumpul-kumpul sesama rekan-rekannya yang disebutnya sesama pengangguran pada tahun 2001 inilah, akhirnya Supriadi bersama dengan lima orang rekannya



memusulkan untuk menghadap Kepala Dinas Perikanan Provinsi Riau, Prof. Ir. Tengku Dahril, M. Sc, guna mengadukan nasib yang mereka alami.

Nasib mujur rupanya sedang berpihak pada mereka. Tengku Dahril mau mendengarkan keluhan sekaligus harapan mereka. Supriadi dan kawan-kawan diberi tahu tentang adanya program pinjaman modal dari Pemprov Riau untuk masyarakat. Selanjutnya, atas rekomendasi Tengku, mereka disuruh menghadap pimpronya. Sayangnya, untuk tahun 2001 tidak ada alokasi pinjaman modal bidang perikanan untuk Kota Pekanbaru.



Supriadi, S. Pi
sabar.

Mereka pun harus ber-

Setahun menunggu, akhirnya penantian Supriadi Cs, membuahkan hasil. Bersama kelompok “Tuah Karya” yang beranggotakan enam orang, Supriadi mencoba mengajukan proposal pinjaman pada Dinas Perikanan dan Kelautan (Diskanlut) Provinsi Riau untuk mendapatkan pinjaman modal tahun 2002. Permohonan mereka rupanya disetujui. Desember 2002, mereka mendapatkan pinjaman sebesar Rp 246 juta. Setiap anggota mendapatkan hampir Rp 50 juta untuk usaha *hatchery* (pembenihan ikan).



Supriadi mengakui terus-terang, sebenarnya

dana Rp 50 juta yang diterima untuk pembenihan ikan, itu masih kurang. Dari analisisnya, untuk usaha *hatchery*, setidaknya membutuhkan dana Rp100 juta.

Dengan jumlah sebesar itu, akhirnya ia terpaksa melakukan penyesuaian kembali terhadap rencana semula. Pinjaman tersebut digunakannya untuk investasi bangunan, membeli 50 buah akuarium, dan enam buah bak *fiberglass*. Disamping itu, ia juga memanfaatkannya untuk membeli mesin genset pembangkit listrik, bibit ikan untuk dipijahkan, dan peralatan lain yang diperlukan.

Mesin genset untuk usaha *hatchery*, menurut Supriadi mutlak diperlukan. Sebab, bibit ikan yang masih kecil yang berada dalam akuarium, pasokan oksigennya tidak boleh terputus. Genset juga untuk berjaga-jaga jika listrik dari PLN mati. “Jika listrik mati, bagaimana dengan pasokan oksigen dalam air akuarium?” jelasnya.

Setelah semua yang dibutuhkan dapat terpenuhi, mulailah ia mencoba melakukan *hatchery* dengan sistim kawin suntik. Supriadi melakukan pemijahan terhadap berbagai jenis ikan. Ikan Patin dan Baung merupakan jenis yang paling sering dipijahkan. Dengan menggunakan 50 buah akuarium ukuran sedang dan enam buah bak dari *fiberglass*, dalam satu bulan, Supriadi mampu menghasilkan bibit ikan setidaknya antara Rp 75-90 ribu ekor.

“Kesulitan utama bagaimana meyakinkan pembeli terhadap kualitas bibit ikan yang kita



hasilkan. Sebab, selama ini ada anggapan, bibit ikan hasil pemijahan dari Riau tidak bisa besar. Kalah dengan bibit ikan asal Jawa,” ujarnya mengemukakan salah satu kendala yang dialaminya.

Untuk meyakinkan pembeli, Supriadi mengaku terpaksa memberikan jaminan pada calon pembeli bahwa bibit ikan yang dihasilkannya bisa besar dan berkembang. “Saya berikan jaminan pada pembeli, jika tidak besar, uang saya kembalikan. Dengan cara ini pembeli mulai percaya.”

Setelah berhasil meyakinkan pembeli, barulah Supriadi mampu memasarkan benih Ikan Patin maupun Baung yang ia produksi. Dengan omzet Rp15 juta untuk setiap bulannya, Supriadi mengaku bisa mendapatkan keuntungan mencapai Rp10 juta lebih dari penjualan bibit ikan. Sedangkan dari pinjaman yang telah ia terima, Supriadi juga telah mulai melakukan angsuran pengembalian kredit sejak bulan Juni lalu dengan besar angsuran Rp1,2 juta per bulan.

Selain mengembangkan bibit Ikan Patin dan Baung, Supriadi juga mencoba mengembangkan pembenihan untuk Ikan Lele Dumbo. Hal ini ia lakukan untuk mengantisipasi agar usaha pembenihan ikan tidak terputus dan tetap kontinyu.

“Untuk pembenihan ikan, kita akan sangat tergantung pada induk ikan. Jika induk ikan belum mencapai masa bertelur, kita tidak bisa melakukan pembenihan. Sehingga dari pada siklus usaha terputus, lebih baik kita juga melakukan pembenihan dari jenis ikan lainnya, sehingga jika harga bibit ikan dari jenis



tertentu turun, kita dapat menjual bibit ikan dari jenis lainnya, ungkap Supriadi.

Kini, sejak bulan Februari 2003 kemarin, ia sudah mulai produksi. Dalam sebulan, Supriadi mampu menghasilkan keuntungan hingga Rp10 juta. Hal itu tidak pernah putus hingga saat ini. Padahal masi ingat, bagaimana dahulu sebelum mendapatkan pinjaman, keuntungan yang diperolehnya hanya Rp 500 ribu dari usaha yang serupa.***

Hak Cipta Ditandai Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.

a. Pengutipan tidak mengikat kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.

Repository of Unri

<https://repository.unri.ac.id>

© Hak cipta milik Universitas Riau



Repository University of Riau

Repository University of Riau

<https://repository.unri.ac.id>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber;

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah;

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.

Dalam setiap minggu, Gustimar mampu melakukan empat kali penggorengan dengan 20 orang tenaga kerja.

13

Gustimar (Pengusaha Kerupuk Bayam)

Beberapa Kali Ikut Pameran di Luar Negeri

Intuisi bisnis dari Gustimar memang patut ditiru. Sosok wanita setengah baya ini mampu membaca peluang bisnis yang belum banyak ditekuni pengusaha kecil dan menengah lainnya yang ada di kota ini.

Betapa tidak, ketika orang memanfaatkan Bayam untuk sayuran, ia malah menjadikannya kerupuk. Sejarah unik Gustimar ini, bukan datang dari siapa-siapa. “Dalam keluarga kami, Kerupuk Bayam ini sebetulnya makanan kecil yang sering dibuat. Belakangan muncul pemikiran



Tanpa berpikir panjang lagi, Gustimar langsung terjun ke dunia usaha. Awal tahun 1994, mulailah ia mencoba membuat dan memasarkan Kerupuk Bayam. Sasaran awalnya adalah pasar-pasar tradisional yang ada di sekitar Pekanbaru.

Setelah usahanya kian berkibar, Gustimar memutuskan untuk memberi *brand* (nama barang dagangan) terhadap seluruh kue hasil produksinya. Ia memilih nama “Dian ST” sebagai *brand* kue hasil produksinya.

“Masyarakat semakin kenal dengan Kerupuk



Bayam. Permintaan produksi juga semakin meningkat, tentunya dibutuhkan perluasan usaha. Modal merupakan jalan keluarnya, sementara kami tidak mempunyai modal yang cukup,” kata Gustimar menjelaskan.

Setiap permasalahan pasti ada jalan keluarnya. Itu juga yang diyakini Gustimar. Makanya, ia tak mau merpustakaan asa. Keyakinan Gustimar memang terbukti. Setelah informasi yang didapatnya dari pegawai Disperindag, ia akhirnya mengetahui tentang adanya program pinjaman modal untuk usaha kecil.



Gustimar berdiri di antara kue hasil produksinya

Begini mengetahui hal ini, Gustimar tak mau membuang kesempatan. Ia pun mencoba mengajukan permohonan dalam bentuk proposal untuk



mendapatkan pinjaman. Ia senang, proposalnya disetujui. Dari rencana Rp 60 juta pinjaman yang diajukan dalam proposal, Gustimar mendapatkan pinjaman sebesar Rp 30 juta. Uang pinjaman tersebut selanjutnya ia pergunakan untuk membeli perlengkapan yang dibutuhkan untuk pengembangan usaha.

Diakuiinya, memang besarnya pinjaman dari Bank Perkotaan PERK yang diterimanya tidak sesuai dengan yang diharapkan. Namun, bagaimanapun juga, ia tetap merasa bersyukur, karena sedikit banyaknya permasalahan modal yang ia hadapi, sudah teratasi. Bagaimanapun juga pinjaman yang saya terima, sangatlah besar artinya bagi pengembangan usaha. Saya bersyukur pemerintah masih mau memikirkan nasib orang kecil seperti kami,” ungkapnya.

Dalam membuat Kerupuk Bayam, Gustimar menyebutkan bahan yang diperlukan tidaklah terlalu sulit. Bahan baku utama yang diperlukan adalah daun Sayur Bayam dan tepung. Sayur Bayam yang diperlukan sebisa mungkin berdaun lebar yang masih segar dan tidak banyak memiliki serabut. Hal ini manfaatnya agar setelah digoreng, rasanya akan gurih dan lezat.

Saat ini, Kerupuk Bayam Gustimar sudah bukan barang yang baru bagi masyarakat Riau, khususnya di Pekanbaru. Kerupuknya sudah dapat diperoleh mulai dari kedai, toko, hingga supermarket. Tingginya permintaan pasar terhadap produknya menyebabkan Gustimar harus dapat memenuhi kebutuhan pasar.



Namun demikian, tidak berarti harus mengorbankan kualitas produksi. Hal ini yang ia tekankan dalam merintis usahanya.

“Permintaan memang banyak, namun saya tetap mengedepankan kualitas dan rasa. Saya tidak ingin hanya karena mengejar penjualan yang tinggi, kualitas terlupakan. Ini yang tidak saya inginkan,” ujarnya. Selain menjaga kualitas dan mutu produksi, Gustimar mengaku bahwa kemasan yang dipergunakan juga berpengaruh terhadap penjualan. Sebab, dari bentuk kemasan yang bagus dan menarik, pembeli akan semakin tertarik untuk memperolehnya.

Dengan mempekerjakan 10 orang tenaga kerja, dalam setiap minggunya, Gustimar sanggup melakukan empat kali penggorengan. Selain memasarkan di Pekanbaru, Kerupuk Bayam Gustimar pun sudah dapat ditemukan di Duri dan Dumai, bahkan hingga ke provinsi tetangga seperti Jambi.

Berbagai pameran untuk memasarkan produksinya, pernah ia ikuti. Pameran itu tidak hanya di wilayah lokal (Riau), tapi juga nasional bahkan di manca negara sekalipun. Atas prestasinya yang dicapainya ini, ia tak dapat menyembunyikan kebanggaan, “Walaupun usaha hanya Kerupuk Bayam, tapi telah sampai dipamerkan di luar negeri lho.”

Tingginya permintaan yang berasal dari luar daerah, satu sisi membawa berkah bagi Gustimar. Namun, untuk memenuhi pesanan yang datang, ia mengaku tidak dapat melayani seluruhnya. Ini



disebabkan oleh banyak faktor, dimana salah satunya akibat keterbatasan sarana pengangkutan. Begitupun dengan permintaan dari luar negeri, Gustimar juga kewalahan.

“Demang ada permintaan dari luar negeri seperti Malaysia dan Singapura, namun saya belum bisa menyanggapi karena belum mengetahui sistem pembayarannya,” tuturnya yang sekarang mencoba mengembangkan usahanya dengan membuat berbagai macam kue kering dan basah.***

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.

Repository of Unri

<https://repository.unri.ac.id>

© Hak cipta milik Universitas Riau



Repository

University of Riau

<https://repository.unri.ac.id>

Pernah sekali panen, Pramono mendapatkan 850 kg Sayur yang bila dikalkulasikan memperoleh keuntungan Rp 9 juta.

14

Pramono (Petani Sayur)

Sekali Panen, Raup Keuntungan Rp 2 Juta

Hidup sebagai seorang petani hamparan yang menggarap lahan milik orang lain, telah lama dijalani oleh Pramono. Berbagai jenis tanaman Palawija, telah coba dikembangkannya. Waktu itu, ia cuma berharap dari hasil bertaninya, bisa memenuhi dan menopang kebutuhan hidup sehari-hari.

Namun, seiring dengan berjalannya waktu, letupan semangat untuk bisa merubah hidup tak bisa terelakkan. Ia berpikir, setelah sekian tahun menjalani kehidupan sebagai

Mereka yang Unggul & Potensial

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan Universitas Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



petani, kenapa perubahan tidak juga kunjung datang menghampirinya.

Bukan karena hasil produksi pertanian Pramono yang tidak bagus. Bukan pula karena ia kurang kurang pengalaman. Bahkan, setiap kali datang musim panen, produksi hasil pertaniannya dapat dikatakan berhasil dan sesuai dengan yang diharapkan. Hanya saja persoalan kepastian harga yang layak, justru yang tidak ditemukan. Setiap kali musim panen tiba, harga hasil pertanian pasti turun. Karenanya, ia terpaksa harus menjual hasil pertaniannya dengan harga yang rendah. Hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga sehari-hari.

“Sudah dari dahulu saya hidup sebagai seorang petani sampanan dengan mencoba menanam dan mengembangkan tanaman Palawija. Namun, setiap kali panen, harga pasti turun. Mau tidak mau saya harus tetap menjualnya,” kata Pramono menceritakan pengalamannya saat ditemui *Tim REDC* di kebunnya.

Sungguhpun pahit kenyataan yang dihadapinya, namun tidak membuat Pramono berputus asa. Ia tetap menekuni aktivitas yang merupakan pekerjaan satu-satunya itu dengan sabar. Tentunya, sambil menunggu datangnya perubahan nasib.

Sebagai petani, berkumpul bersama rekan sesama profesi, tentunya kerap dilakukan Pramono. Kadang-kadang ia juga berkumpul dengan petugas lapangan dari Dinas Pertanian Riau. Dalam pertemuan tersebut banyak yang dibincangkan, mulai dari rencana penanaman, bertukar pengetahuan, dan pengalaman



Pramono sedang berdiri di tengah kebunnya

antar petani tentang cara yang paling baik dalam menanam tanaman jenis tertentu. Hingga membicarakan rendahnya harga yang harus diterima yang tidak bisa ditolak.

Dari pertemuan inilah, Pramono pertama kalinya mendengar adanya kerja sama antara Pemprov Riau dengan Singapura tentang pengembangan sayur berdaun lebar. Harapan untuk dapat merubah nasib dan meningkatkan ekonomi keluarga pun muncul, ketika ia bersama petani lainnya ditawarkan oleh Dinas Pertanian untuk mengembangkan sayuran berdaun lebar ini.

Pramono bersama petani lainnya tidak mau membuang kesempatan tersebut. Ia dan anggota kelompoknya yang tergabung dalam kelompok tani "Marpayan Indah", akhirnya mendapatkan rekomendasi untuk memperoleh dana pinjaman



bergulir dari Program Ekonomi Kerakyatan (PEK) untuk mengembangkan sayuran berdaun lebar sebesar Rp 40 juta.

Disebutkan Pramono, dana yang diterima digunakannya untuk membeli peralatan seperti *netting* dan *springkel* yang didatangkan langsung dari Singapura, mesin pompa air, bibit sayur, serta untuk biaya pemeliharaan. Ia mengembangkan tanaman sayur berdaun lebar pada lahan seluas 0,2 hektare atau 2000 meter persegi. Sedangkan area lahan sayur seluas 0,2 hektare. Kemudian Pramono bentuk menjadi empat bagian lahan penanaman dengan tujuan untuk mengoptimalkan hasil produksi yang dicapai.

Dengan berbekal disiplin serta kemauan untuk bekerja keras, Pramono mengembangkan sayur daun lebar dari berbagai jenis seperti *Xiao Baicai*, *Chinesse Cabbage*, *Leaf Mustard*, dan *Caisin*, yang ditujukan untuk pasar ekspor di Singapura.

Setelah berjalan setahun lebih, Pramono mulai merasakan manfaat dari program PEK. Ia kini telah 12 kali melakukan panen sayur. Penghasilannya pun meningkat. Pernah suatu kali panen ia mendapatkan 850 kilogram sayur dari lahan seluas satu perempat dari 0,2 hektare atau 500 meter persegi. Dari sini Pramono mendapatkan penghasilan bersih sebesar 1,9 juta.

“Sekarang kepastian harga maupun pemasaran sudah terjamin sebagaimana dahulu yang tidak pernah kami dapatkan. Seberapa pun besar hasil produksi sayur, pasti akan laku dijual karena permintaan dari pihak Singapura sangat besar,” ucap Pramono senang.



Pramono memang tidak bisa menghitung dengan tepat keuntungan yang diperoleh dari mengelola lahan sayur seluas 0,2 hektare dalam satu bulannya. Namun, dari 500 meter persegi lahan yang diolah, ia mengaku bisa mendapatkan keuntungan bersih hingga Rp 500 ribu. Bisa dipastikan untuk lahan 0,2 hektare jika digunakan perhitungan kasar, setidaknya ia bisa mengantongi keuntungan bersih hingga Rp 2 juta.

Dengan umur sayur 28-30 hari, Pramono setiap bulan bisa melakukan panen sayur daun lebar dari berbagai jenis. Selain untuk ekspor, Pramono mengaku permintaan masyarakat lokal terhadap sayur daun lebar, juga mulai tinggi. "Sekarang sayur daun lebar saya sudah mulai masuk ke pasar-pasar swalayan di Pekanbaru. Bahkan Tanjungpinang, Bengkalis, dan Dumai juga meminta untuk mengungkapnya lagi.

Pramono membuka rahasia, untuk menanam sayur daun lebar ini agar berhasil dengan baik, tidak terlalu sukar. Semuanya tergantung pada keseriusan dan disiplin dalam bekerja. "Yang lebih penting jangan lupa berdoa mudah-mudahan hasil sayur yang didapat bisa sukses dan bagus."

Menyangkut kewajiban atas dana pinjaman yang ia terima, Pramono mengaku pinjaman yang telah ia terima, harus sudah dapat dilunasi pembayarannya selama waktu lima tahun. Sekarang pinjamannya sudah berjalan satu setengah tahun.

"Saya yakin sebelum pinjaman selesai, saya sudah dapat memiliki lahan dan kebun sayur sendiri," ucap Pramono optimis.***



Repository

University of Riau

<https://repository.unri.ac.id>

Dengan jumlah produksi batu-bata sebanyak 4 ribu perhari, Zamal memperoleh keuntungan bersih lebih dari Rp 1 juta.

15

Zamal Usman (Pengusaha Batu-bata)

Dulu Manual, Kini Menggunakan Mesin

Pesatnya pembangunan fisik di Kabupaten Kuantan Singingi (Kuansing) dan sekitarnya, membawa berkah sendiri pada diri Zamal Usman. Betapa tidak, semakin banyaknya berdiri gedung-gedung di “Kota Jalur” itu, batu-batanya semakin laris dan banyak dibeli orang.

Zamal Usman yang merupakan seorang pembuat batu-bata di Kelurahan Muara Lembu, Kecamatan Singingi, Kabupaten Kuansing, telah menekuni usahanya ini sejak tahun 1980-an. Pada waktu itu, proses pembuatan



batu-bata yang dilakukan mulai dari pengolahan tanah liat hingga jadi, masih dilakukannya secara sederhana dan dengan cara tradisional.

“Dahulu saya masih menggunakan cara tradisional. Penghancuran tanah dilakukan masih menggunakan tenaga Kerbau. Bahkan, proses pencetakannya juga masih dilakukan dengan menggunakan cetakan manual dari kayu yang dikerjakan tenaga manusia, sehingga jumlah produksi terbatas sekali,” ucap Zamal Usman mengenang kepada *Tim REDC*.

Zamal merasa yakin bahwa produksi batu-bata akan selalu digunakan selama pembangunan terus ada. Ia tidak khawatir dengan pemasarannya. Hal yang diyakini oleh Zamal Usman memang terbukti. Sebagai daerah kabupaten pemekaran, Kuantan Singingi, sedang pesat-pesatnya melakukan pembangunan sarana fisik seperti gedung perkantoran. Itu berarti banyak membutuhkan batu-bata sebagai bahan bangunan yang berdampak pada tingginya tingkat permintaan.

Akibat keterbatasan peralatan dan kemampuan yang dimiliki, usaha batu-bata Zamal, tidak mampu untuk memenuhi permintaan pasar. Untuk dapat meningkatkan produksi, setidaknya ia harus melakukan perubahan terhadap cara pembuatan yang selama ini dilakukannya. “Saya berpikir cara-cara lama (tradisional) ini harus diganti dengan peralatan mesin,” tuturnya.

“Perubahan mutlak diperlukan. Kita jangan



takut melakukan perubahan, jika itu ditujukan untuk peningkatan usaha. Saya yakin benar jika ingin meningkatkan produksi saya harus merubah pola dan cara pembuatan batu-bata,” jelasnya optimis.

Perubahan tentunya membutuhkan pengorbanan dan biaya. Itu pula yang dialami Zamal untuk berubah dari tradisional ke manual. Modal adalah kendala utamanya. Awalnya, Zamal sempat juga pusing dan menjadi beban pemikirannya.



Zamal Uman dan usaha batu-batanya

Tapi itu tidak berlangsung lama. Bebannya sedikit berkurang, setelah ia mendapatkan bantuan dari Pemkab setempat berupa satu set peralatan untuk pembuatan batu-bata yang digerakan oleh mesin diesel. Sejak mendapatkan peralatan itu, Zamal pun langsung melakukan gebrakan. Ia menambah tenaga kerja yang sekarang semuanya berjumlah tujuh orang.

Sejak mendapatkan bantuan itu pula, produksi batu-batanya pun meningkat. Masalah lain pun muncul. Zamal mengalami kesulitan dalam proses pengeringan maupun tempat penyimpanan batu-bata kering atau bangsal. Proses pengeringan yang



dilakukannya selama ini masih mengandalkan sinar matahari. Sehingga, jika musim hujan tiba, diperlukan setidaknya dua bulan untuk proses pengeringan. Batu-bata yang telah dicetak, terpaksa disusun dan diletakkan di bangsal kembali.

Dikui oleh Zamal Usman, keberadaan sebuah bangsal sebagai tempat pengeringan maupun tempat untuk menyimpan batu-bata sangat penting, terutama jika datang musim hujan. Sayangnya, bangsal yang dimilikinya, jumlahnya masih jauh dari cukup. Itu berarti, batu-bata yang akan ia produksi, harus memperhitungkan kapasitas bangsal yang dimiliki.

Tingginya permintaan memang merupakan keuntungan bagi Zamal Usman. Namun, mengingat luas usaha dan bedeng yang dimilikinya terbatas, Zamal Usman tidak mampu untuk memenuhi kebutuhan batu-bata yang diminta. Kesulitan modal untuk mengembangkan usaha yang dialami oleh Zamal Usman mendapatkan jalan keluar setelah ia mengetahui adanya program bantuan pinjaman modal dari program ekonomi kerakyatan.

Dengan mengikuti petunjuk dari petugas Disperindag setempat, Zamal Usman kemudian mencoba mengajukan proposal pinjaman. Karena dianggap bagus, proposalnya pun disetujui. Dari Rp 40 juta yang diajukan, ia mendapatkan pinjaman sebesar Rp 14 juta.

Benarnya pinjaman yang ia terima, memang tidak sebesar dengan yang ajukan dalam proposal. Namun, pinjaman yang diterimanya pada awal 2002 lalu itu,



“tetap digunakan untuk melakukan pengembangan usaha. Memang bukan untuk membuat tempat usaha baru, tetapi saya gunakan untuk mendirikan bedeng baru.”

Sejak mendapatkan pinjaman PEK yang digunakannya untuk membuat bedeng, Zamal mengaku jumlah produksinya mengalami peningkatan. Tidak seperti dulu, kini ia bisa memproduksi sebanyak 4.000 buah batang setiap harinya. Dari jumlah yang sebanyak itu, pria yang telah mempunyai delapan orang putra ini, mengaku bisa meraup keuntungan bersih lebih dari Rp 1 juta untuk setiap bulan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



Keberhasilan
Nurhayati
dalam
membuat tahu
di Bangkinang,
membuatnya
berencana
membuka
cabang di
Padalawan.

16**Nurhayati (Pengelola Pabrik Tahu)**

Sudah Berencana Membuka Cabang

Strategi dan inovasi bisnis memang harus diterapkan dalam usaha yang dijalankan. Penggunaan strategi bisnis tidak hanya berlaku pada usaha skala besar, namun usaha kecil pun juga harus dapat menggunakannya. Tujuannya agar mampu bertahan dan tetap berkembang, bahkan kalau dapat lebih maju.

Hal inilah yang betul-betul dipahami oleh Nurhayati dalam mengelola usaha pabrik tahu. Pembuatan Tahu dan Tempe telah mulai dilakukan Nurhayati bersama suaminya sejak tahun 1987.

Mereka yang Unggul & Potensial

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan Universitas Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



Dengan memanfaatkan waktu luang sepulang bekerja, pada sore harinya Nurhayati mencoba menerapkan keahliannya dalam membuat Tahu. Ia kemudian memasarkannya pada pedagang yang ada di Pasar Bangkinang keesokan paginya, sebelum berangkat kerja.

Kegiatan seperti ini dijalani Nurhayati selama beberapa tahun. Namun, dengan semakin meningkatnya permintaan masyarakat terhadap tahu yang dibuatnya, selanjutnya ia pun mulai merekrut beberapa orang tenaga kerja untuk membantunya dalam pembuatan Tahu.

“Awalnya pekerjaan ini hanya sampingan untuk menambah keuangan keluarga,” ungkap Nurhayati kepada *in REDC* yang menemuinya sesaat sepulang kerja dari kantornya di BPS Kampar.

Dikatakan Nurhayati, persaingan dagang yang ada antara sesama pembuat Tahu di Bangkinang, masih berlangsung secara sehat. Tapi, itu bukan berarti bisa dianggap remeh. Untuk menyiasati dan memenangkan persaingan, agar tahu yang diproduksinya tetap disukai oleh konsumen, Nurhayati menyadari bahwa harus ada inovasi usaha. Maksudnya tidak lain adalah agar tahu yang mereka hasilkan mempunyai kualitas yang lebih baik dibandingkan dengan yang diproduksi orang lain.

Dikui Nurhayati, cara membuat Tahu yang dilakukan oleh pabrik yang ada di sekitar Bangkinang, pada umumnya adalah sama. Sehingga kualitas yang dihasilkan, sudah dapat dipastikan tidak jauh berbeda.



Nurhayati sedang memperhatikan tahunya

Menyadari hal ini, Nurhayati bersama dengan suaminya berinisiatif untuk melakukan perubahan. Salah satunya adalah dengan memanfaatkan kemajuan teknologi.

Seperti biasanya, dalam membuat Tahu, dilakukan dengan cara merebus biji kedelai dalam drum dengan menggunakan api. Padahal, kata Nurhayati, sudah ada kemajuan dalam pengolahan tahu, yakni dengan menggunakan uap panas sebagai pengganti proses perebusan.

Penggunaan uap panas yang dihasilkan oleh sebuah ketel uap, sebenarnya telah banyak dikembangkan oleh pabrik Tahu yang ada di Jawa. Penggunaan uap panas ini, disebutkannya banyak memilih kelebihan dibandingkan dengan cara merebus biji kedelai. Dengan penggunaan uap panas, biasanya tahu yang dihasilkan akan lebih halus dan padat, serta tidak menimbulkan aroma kerak arang.



Untuk dapat menerapkan sistem uap panas ini, diperlukan dana yang tidak sedikit, yaitu untuk pembelian ketel uap. Hal ini merupakan kendala yang dihadapi, karena dana yang dimiliki Nurhayati tidak mencukupi untuk pengadaan ketel uap.

Keterbatasan modal untuk pengadaan ketel uap, juga mesin penggiling, menemukan pemecahannya ketika ia mengetahui adanya program bantuan pinjaman modal bagi usaha kecil dari Pemprov Riau. Setelah melengkapi persyaratan dan mengajukannya dalam bentuk proposal pinjaman pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan, akhirnya Nurhayati mendapatkan pinjaman modal sebesar Rp 30 juta.

Dana pinjaman yang didapatkan Nurhayati pada September 2002 lalu, langsung dibelikannya untuk ketel uap dan merenovasi tempat usaha. Ia langsung memesan ketel uap panas di Jawa, disamping melakukan perluasan pabrik pembuatan tahu.

Kini, dengan mengandalkan proses pembuatan tahu yang menggunakan uap panas, Nurhayati mengakui, untuk melakukan proses pelunakan biji kedelai yang akan digiling, dapat dilakukan hanya dalam waktu kurang dalam 10 menit. Kualitas Tahu yang dihasilkannya juga lebih baik yang berdampak pada pesanan yang semakin meningkat.

“Untuk setiap bulannya kami bisa menghabiskan setidaknya 6-8 ton kedelai. Sebelumnya hanya sekitar 3,5 ton saja,” jelas Nurhayati.

Omzet penjualan Tahunnya juga semakin meningkat. Dimana untuk setiap bulannya, penjualan



Tahu yang dicapai Nurhayati berkisar antara Rp 25-30 juta. Keberhasilan Nurhayati dalam mengembang-

kan pabrik Tahunya dari dana pinjaman ekonomi kerakyatan Pemprov Riau ini, juga diikutinya dengan melakukan pembayaran angsuran pinjaman yang telah ia nikmati manfaatnya. Sekarang, ia telah 9 kali melakukan pembayaran angsuran pinjaman pada bank, sebagai bentuk pertanggungjawabannya.

Keberhasilan Nurhayati dalam membuat dan memasarkan Tahu di Bangkinang, ternyata tidak sampai di situ saja. Ia saat ini bersama sang suami sedang menjajaki untuk membuka cabang baru di Kabupaten Pelalawan. "Rencananya kami dalam waktu dekat membuka pabrik baru di Pelalawan," ujar Nurhayati yang memperkerjakan 10 orang tenaga kerja di pabriknya.***

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



Repositori

Repository University of Riau

<https://repository.unri.ac.id>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.

17

Junaidi (Kelompok Ternak Itik)

Mampu Salurkan Pinjaman Sebesar Rp 83 Juta

Awalnya
bermodal
uang Rp 200
ribu, kini dana
Ketisut
beredar di
tengah
masyarakat
mencapai Rp
83 juta.

Beternak Itik bagi masyarakat Pulau Lancang, Kecamatan Benai, Kabupaten Kuantan Singingi (Kuansing), merupakan pekerjaan kedua setelah bertani. Hanya saja, pekerjaan ini belum terkoordinir secara baik. Maka timbullah dalam pikiran M. Said Sabihu dan Salhan Karim untuk mencoba mengikat para peternak itik dalam suatu wadah organisasi.

Mereka berdualah sebagai perintis Kelompok Ternak Itik (Ketisut) yang didirikan pada 12 Juli 1996. Sebagaimana diungkap-



kan Junaidi, Kepala Seksi Simpan Pinjam Koperasi Ketisut, organisasi ini pada awalnya menggunakan salah satu rumah ibadah yang oleh masyarakat setempat disebut “Surau Tembok” sebagai tempat pertemuan dari para peternak Itik. Lama kelamaan, berubahlah menjadi koperasi.

Menurut Junaidi, pada tahun 1990-an, masyarakat di desa tersebut banyak yang memelihara ternak itik disamping bertani. Pendirian koperasi ditujukan khusus bagi mereka. Surau Tembok terus mereka gunakan sebagai tempat berkumpul hingga tahun 2001, setelah koperasi berhasil membangun gedung sendiri.

Hal lain yang melandasi pendirian Koperasi Ketisut, kata Junaidi, adalah semakin bermacam-macam masalah yang dihadapi oleh peternak itik tersebut. Sehingga menurut perhitungan masyarakat saat itu, dengan adanya sebuah perkumpulan, permasalahan yang sama dihadapi akan mudah untuk dipecahkan.

“Awalnya hanya beranggotakan 20 orang dengan modal awal sebesar Rp 200 ribu. Ke -20 orang anggota ini sampai sekarang tetap dipertahankan sebagai anggota tetap,” ungkapnya kepada *Tim REDC*.

Ternak itik yang mempunyai masa produktivitas hanya selama dua tahun merupakan masalah tersendiri bagi peternak. Sebab, jika telah lewat masa tersebut, itik dianggap telah tua dan tidak menghasilkan telur. Ternak inipun tidak laku dijual lagi. Untuk keberlangsungan usaha, tentunya harus diganti.



Junaidi

laun jumlah peternak Itik semakin jauh berkurang.

Kenyataan di atas membuat masyarakat menurun minatnya untuk memelihara ternak Itik lagi. Di sinilah Koperasi Ketisut mengambil perannya. Mereka mulai mengembangkan bentuk usaha yang dijalankan. Sejak tahun 1999, Ketisut merubah ke bentuk unit usaha simpan pinjam, yang tidak terbatas hanya bagi peternak Itik.

Sejak mulai mengembangkan usaha simpan pinjam bagi masyarakat umum, Ketisut mengalami perkembangan yang cukup pesat. Masyarakat banyak yang membutuhkan modal untuk usaha. Sementara mereka tidak suka dengan persyaratan yang berbelit, sehingga banyak yang mengajukan pinjaman pada koperasi.

“Sekarang jumlah masyarakat yang meminjam

Dengan lingkungan yang sebagian besar berupa persawahan, tidak heran apabila masyarakat setempat banyak yang memelihara ternak Itik. Namun, permasalahan lain yang muncul adalah kesulitan untuk mendapatkan pakan Itik. Sehingga lambat



pada Koperasi Ketisut telah mencapai 100 orang lebih. Masih banyak yang antri untuk mendapatkan pinjaman,” tutur Junaidi.

Sungguhpun Ketisut dari hari ke hari terus menampakkan pekembangannya, bukan berarti mereka tanpa menghadapi kendala. Bertambahnya masyarakat yang mau meminjam, tidak diringi dengan ketersediaan modal yang memadai. Bertahun-tahun para pengurusnya mencoba untuk mencari jalan keluar dari persoalan ini.

Hingga pada suatu ketika mereka mendengar adanya program pinjaman modal dari Pemprov Riau. Keterbatasan modal yang dimiliki oleh Koperasi Ketisut mulai terbantu dengan adanya tambahan modal yang didapatkan setelah menerima pinjaman sebesar Rp 10 juta dari kantor Badan Pemberdayaan dan Perlindungan Masyarakat (BPPM) Riau.

Dengan pinjaman modal ini, kata Junaidi, dapat membantu masyarakat yang tadinya antri untuk mendapatkan pinjaman. Bunga pinjaman yang dibebankan kepada masyarakat hanya sebesar 2 persen untuk setiap bulan. Sementara besarnya pinjaman ditetapkan pada batas maksimum sebesar Rp 1 juta.

Adapun cara memperoleh pinjaman pada koperasi tidaklah terlalu sukar. Masyarakat tinggal mengajukan permohonan secara tertulis dengan maksimum pinjaman sebesar Rp 1 juta. Lama pinjaman dibebankan untuk anggota tetap 24 bulan. Sedangkan untuk luar anggota tetap selama 12 bulan.



Sekarang, Koperasi Ketisut boleh dikatakan telah melangkah maju. Betapa tidak, mereka yang awalnya hanya dimulai dari sebuah Surau Tembok, telah dioperasikan di sebuah gedung yang merupakan milik koperasi sendiri. Mengenai kondisi keuangan, Anaidi menyebutkan, “Awalnya hanya bermodal Rp 100 ribu, sekarang dana koperasi yang beredar di masyarakat sudah mencapai Rp 83 juta.”***

Repository Universitas Negeri Riau

<https://repository.unri.ac.id>

© Hak cipta milik Universitas Negeri Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak mengikat kepentingan Universitas Negeri Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



Repositori

Repository University of Riau

<https://repository.unri.ac.id>

Ketertarikan yang ditunjukkan Ariyunis akhirnya membuahkan hasil, bibit ternaknya mengalami pertumbuhan yang sangat cepat.

18

Ariyunis (Peternak Sapi)

Awalnya 5 Ekor, Berkembang Jadi 14

Sama seperti masyarakat Koto Skari pada umumnya, Ariyunis adalah seorang petani yang mengandalkan hasil sadapan getah Karet sebagai mata pencaharian utama. Waktunya memang banyak dihabiskan untuk berkebun, karena memang hanya bidang itulah yang dikuasainya.

Keinginan untuk memiliki bidang usaha lain, di samping berkebun guna menambah penghasilan keluarga, sudah lama tertanam di hati Ariyunis. Namun, ia tidak tau bidang apa yang akan dikerjakan. Padahal, waktu luang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



sehabis berkebun, sangatlah banyak.

Sampai beberapa tahun, keinginannya itu tidak menemukan realisasinya juga. Barulah, pada suatu ketika, ia bersama anggota kelompok tani “Tuah Sepakan” mendapatkan informasi tentang adanya program ekonomi kerakyatan dari Pemerintah Provinsi Riau untuk mendapatkan bantuan pinjaman bidang usaha ternak Sapi. Lantas, mereka pun mencari informasi lebih lengkap tentang kemungkinan untuk bisa mendapatkan pinjaman, serta syarat yang harus dipenuhi.

Setelah mendapat cukup informasi, Ariyunis dan kelompoknya, membuat proposal dan mengajukan pada Dinas Peternakan. Setelah melalui seleksi serta penilaian dari bank, akhirnya proposal yang diajukan mereka disetujui. Mereka mendapatkan rekomendasi sebagai petani calon penerima pinjaman PEK tahun 2001.

Setak mendapatkan rekomendasi tersebut, dan sebelum ternak Sapi datang, Ariyunis mengaku telah mendapatkan pelatihan teknis dari dinas terkait tentang pemeliharaan ternak Sapi yang benar. “Kami sebenarnya belum pernah memelihara ternak Sapi. Namun dengan adanya pelatihan yang diterima, kami yakin bisa mengembangkannya,” jelas Ariyunis kepada Tim REDC yang menemuinya di salah satu desa di “Kota Jalur”, Kuantan Singingi.

Setelah menunggu beberapa lama, akhirnya ternak yang dinanti Ariyunis tiba pada pertengahan tahun 2002. Ia mendapatkan sebanyak lima ekor



ternak sapi Bali yang menurutnya didatangkan langsung dari Lampung. Dua dari lima ekor Sapi ini berjenis kelamin jantan yang ditujukan penggemukan, yang boleh dijual setelah besar. Sedangkan tiganya lagi betina yang akan dijadikan sebagai induk untuk pengembangbiakkan.



Ariyunis dan kandang Ternak Sapinya

Ada catatan tak baik yang dialami Ariyunis, ketika ternak Sapinya datang. Ia sempat mendapatkan sindiran dari masyarakat lain yang tidak mendapatkan ternak. Mereka mengolok-olok Ariyunis dengan mengatakan ternak yang diterimanya tak lebih seperti layang-layang. Maksud mereka adalah mengejek Sapi yang diterima Ariyunis kurus-kurus.

Biar pun sebelumnya tidak pernah memelihara ternak, sindiran tersebut tidak membuat Ariyunis surut langkah. Ia tetap bertekad akan mengelola ternaknya dengan sungguh-sungguh. Dengan



ketekunan dan sikap optimis, ia terus memelihara ternaknya dengan baik. Selain memberikan pakan rumpun Ariyunis juga memberikan pakan tambahan, berupa ampas tahu yang dicampur dengan *starbio*. Harapannya ternak tersebut cepat besar.

Ketekunan yang ditunjukkan Ariyunis, akhirnya membuahkan hasil. Dalam waktu yang tidak terlalu lama, bibit ternak yang ia dapatkan pada pertengahan tahun 2002, mengalami pertumbuhan yang begitu cepat. Setelah Sapi jantan dirasa menguntungkan,apun lantas menjualnya ke pasar.

Namun hasil penjualan yang didapatkan, tidak dipergunakannya untuk keperluan lain. Melainkan di belikan lagi pada ternak Sapi baru. Dari hasil penjualan dua Sapi jantan, Ariyunis bisa membeli kembali tiga ternak Sapi. Begitu seterusnya. Sehingga pada saat ini, jumlah Sapi yang dimilikinya yang semula hanya berjumlah lima ekor, telah berkembang menjadi 14 ekor. Sedangkan Sapi betinanya, saat ini sedang bunting dan akan segera melahirkan.

“Masyarakat yang dulu mencemooh, kini berbalik dan menanyakan pada saya cara mendapatkan Sapi seperti yang saya peroleh,” kata Ariyunis.

Ariyunis merupakan ketua kelompok dari “Tuah Sepakat”. Sebagai ketua kelompok, Ariyunis memang merupakan panutan bagi anggotanya. Keberhasilannya dalam mengembangbiakkan ternak Sapi PEK yang semula hanya berjumlah lima ekor, menjadi 14 ternak sapi, menjadi contoh petani lainnya di sekitar tempat tinggalnya.



“Tidak bosan-bosannya saya selalu mengingatkan pada anggota, agar pada waktu setelah hutang ternak ini lunas terbayar, kita juga masih memiliki ternak minimal jumlahnya tetap lima ekor,” katanya mengingatkan.

Ternadap jumlah ternak Sapi yang sekarang sudah berkembang, Ariyunis mengaku tidak ingin menjualnya. Alasannya cuma satu, ia mempunyai keinginan untuk mengembangkan ternak hingga jumlahnya mencapai nilai ekonomis untuk dijadikan sebagai mata pencaharian utama yang dapatandalkan di samping kebun Karet.

“Dari perhitungan yang saya lakukan, untuk menjadikan ternak Sapi sebagai mata pencaharian utama, setidaknya harus memiliki minimal 20 ekor,” ungkap Ariyunis.***

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagai karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.



Repec

Repository University of Riau

<https://repository.uniriau.ac.id>

Berdasarkan pengalamannya, satu pohon Durian bisa menghasilkan 300 buah per musim, Herman optimis bisa hidup dari seribu batang Durian yang kini dikelolanya.

19

Herman (Petani Durian Montong)

Kelola Kebun untuk Bekal Hari Tua

Setiap musim Durian tiba, orang Pekanbaru atau kota-kota lainnya di Riau, pasti teringat dengan manisnya rasa Durian asal Kampar. Kampar memang sejak dahulu dikenal sebagai daerah penghasil buah-buahan yang bermutu di Riau, terutama Durian.

Herman, 62 tahun, sudah sejak lama memiliki dan mengembangkan kebun Durian, namun itu tidak terlalu luas. Ia yang merupakan warga Desa Kampar, Kecamatan Kampar, menceritakan bagaimana pada puluhan tahun yang lalu, tanaman



Durian banyak terdapat di Kampar. Sehingga pada masa itu masyarakat lain dapat menikmati lezatnya Durian Kampar yang jatuh dengan sendirinya di kebun maupun di belakang rumah, tanpa perlu untuk membeli.

“Dahulu bila sedang lewat dan melihat ada Durian yang jatuh, kita bisa langsung mengambilnya tanpa perlu membeli pada pemilik kebun. Sekarang hal seperti itu tidak bisa lagi, karena harganya lumayan mahal,” jelas Herman sambil mengatakan mahalnya harga tersebut karena mulai jarangunya pohon Durian di Kampar.

Menurut Herman, saat ini masyarakat Kampar yang masih memiliki pohon Durian sudah mulai langka. Kondisi ini dikarena banyaknya batang Durian yang sudah besar ditebang untuk dijadikan papan. Namun, dengan semakin mahalnya harga Durian asal Kampar, dibandingkan dengan daerah lainnya, menjadikan minat masyarakat Kampar untuk kembali memiliki kebun Durian seperti masa dahulu, sedikit meningkat.

Keinginan untuk memiliki kebun Durian juga dirasakan oleh Herman dan rekan-rekan sejawatnya. Keinginan mereka tersebut bukannya tanpa dasar. Untuk lahan, mereka sudah punya. Yang menjadi kendala mereka saat itu adalah masalah biaya untuk membeli bibit dan biaya pemeliharaan.

Dimana ada kemauan di situ ada jalan. Begitu pepatah lama mengatakan. Pepatah ini juga yang menjadi pijakan bagi Herman ketika itu. Benar saja,



Herman di antara Pohon Durian Montongnya

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak mengikan kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.

keinginan mereka seperti mendapat titik terang setelah mengetahui adanya program bantuan pinjaman modal dari Dinas Pertanian yang merupakan Program Permodalan Ekonomi Kerakyatan (PEK) Pemprov Riau. Untuk merealisasikan itu, mereka kemudian membentuk kelompok tani yang diberi nama "Tunas Makmur", dimana Herman langsung menjabat sebagai ketuanya.

Dengan mengajukan proposal pinjaman pada Dinas Tanaman Pangan Riau melalui Dinas Pertanian Kampar, akhirnya Herman bersama dengan enam anggota kelompok tani Tunas Makmur lainnya mendapatkan dana pinjaman sebesar Rp 42 juta dari Pemprov Riau untuk pembuatan kebun Durian seluas 10 hektar.

Sewaktu mendapatkan dana, mereka pada awalnya berencana menanam bibit Durian biasa yang ada di Kampar. Tapi atas saran dari petugas Dinas



Pertanian, mereka diminta untuk membeli bibit Durian Montong yang berasal dari Pulau Jawa. Alasan yang paling utama, karena jenis Durian yang terakhir ini selalu berbuah setiap tahun, tanpa mengenal musim.

Sebanyak 1.000 batang bibit Durian Montong yang harganya Rp 28,5 ribu per batang, kini mereka tanam pada lahan seluas 10 hektare dengan jarak tanam 10 meter per pohonnya. Herman yang melakukan penanaman bibit Durian di tanahnya yang terletak sekitar 9 kilometer dari Jalan Lintas Pangkajene-Pekanbaru merasa yakin akan kehasilannya esok nanti.

Durian Montong yang ditanam oleh Herman saat ini memang belum mendatangkan hasil dan keuntungan secara langsung. Tanaman itu baru berumur 1,6 tahun. Biasanya, Durian mulai berbuah setelah berumur empat tahun. Selama Durian belum berbuah, Herman memanfaatkan sela-sela lahan yang telah ditanam Durian dengan menanam Kacang Tanah dan Jagung.

“Selain kebun tetap bersih dan terawat, dengan melakukan tanaman sela, kita juga bisa mendapatkan hasil,” ungkap Herman.

Berdasarkan kalkulasinya, Herman yakin kebun Durian akan dapat mendatangkan keuntungan yang tidak sedikit bagi dirinya. Dari pengalamannya terdahulu, untuk satu pohon Durian dalam setiap musimnya, setidaknya bisa menghasilkan 300 buah. Itu berarti, dengan harga Durian yang saat ini berkisar antara Rp 10-15 ribu per buah, dari satu pohon saja



akan bisa mendatangkan penghasilan sekitar Rp 3-4,5 juta.

Bayangkan saja jika kebun Durian Herman yang seluas 2 hektare yang telah ditanam 200 batang pohon Durian jika telah mulai menghasilkan nanti. “Saya optimis kebun Durian yang didapat dari pinjaman ekonomi kerakyatan ini akan berhasil,” kata Herman yang pensiun dari PNS ini sejak tahun 1995 dan kini menjadikan kebun Durian sebagai penghasilan di hari tuanya. ***

<https://repository.unri.ac.id>

© Hak cipta milik Universitas Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak mengikat kepentingan Universitas Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



REDC

20

Akmal Fahmi (Kopkal Abadi)

Berdiri untuk Hindarkan Pedagang dari Rentenir

Bermula dari sebuah ikatan pedagang kaki lima (PKL) yang ada di Pasar Inpres Bangkinang, pada bulan Oktober 2000, akhirnya terbentuk koperasi pedagang kaki lima (Kopkal) Abadi.

“Kami melakukan afiliasi di antara pedagang kaki lima untuk membuat semacam koperasi yang tujuannya memperkuat barisan,” ungkap Ketua Kopkal Abadi, Akmal Fahmi menjawab *Tim REDC* ketika ditemui di kantornya Jl. Sisingamangaraja Bangkinang, Kabupaten Kampar.

Melalui pendekatan secara kekeluargaan, Akmal mengaku tidak ada pinjaman dari anggota koperasinya sekarang yang macet.

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.



Sesuai dengan namanya, memang hampir seluruh anggota koperasi berasal dari pedagang kaki lima. Asmal menyebutkan, terbentuknya koperasi ini, berawal dari banyaknya rentenir yang ada di Pasar Inpres yang menawarkan pinjaman uang pada para pedagang kaki lima dengan menetapkan bunga pinjaman yang sangat tinggi.

Merupakan hal yang umum jika para pedagang kaki lima kerap kekurangan modal untuk membeli barang dagangan yang akan dijual lagi. Hal inilah yang dimanfaatkan para rentenir untuk menjalankan aksinya dengan menjerat para pedagang kaki lima. Caranya dengan memberi pinjaman yang oleh masyarakat setempat dikenal dengan istilah “julo-julo tembak”.

Melihat julo-julo tembak kian berkibar, beberapa pedagang mencoba membentuk koperasi. Setiap anggota dikenakan simpanan wajib Rp 25 ribu dan simpanan pokok setiap bulannya sebesar Rp 5 ribu. Kopkal yang semula hanya beranggotakan sebanyak 48 orang, sekarang telah berkembang menjadi 112 anggota.

“Sebagian besar memang para pedagang, namun kami juga membuka kesempatan pada masyarakat umum yang bukan pedagang untuk ikut bergabung di koperasi ini asal taat pada AD/ART koperasi,” ujar sarjana lulusan IAIN Susqa Pekanbaru ini menjelaskan.

Dengan memilih usaha koperasi pada Waserda serta unit simpan pinjam (USP), Kopkal Abadi



Akmal Fahmi

awalnya merencanakan untuk dapat menyediakan sembilan kebutuhan pokok (sembako) yang dapat dijual oleh para anggotanya. Namun, akibat keterbatasan modal, Kopkal Abadi hanya mampu melayani penjualan beras dan gula.

Kopkal Abadi

adalah salah satu koperasi yang menerima dana pinjaman sebesar Rp 75 juta. Dana ini diperoleh dari program dana bergulir Pemprovinsi Riau yang dikucurkan melalui Dinas Koperasi dan UKM.

Dana pinjaman tersebut, oleh pengurus koperasi sebagian di antaranya dipergunakan untuk pengembangan bidang usaha Waserda. Sebagian lagi dialokasikan pada bidang usaha unit simpan pinjam.

Dengan adanya pinjaman modal ini, kebutuhan modal untuk mengisi barang dagangan di Waserda mulai terbantu. Anggota yang ingin mengambil barang dari Waserda Kopkal Abadi untuk dijual kembali mulai banyak dilakukan. "Anggota mengambil barang dagangan terlebih dahulu dan baru dibayar setelah barang tersebut laku terjual. Jadi, semacam usaha distribusi. Ini sangat membantu anggota dalam mendapatkan barang dagangan yang akan dijual,"



Seorang dari unit simpan pinjam, Kopkal Abadi memberikan pinjaman dana pada anggota koperasi dengan batas maksimum sebesar Rp 1 juta. Pembatasan besarnya dana yang dapat dipinjam oleh anggota koperasi, menurut Akmal hal ini akibat masih terbatasnya modal yang dimiliki koperasi. Saat ini sebanyak Rp 43 juta dana koperasi telah disalurkan pada anggota berupa pinjaman.

“Pengembalian pinjaman sampai saat ini masih berjalan lancar. Belum ada kendala yang berarti,” ujarnya seraya menyebutkan bunga pinjaman yang dibebankan pada peminjam hanya sebesar 2 persen untuk setiap bulannya.

Banyaknya para pedagang kaki lima yang dahulu terlibat dengan para rentenir dalam mendapatkan pinjaman modal, kata Akmal, karena tidak rumitnya proses yang diperlukan dalam mendapatkan pinjaman modal. Para pedagang memang sangat menginginkan cepatnya proses yang berkaitan dengan pinjaman, sehingga koperasi berusaha untuk menyederhanakan persyaratan yang diperlukan dalam mendapatkan pinjaman.

Diceritakan Akmal, salah satu anggota Kopkal Abadi yang telah merasakan manfaat dari pinjaman yang diperoleh pada unit USP, adalah seorang pedagang Cabai. Usaha dagangannya kini sudah semakin meningkat, bahkan mulai mengembangkan usaha kain.

Dengan menerapkan pendekatan secara



kekeluargaan Akmal mengaku tidak ada pinjaman dari anggota koperasi yang macet. Seiring dengan berkembangnya Kopkal Abadi, sekarang mereka telah mempekerjakan 5 orang pengurus koperasi, yang digaji secara tetap setiap bulannya.

“Kita mencoba menerapkan manajemen profesional. Bagaimanapun juga pengurus koperasi harus ada yang selalu di kantor. Mereka ini kita gaji secara tetap,” kata Akmal mengakhiri pembicaraan.***

Hak Cipta Ditinjau Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Riau.

Repository of Riau

<https://repository.unri.ac.id>

© Hak cipta milik Universitas Riau