

MIMPI ITU, BISA!

**7 ANGGOTA
3 TIM KKI
10 KISAH**



**MERAYAKAN
5 TAHUN
PENGABDIAN
KOPERASI
KASIH
INDONESIA**

**BUKU INI KAMI PERSEMBAHKAN UNTUK TUHAN,
SELURUH ANGGOTA KKI, TIM KKI, SERTA SEMUA PENDUKUNG KKI
YANG TERLIBAT DALAM PERJUANGAN UNTUK MEMBERDAYAKAN
KELUARGA-KELUARGA KURANG MAMPU
AGAR BISA HIDUP DENGAN SEJAHTERA.**

**SEMOGA 5 TAHUN BERDIRINYA KKI
MENJADI BERKAH
BAGI DIRI, SESAMA, BANGSA, DAN NEGARA.**



KONTRIBUTOR

Anggota KKI : Ibu Ita Rosita
Ibu Dasirih
Ibu Amnah
Ibu Carsinah
Bapak Purwohadi
Ibu Rotua
Ibu Jumilah dan Ibu Siti Nurhanan

Karyawan KKI : Indah Melati
Ira Mariana

Co-Founder & Chief of Operations KKI : Lucyana Siregar
Social Impact Officer KKI (Penulis) : Sari Rahmayati
Roro Ayu Kusumastuti

Desainer Buku : Ferry Setiawan

DAFTAR ISI



<i>Persembahan dan Kontributor</i>	1
<i>Daftar Isi</i>	2
<i>Ucapan Syukur 5 Tahun KKI</i>	3
<i>Ucapan Pendukung KKI</i>	7
<i>Dukungan Untuk Anggota</i>	9
1. <i>Co-Founder KKI: Lucyana Siregar</i>	11
Menjawab Panggilan Tuhan untuk Menjadi Berkah Bagi Sesama	
2. <i>Ibu Ita Rosita</i>	18
Bersama KKI Meraih Rumah Idaman	
3. <i>Ibu Dasirih</i>	23
Mimpi Keluarga, Tanggung Jawab Bersama	
4. <i>Ibu Amnah</i>	29
Dari Pemulung Sampai Pengepul: Sebuah Perjuangan Merintis Usaha Rongsok	
5. <i>Tim KKI: Indah Melati</i>	33
Belajar Nilai-Nilai Kehidupan di KKI	
6. <i>Ibu Carsinah</i>	37
Merenda Masa Depan Lebih Cerah dengan Tabungan	
7. <i>Ibu Jumlah dan Ibu Siti Nurhanan</i>	42
Seperti Ibu, Seperti Anak	
8. <i>Tim KKI: Ira Mariana</i>	47
Mencapai Mimpi Bersama KKI	
9. <i>Ibu Rotua</i>	51
Kunci Kesuksesan Adalah Motivasi	
10. <i>Pak Purwohadi</i>	57
Pencapaian yang Berawal dari Tantangan	
<i>Yel-Yel Koperasi Kasih Indonesia</i>	60

UCAPAN SYUKUR 5 TAHUN KKI

5 TAHUN PERTAMA: SEBUAH MIMPI BAGI JUTAAN KELUARGA KURANG MAMPU

Salam kasih untuk semua pembaca buku ini. Semoga Ibu, Bapak, Saudari, dan Saudara sekalian dalam keadaan baik dan sehat. Terima kasih sudah berkenan membaca buku ini.

Koperasi KASIH Indonesia: Sebuah Mimpi Bagi Jutaan Keluarga Kurang Mampu

Keluarga kurang mampu sudah ada sejak dahulu, dan terus ada hingga sekarang. Allah mengasihi keluarga kurang mampu dan menginginkan mereka memperoleh kemajuan.

Untuk tujuan itulah, Allah menggerakkan kami di KKI untuk berbuat.

KKI sebagai bisnis sosial memilih jalan-jalan yang sulit, jalan-jalan pengorbanan, demi bisa sungguh-sungguh memberdayakan keluarga-keluarga kurang mampu.

Ketika banyak institusi lain memilih memberikan pinjaman dalam jumlah besar karena lebih menguntungkan, KKI tetap menyediakan pinjaman “merugi” senilai 500 ribu rupiah. Ketika kebanyakan institusi lain memilih untuk hanya memberikan pinjaman modal, KKI memilih memberdayakan Ibu-Ibu lewat kombinasi pinjaman modal, fasilitas menabung, dan yang terpenting, pelatihan untuk membentuk pola pikir dan “menyuntikan” motivasi dan keyakinan bahwa mereka bisa mencapai mimpi-mimpi terdalam mereka.

Ketika banyak institusi lain dibangun dan dimiliki sekelompok orang saja, KKI teguh memilih jalan sebagai koperasi yang dimiliki oleh anggotanya.

Ketika banyak anak muda bersedia berbuat bagi sesama ‘asal’ tetap bisa mempertahankan gaya hidup di tingkat tertentu, kami di KKI melepas mimpi-mimpi kami demi bisa memberdayakan Ibu-Ibu kurang mampu dan keluarganya.

Jalan idealisme adalah jalan sulit dan panjang.

Jalan inilah yang dipilih KKI, dan saya sungguh bersyukur, kami terus konsisten menjalaninya hingga saat ini.

Ketika tulisan ini dibuat, kami baru saja menyelesaikan pembuatan rencana kerja 2016. Kami tersenyum ketika melihat bahwa dengan merubah target rata-rata jumlah pinjaman yang kami berikan pada tahun 2016 ini, dari 1,65

juta rupiah menjadi 3,25 juta rupiah, perkiraan hasil keuangan kami yang tadinya akan merugi 2 miliar (perkiraan konservatif) bisa langsung berubah menjadi keuntungan sebesar 2 miliar.

Luar biasa.

Kami bisa saja memperkaya diri dan membuat jalan kami lebih mudah sembari terus meyakinkan orang lain bahwa kami menolong orang miskin, tapi bukan ini jalan yang kami inginkan. Kami memilih melakukan yang kami yakini benar untuk keluarga kurang mampu, yaitu memberdayakan mereka, sehingga mereka sendiri bisa keluar dari kemiskinan, dan dengan cara demikian, mereka tidak akan kembali lagi.

Ini adalah idealisme kami di KKI, dan idealisme ini akan kami bawa seumur hidup institusi ini.

5 Tahun Perjalanan: MIMPI ITU, BISA!

Ketika pertama kali memulai perjalanan ini, seorang kawan senior kami mengatakan bahwa kami terlalu idealis, 'ngoyo' dengan mimpi ingin memberdayakan, dan bahwa kami akan sulit berkembang. Beliau menyarankan agar kami fokus saja memberikan pinjaman, menghasilkan keuntungan yang cukup, menjangkau cukup banyak orang, barulah mulai menjalankan sebagian idealisme kami.

Perkataan teman kami itu tepat. KKI butuh 3 tahun untuk mencapai 3.000 orang.

Ketika di akhir tahun ketiga kami berbincang lagi dengan kawan kami tersebut dan memberitahu dia bahwa kami akhirnya mencapai 3.000 orang, kawan kami berujar, "Lihat kan, apa saya bilang, jadi besar dululah, baru melakukan ini-itu."

Kami lalu menyampaikan bahwa masing-masing dari 3.000 Ibu-Ibu tersebut tidak hanya mendapatkan pinjaman modal, tapi juga menabung secara rutin dan diberikan pelatihan pola pikir dan motivasi secara berkala.

Kawan kami terdiam. Terdiam karena dia tahu bahwa sulit sekali memberikan ketiga dukungan tersebut secara sekaligus kepada banyak orang.

Namun, seperti yang selalu KKI yakinkan kepada setiap Ibu-Ibu anggota kami: MIMPI ITU, BISA! Mimpi itu bisa dicapai. Semakin besar, semakin sulit, tapi, PASTI BISA dicapai dengan kejujuran, kedisiplinan, usaha keras, dan doa. Bagi Allah, tidak ada yang tidak mungkin, bukan?

Itulah perjalanan KKI. Dihiasi oleh banyak sekali anugerah Allah, lewat ratusan orang-orang baik yang dikirimkan-Nya.

5 tahun berlalu, dan hingga saat ini KKI telah menerima sumbangan sejumlah lebih dari 1,26 miliar rupiah yang diberikan oleh lebih dari 120 donatur. Kami menerima pinjaman dengan total 3,9 miliar rupiah dari 21 orang, beragam bantuan lain, dan doa yang terus-menerus dari banyak sekali kalangan.

Tidak hanya dari orang-orang yang percaya dengan KKI, anggota KKI juga menaruh kepercayaan besar kepada institusi milik mereka. Per akhir Desember 2015, 7.994 anggota aktif mempercayakan total tabungan sejumlah lebih dari 2,7 miliar rupiah di KKI.

Kepercayaan mereka tidak sia-sia.

Dalam 5 tahun perjalanan berjuang bagi keluarga-keluarga kurang mampu, KKI telah menyalurkan lebih dari 29.800 pinjaman senilai lebih dari 36 miliar rupiah. Kami mengelola tabungan anggota melebihi 5 miliar rupiah, memberikan lebih dari 2.500 sesi pelatihan kepada paling sedikit 26.000 peserta. Tidak hanya itu, kami telah memberikan lebih dari 11.000 buku tabungan untuk membiasakan anggota menabung secara rutin dan membagikan lebih dari 11.000 Pigura Impian (tempat menempel gambar mimpi) untuk memotivasi Ibu-Ibu setiap hari.

KKI yang dimulai dengan modal dari tabungan pribadi 50 juta rupiah kini memiliki aset melebihi 8 miliar rupiah. Tim awal sejumlah 3 orang kini telah menjadi 47 orang. KKI juga dikunjungi >40 media dan >15 institusi, termasuk Kompas, Forbes, Harvard, dan Wharton *Business School*. Dan di dalam semua keterbatasan KKI, E&Y Indonesia memberikan penghargaan E&Y Social Entrepreneur of The Year 2014.

Banyak orang mengatakan bahwa untuk sebuah institusi, terutama bisnis yang baru dimulai, 5 tahun adalah penentuan: akan menjadi besar, atau tutup.

Kami sungguh bersyukur karena di dalam perlindungan dan bimbingan Allah, secara langsung dan melalui ratusan pendukung dan puluhan Tim KKI, KKI merayakan ulang tahun kelimanya dalam posisi terbaiknya.

Sungguh, dengan ridho Allah, MIMPI ITU, BISA!

Kisah-Kisah Perjuangan untuk Menyemangati Kita Semua

Perjalanan KKI diwarnai perjuangan, kemauan keras, ketulusan hati, keikhlasan, keringat, dan banyak air mata, tapi juga banyak sekali tawa dan rasa syukur yang luar biasa, baik itu dari Ibu-Ibu KKI, Tim KKI, maupun para pendukung KKI. Semuanya menuliskan kisah KKI, dan akan sangat sulit merangkum semuanya di dalam 1 buku. Oleh karena itu, kami memilih perwakilan: 7 orang Ibu-Ibu KKI, 3 orang Tim KKI, dan testimoni dari

beberapa pendukung KKI.

Semuanya menceritakan kisah-kisah kecil perjuangan, keyakinan, dan komitmen untuk satu visi, yaitu agar jutaan keluarga kurang mampu dapat mencapai mimpi-mimpi mereka yang terdalam, keluar dari kemiskinan dan tidak pernah kembali lagi ke sana.

Kami persembahkan kisah-kisah yang ditulis tersebut melalui buku ini. Kisah-kisah lain yang belum dapat dituliskan, kami yakini akan dituliskan Allah di hati semua orang yang peduli dan terlibat di dalam KKI.

Bersama, berjuang, dan dengan ridho Allah, suatu hari nanti, jutaan keluarga kurang mampu akan mencapai hidup yang lebih baik, dan mereka akan bersyukur serta memuliakan Allah yang Maha Baik. Amin.

Jutaan keluarga kurang mampu mencapai sejahtera permanen? PASTI BISA!

Leonardo Kamilius

CEO & *Founder* KKI

UCAPAN PENDUKUNG KKI

NANIK J. SANTOSO

DIREKTUR, PT CIPUTRA SURYA TBK

Saya mengetahui KKI pertama kali dari sebuah artikel dalam majalah Reader's Digest. Setelah saya membaca mengenai mimpi seorang Leonardo Kamilius dan beberapa sahabatnya untuk membantu Ibu-Ibu miskin untuk meningkatkan kehidupannya, saya berjanji dalam hati saya untuk membantu perjuangan mereka.

Saya akhirnya berhasil menghubungi Leon melalui Facebook dan kemudian melanjutkan komunikasi melalui BBM. Pada saat saya menawarkan bantuan untuk KKI, saya sangat terkejut mendengar responsnya. Kalau orang lain saya yakin akan langsung menerima dengan tangan lebar, Leon malah menjawab, "Saat ini kami belum perlu apa-apa. Kami akan menghubungi Ibu kembali pada saat kami butuh." Selanjutnya, bantuan yang diminta pun selalu apa adanya sesuai kebutuhan KKI, bukan permintaan yang mengada-ada atau aji mumpung. Saya hargai kejujuran dan kehati-hatiannya.

Secara perlahan KKI bertumbuh, dari 350 anggota pada saat saya mengenal KKI pertama kali, hingga 8.000 anggota pada saat ini. Semua ini tidak lepas dari kegigihan para *Founder* KKI dan *Management Team*-nya. Saya yakin kegigihan mereka akan mengantarkan mereka mencapai cita-cita luhur mereka. Semoga langkah mereka selalu diberkati dan disertai oleh Tuhan Yang Maha Esa.

ISABELLA HAREFA

CHIEF OF FINANCE, KOPERASI KASIH INDONESIA

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat rahmat dan penyertaanNya bagi KKI, hingga hari ini KKI masih berdiri dan terus berjuang dalam mewujudkan visinya.

Kami mengucapkan terima kasih atas dukungan dan kepercayaan Bapak/Ibu selama ini bagi KKI. Banyak hal KKI lewati dalam 5 tahun ini; kami bersukacita saat mendengar Ibu-Ibu nasabah mengalami perubahan hidup, kami sedih saat mendengar ada anak keluarga KKI putus sekolah, kami terharu saat Ibu-Ibu kami menceritakan perjuangannya untuk mencapai mimpi-mimpinya. Terkadang kami kecewa dan marah ketika belum mampu memberikan apa yang Ibu-Ibu kami butuhkan.

Kami menyadari, kami masih memiliki banyak kekurangan dan kelemahan. Masih banyak yang perlu KKI benahi di dalam diri dan masih banyak pula yang bisa KKI kerjakan dengan lebih baik lagi. Yang dapat membawa KKI untuk terus maju melangkah adalah tekad, semangat, serta kerjasama yang erat dari semua pihak. Karena KKI tidak mungkin maju sendiri dan doa serta dukungan dari Bapak Ibu sangat kami butuhkan dalam mewujudkan visi KKI.

Sekali lagi terima kasih kepada seluruh pihak yang mendukung KKI, mari bersama kita terus bergandengan tangan untuk mewujudkan kesejahteraan secara permanen bagi seluruh keluarga di Indonesia ☺

PRIJONO TJIPTOHERIANTO

GURU BESAR FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS INDONESIA

Saya mengenal Koperasi Kasih Indonesia pertama kalinya sewaktu Leon memperkenalkan dalam acara Ikatan Alumni Fakultas Ekonomi hampir 5 tahun lalu. Pada saat itu saya langsung tertarik pada tujuan pembentukan Koperasi ini. Apalagi melihat kesungguhan Leon dalam upaya membantu kelompok masyarakat yang sering terlupakan. Perjalanan 5 tahun memang belum terlalu lama, tetapi KKI telah membuktikan karya nyata bagi masyarakat kelas bawah yang memang mengharapkan uluran tangan. Perjalanan masih jauh dan saya tetap berharap mereka yang bersedia mendharmabhaktikan tenaga dan pikiran dalam memajukan KKI dapat tetap mengawal perjalanan panjang itu. Maju terus KKI dan tebarkan senyum bagi mereka yang memang berharap bisa tersenyum dalam kehidupan sehari-hari yang keras ini.

CHRISTINA LIM

PRESIDENT COMMISSIONER, HARITA SECURITIES

When I first met Leonardo Kamilius in 2014, I was struck by his unconditional enthusiasm for his work - his passion and energy. He shared about his journey with Koperasi Kasih Indonesia (KKI) which he started by channeling his own savings into its founding. Leon continued to describe one particular member who borrowed as little as USD 30 to open a *pisang goreng* stall and needed several years to repay her loan. I learn that as a microfinance institution that values economic empowerment of the underprivileged women in Cilincing, KKI's sustainable approach to poverty alleviation really amazes me.

I didn't wait for long to introduce the subject of microfinance to my family. My children, Megan and Jason, later had the opportunity to become summer interns at KKI. They learned about KKI's operations by shadowing field officers on collections of borrowers' weekly loan repayments and by assisting with the surveying of prospective borrowers. Later that year, Jason formed a KKI Microfinance Club at the Jakarta Intercultural School (JIS) to raise funds for KKI and to raise awareness about social entrepreneurship among the student body. My family's conversations and activities began to revolve around KKI.

I recently introduced KKI to YPO Indonesia Chapter, an organization in which I participate. We visited the homes of KKI's borrowers in Cilincing where we listened to their successful life-changing journeys since joining KKI. It was an eye-opener for all of us and we are truly proud of what KKI has achieved.

Indeed, *Mimpi Itu Mungkin*. I am thrilled to be continuing to support KKI.

CONGRATULATIONS KOPERASI KASIH INDONESIA, LEONARDO KAMILIUS, AND HIS MANAGEMENT TEAM ON KKI'S 5TH ANNIVERSARY. May KKI continue its success in empowering more women and their families in reaching their dreams. God bless you.

DUKUNGAN UNTUK ANGGOTA



Acara **Persiapan Kelompok 1** diadakan untuk mendorong setiap anggota KKI agar berani bermimpi besar. Kami memberikan beberapa saran praktis, seperti cara mengurangi jajan anak, cara menabung, dan cara berhemat.



Sebelum lanjut ke periode pinjaman berikutnya, setiap anggota diwajibkan untuk ikut **Seminar**. Di sini kami akan menanyakan bagaimana perkembangan hidup anggota, sambil menyemangati mereka dan memberikan berbagai saran praktis seperti cara menghitung tabungan untuk mencapai impian, serta cara-cara merencanakan keuangan masa depan.



Pigura Impian wajib diisi dengan gambar-gambar impian anggota, seperti gambar rumah, anak sarjana, atau Ka'bah. Di acara pencairan, anggota akan menceritakan impiannya kepada teman-temannya, agar bisa saling didoakan. Setelah itu, pigura tersebut dibawa pulang dan ditempelkan di dinding rumah masing-masing.



Sering kali usaha anggota KKI menjadi sumber tunggal penghasilan keluarga saat suami sedang tidak bekerja.

Pinjaman untuk usaha diberikan secara berkelompok, dan anggota mencicil seminggu sekali. KKI juga mewajibkan mereka menabung. Walaupun membuat cicilan mingguan menjadi lebih besar kami tetap melaksanakannya agar anggota bisa merasakan manfaat menabung.



Menabung adalah salah satu jalan agar anggota dapat mewujudkan impian mereka. Oleh karena itu kami menyediakan beberapa macam **tabungan** di KKI, mulai dari yang disetorkan bersama dengan cicilan setiap minggu, sampai tabungan sukarela. Kami membebaskan anggota untuk menabung sesuai dengan kemampuan dan kemauan mereka; seribu rupiah pun kami terima. Seluruh tabungan di KKI bersifat gratis, tidak ada potongan sepeser pun ketika anggota mengambil.



LUCYANA SIREGAR

Menjawab Panggilan Tuhan Untuk Menjadi Berkah Bagi Sesama

**"...SEBAGAI SEORANG PEMIMPIN SAYA INGIN SEKALI
MENDORONG TIM SAYA UNTUK BERSEMANGAT
MENGGALI POTENSI TERBAIKNYA..."**

Pameo di balik sebuah kesuksesan selalu ada orang-orang yang memiliki dedikasi luar biasa memang terbukti. Di balik perkembangan Koperasi Kasih Indonesia yang kian menunjukkan kemajuan yang pesat, terdapat salah satu sosok kunci yang merupakan motor penggerak institusi ini supaya bisa berlari dengan kencang. Perempuan sederhana nan bersahaja bernama Lucyana Handayani Siregar merupakan salah satu dari tiga orang yang membidani lahirnya Koperasi Kasih Indonesia.

KEYAKINAN MENJAWAB PANGGILAN

Tidak pernah terpikir sebelumnya oleh Lucy bahwa ia akhirnya akan bekerja di daerah Utara Jakarta. Bergelut dengan garangnya panas ibu kota, debu dan asap knalpot kontainer-kontainer yang memasuki pelabuhan, atau memasuki gang-gang sempit yang becek demi menemukan ibu-ibu yang memerlukan bantuan. Bergabungnya Lucy ke dalam KKI berawal ketika ia dikontak oleh teman kampusnya terdahulu Leonardo Kamilius. "Banyak orang pintar yang saya ingat, tapi yang saya butuhkan bukan hanya orang pintar tapi juga yang bisa dipegang omongannya. Konsekuen, konsisten, *reliable*." kata Leon saat ditanya alasannya memilih Lucy untuk membantu merealisasikan idenya. Lucy diminta untuk membantu Leon dalam bidang akuntansi karena

walaupun berasal dari jurusan akuntansi namun Leon sudah lama tidak mendalaminya. Lucy menerima tawaran Leon dengan satu kesepakatan bahwa dia membantu sampai ia mendapat pekerjaan baru.

Mereka beberapa kali berdiskusi dengan sama-sama melahap banyak buku keuangan mikro terutama buku karangan Mohammad Yunus. Setelah beberapa minggu berdiskusi, akhirnya mereka sepakat untuk turun lapangan di daerah Cilincing, Jakarta Utara yang merupakan salah satu lumbung kemiskinan Kota Jakarta. Mereka awalnya bekerja sama dengan Bruder Petrus Partono membentuk Koperasi Kasih Indonesia dan mulai berkantor di Cilincing.

Awal-awal terbentuknya KKI, Lucy dan Leon turun lapangan bersama dua orang ibu yang merupakan karyawan dari Bruder Petrus. Mereka mengumpulkan beberapa ibu dan mengadakan diskusi. Dari hasil diskusi itu Lucy dan Leon kaget bahwa para ibu itu tidak ada yang memiliki tabungan. Setiap kebutuhan keluarga mereka andalkan dari pinjaman ke tetangga atau bank harian. Ini yang memantik ide di kepala mereka bahwa yang dibutuhkan oleh para ibu bukan hanya pinjaman namun juga pelatihan untuk mengelola uang dan tempat untuk menabung. Maka disepakati sejak awal bahwa

KKI bukan hanya menyediakan pinjaman tapi juga pelatihan dan tabungan.

Setelah itu mereka menggodok bersama lembar untuk dipakai menseleksi calon anggota. Setiap hari mereka pun semangat berjalan kaki menyusuri jalan dan gang-gang di daerah Cilincing mengajak para ibu yang berdagang untuk bergabung. Setelah mensurvei beberapa calon nasabah, tanggal 21 Februari 2011 dilakukan pencairan pertama. Tanggal inilah yang akhirnya disematkan menjadi tanggal berdirinya KKI.

Sesudah pencairan pertama, banyak ibu yang mendaftar di KKI. Ini membuat Lucy pulang dengan hati gembira walaupun saat itu Lucy harus bolak-balik Cilincing-Cileungsi selama 8 jam dan hanya diberi gaji 50 ribu setiap hari. Sangat berbeda dengan gaji di perusahaan tempat Lucy bekerja sebelumnya. Dengan uang sebesar itu ia pun harus memilih untuk makan hanya satu kali, di siang hari atau di malam hari. Seringkali Leon akan membawakan bekal makan siang dari rumah sehingga Lucy bisa mendapat jatah makan malam. Namun hal itu tidak membuatnya gentar. Prinsip yang dia pegang dalam hidupnya adalah ia akan mengerjakan sebaik-baiknya bagian dirinya di manapun dia ditempatkan; prinsip yang ia dapatkan setelah mengalami pergumulan hebat dalam diri setelah mengalami dua kali

kegagalan ujian akhir kelulusan sarjana strata satu.

Ternyata saat bekerja di Koperasi Kasih Indonesia, Lucy makin merasa ini panggilan Tuhan untuknya. Dia meyakini di sinilah bagian dari hidupnya yang harus dia kerjakan. Pertama kali melihat para ibu yang didatanginya, ingatannya kembali ke masa kecil. Ia melihat calon nasabah seperti melihat ibu kandungnya dan melihat anak-anak mereka seperti melihat dirinya di masa kecil. "Sewaktu sekolah kami hanya memiliki satu seragam, kaos kaki, dan sepatu. Bila kami lupa mencuci maka siap-siap saja akan memakai baju bau. Dalam keluarga kami tidak ada kamus jajan. Mau merengek bahkan sampai nangis guling-guling pun ibu saya tidak akan memberikan jajan kepada anak-anaknya. Kecuali bila kami pembagian rapor dan mendapat nilai-nilai bagus maka kami akan dibelikan baso atau somay. Apalagi kalau nilai sembilannya banyak boleh tambah jus," kenang Lucy sambil tersenyum. Melihat Lucy yang semakin menunjukkan hatinya pada KKI, Leon mendapat keberanian untuk menawarkan Lucy menjadi *Co-Founder* KKI dan memintanya untuk tetap bergabung dan membangun KKI. Akhirnya mereka sepakat untuk menjalankan KKI hanya selama satu tahun.

MENITI KOPERASI KASIH INDONESIA

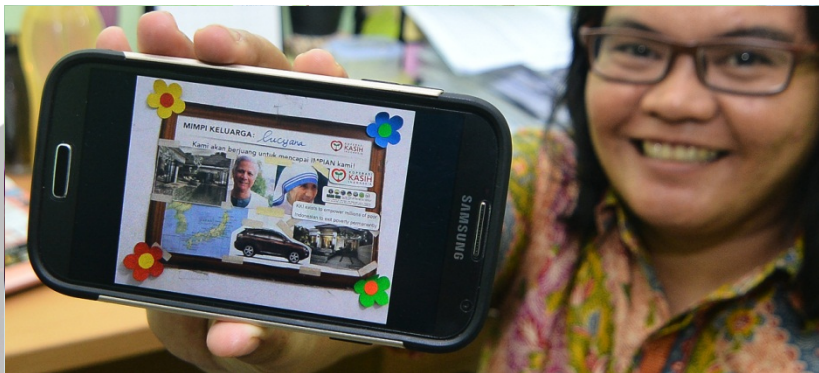
Keyakinan untuk membantu sesama tidak berjalan mulus karena banyak tantangan menghadang. Salah satunya berasal dari keluarga. Ayah dan ibunya memang tidak secara langsung menolak karena dalam keluarganya sangat demokratis.

Ketidaksetujuan ayah Lucy ditunjukkan dengan selalu mendorong putri pertamanya ini untuk mencari pekerjaan di luar KKI. Dia menganggap bahwa apa yang dirintisnya saat itu bukanlah pekerjaan melainkan hanya kerja sosial semata. Kekhawatiran besar melanda orang tua Lucy karena mengingat koperasi idealis yang memberikan bukan hanya pinjaman, tapi juga pelatihan dan tabungan sulit diwujudkan apalagi dengan pengalaman minim dan dana terbatas.

Keluarga besar Lucy yang berasal dari batak pun mencibir. Anggapan mereka koperasi itu

seperti rentenir yang mencekik para pedagang seperti yang banyak dilakukan orang-orang batak lainnya. Oleh karenanya, banyak keluarga yang menyayangkan karier perempuan lulusan Taruna Nusantara dan Akuntansi Universitas Indonesia ini harus berakhir dengan bekerja di koperasi. Semua cibiran itu dia tanggapi dengan senyuman karena dalam hatinya ia yakin sekali mereka seperti itu karena belum memahami betul apa yang dikerjakannya. Ia memilih menjawab dengan lebih bersungguh-sungguh mengerjakan panggilan ini dengan segala tantangannya.

Akhir tahun 2011 karyawan KKI bertambah menjadi 5 orang dengan nasabah berjumlah sekitar 300. Tantangan berat datang pada tahun 2012 ketika istri Leonardo Kamilius mengandung. Saat itu kondisi keuangan sangat tipis. Leon mengajak Lucy dan Ferry



untuk berbicara mengenai kondisi yang terjadi. Ia menunjukkan isi dompetnya yang hanya berjumlah 300 ribu rupiah. Ia menawarkan dua opsi karena ia tidak mampu lagi menggaji keduanya. Opsi pertama adalah KKI ditutup atau opsi kedua dia mencari tambahan pekerjaan di luar untuk mendukung operasional KKI dengan catatan dia hanya ke kantor selama dua hari selama seminggu. Saat itu Lucy sudah memegang bagian operasional di KKI. Lucy dan Ferry menyetujui opsi kedua.

Pada tahun 2012 tantangan kembali menghadang karena jumlah nasabah tidak bertambah signifikan sesuai dengan target. Akhir tahun 2012 jumlah nasabah hanya berjumlah sekitar 600. Akhirnya mereka bertiga kembali mengadakan rapat besar dan sepakat bila ternyata di tahun 2013 nasabah KKI tidak mencapai 2.000 maka KKI akan ditutup dengan pertimbangan bahwa ternyata model yang digunakan KKI memang belum bagus dan orang-orang di KKI harus banyak belajar lagi. Namun ternyata lagi-lagi KKI lolos dari penutupan karena tahun 2013 angka nasabah mereka bisa melejit sampai 3.065 orang. Kini KKI semakin berkembang dengan jumlah nasabah di angka 8.000 dengan karyawan berjumlah 48. KKI juga sudah memilah cabang disesuaikan dengan daerah target yang membuat kinerja kian terarah.

MENJADI PEMIMPIN YANG MEMBERDAYAKAN

Lucy dikenal sebagai pemimpin yang disiplin dan tegas. *"I am not a hero.* Saya yakin Tuhan tidak menciptakan sampah. Semua manusia memiliki tujuan dalam hidupnya. Sebagai seorang pemimpin saya ingin sekali mendorong tim saya untuk bersemangat menggali potensi terbaiknya. Terkadang sosok pemimpin digambarkan sebagai pahlawan dan timnya sebagai korban. Sehingga sosok pemimpin idaman adalah yang selalu menolong timnya bak pahlawan. Saya tidak ingin jadi pahlawan. Saya ingin menjadi *coach* yang memberdayakan tim walaupun terkadang memberdayakan tidak selalu secara halus," jawab Lucy panjang lebar. Perempuan kelahiran Agustus ini memilih menjadi pemimpin yang memberdayakan bukan hanya menjadi pemimpin yang dielut-elukan. Perbedaan ini yang membuat Lucy kerap melakukan berbagai cara supaya bisa membantu timnya menemukan potensi terbaiknya walaupun dengan cara yang dianggap tidak enak oleh tim. Gaya memimpin ini tidak serta merta dia dapatkan begitu saja. KKI lah yang diakuinya banyak memberikan pelajaran. "Pengalaman yang direfleksikan adalah guru terbaik bagi saya. KKI ibarat laboratorium buat saya.



KKI mengajarkan saya banyak hal. Terutama dalam memimpin tim.”

Meskipun tegas dan sangat disiplin banyak yang merasakan manfaat digembleng oleh Lucy. “Selama saya dipimpin Bu Lucy, yang pertama saya merasa beliau membimbing saya. Beliau bentuk saya jadi pribadi yang lebih baik walaupun dengan cara yang keras. Tapi menurut saya itu membuat saya sadar. Dulu itu saya lebih parah dari sekarang. Egoisnya mikirin diri sendiri gak peduli sama orang lain yang penting kerjaan jalan. Padahal pemimpin yang baik bukan seperti itu. Tapi beliau bentuk saya agar punya hati untuk orang lain. Memikirkan orang lain, dan mengingatkan hidup itu harus bermanfaat untuk banyak orang,” kata Indah salah satu Kepala Cabang di KKI.

Hal serupa diutarakan oleh Ferry. “Pertama-tama kaget. Kaget karena dulu ketika masuk KKI gak pernah kebayang bahwa diri saya yang dulu sama sekali belum cukup untuk bisa melayani dengan baik di

sini. Dulu merasa belagu dan merasa sudah cukup jago untuk melakukan tugas-tugas. Dan dari Ibu Lucy lah saya tau bahwa ya diri saya sama sekali jauh dari kata mampu. Bu Lucy lah yang setengah mati berlinang keringat dan air mata mau membimbing saya. Mau maksa saya untuk terus mengembangkan diri. Setelah saya ngerasain semua bimbingan dan perhatian yang Bu Lucy kasih, saya sekarang merasa bersyukur banget punya pimpinan kayak begitu. Saya kagak bakal bisa jadi kayak sekarang ini kalau Tuhan gak pake Bu Lucy untuk jadi mentor saya,” cerita Ferry panjang lebar. Lucy bahkan bukan saja menjadi inspirasi bagi timnya namun juga bagi Leon sahabat sekaligus pemimpinnya. “Lucy yang paling memberikan kinerja terbaik untuk KKI. Sebagai pemimpin dia adalah pondasi yang kokoh untuk KKI. Tanpa Lucy KKI belum tentu bisa sebesar ini. Dia juga menguatkan hati saya di 2 tahun pertama KKI. Awalnya saya adalah pemimpin yang *result oriented* dari Lucy lah

saya belajar bagaimana saya bisa menjadi pemimpin yang peduli dengan tim. Pemimpin yang memimpin dengan hati. Saya sangat berharap Lucy tetap berkarya di KKI sampai Tuhan memanggil untuk tugas yang lebih besar,” kata Leon panjang lebar.

MENJADI BERKAT UNTUK SESAMA

Saat ini banyak nasabah yang dulu dipegang oleh Lucy sudah mengalami kemajuan hidup. Sebut saja Ibu Ida Mulgaida yang kini telah memiliki rumah di daerah Bojong. Hal yang sangat ia impikan sejak lama. Adalagi cerita Ibu Tuti yang dahulunya pernah terpaksa memakai tabungan harian yang dipegangnya karena anak dan suaminya sakit hingga banyak tetangga yang tidak mempercayai untuk meminjamkannya modal untuk usaha. Namun Lucy melihat kesungguhan Ibu Tuti dan mempercayainya untuk bergabung dengan KKI. Kini, Ibu Tuti merasakan sangat bersyukur karena jualanannya mengalami kemajuan dan anak-anaknya bisa

lancar bersekolah. Motivasi yang dialirkan oleh Lucy saat melakukan pelatihan memberikan dampak positif pada banyak nasabah KKI. Tak ayal karena perannya yang besar untuk mensejahterakan para ibu melalui KKI, majalah Forbes Indonesia menobatkannya sebagai salah satu dari 10 *Inspiring Woman* tahun 2014.

Tujuan hidup Lucy adalah ingin hidupnya bermanfaat untuk sesama. Ia berharap melalui KKI ia dapat mewujudkan tujuannya itu. Kini, mimpi terbesar Lucy adalah KKI bisa membuka kantor cabang baru. Menginjak tahun kelima dengan jumlah nasabah menembus 8.000 Lucy merasa KKI sudah seharusnya memiliki kantor cabang baru. Untuk itu, beberapa persiapan tengah dilakukan demi mencapai tujuan itu. “Saya ingin melihat KKI nantinya menjangkau seluruh Indonesia. Sehingga di mana ada orang miskin di situ KKI ada untuk membantu,” kata Lucy menutup pembicaraan dengan tersenyum.



IBU ITA ROSITA

BERSAMA KKI MERAIH RUMAH IDAMAN

"...SAYA YAKIN SEKALI KALAU SAYA NGGAK DIPERTEMUKAN DENGAN KKI, SAYA PASTI MASIH HIDUP NGONTRAK SAMPAI SAAT INI..."

LIKA LIKU KEHIDUPAN IBU ITA ROSITA

Jalan Raya Tugu merupakan saksi perjalanan masa kecil hingga remaja Ibu Ita Rosita. Keluarganya berjualan nasi dan lauk-pauk di depan rumah. Sejak kecil, ibu dari tiga orang putri ini memang terbiasa ikut berjualan. Lewat berjualan pula yang mengantarkan Ibu Ita Rosita mendapatkan jodoh. Calon suaminya saat itu adalah seorang nelayan dan mereka menikah di tahun 2005.

Pada tahun 2007, Ibu Ita Rosita dan keluarga pindah ke Pulau Bangka, Sumatera Selatan. Kepindahan keluarganya karena suami Ibu Ita Rosita ditawari pekerjaan sebagai satpam di kafe milik keluarga suaminya. Melihat potensi

lingkungannya yang ramai, naluri berdagang Ibu Ita Rosita pun muncul. Gayung pun bersambut. Ayah mertuanya mendukung dengan memberikan lapak yang sudah diisi dengan etalase dan barang dagangan seperti mie instan, pop mie, kopi, teh, dan lainnya.

Lingkungan kafe yang ramai dengan pengunjung membuat dagangan Ibu Ita Rosita sangat laku. Sekian waktu berjalan, mereka merasa bahwa kondisi lingkungan di sekitar kafe yang identik dengan dunia malam dirasa tidak cukup kondusif untuk keluarga terutama anak-anak mereka. Maka, mereka memutuskan kembali ke Jakarta.

Saat akan pulang ke Jakarta, tidak banyak uang yang mereka bawa. Mereka menganggap apa yang mereka hasilkan bukan sepenuhnya milik mereka karena modal awal Ibu Ita berdagang sepenuhnya diberikan oleh ayah mertuanya. Maka sekembalinya mereka ke Jakarta mereka tinggalkan semua yang mereka hasilkan. "Saya bener-bener nggak bawa barang apa-apa. Uang yang ada pun cuma untuk membeli tiket kapal saja," tutur Ibu Ita Rosita menceritakan pengalamannya saat itu.

Sekembalinya ke Jakarta pada tahun 2008, karena kondisi keuangan menipis, Ibu Ita Rosita memutuskan untuk bekerja di salah satu perusahaan yang bergerak di industri garmen. Hampir 1 tahun bekerja, sebuah peristiwa naas terjadi. Saat Ibu Ita Rosita pulang kantor dan hendak menyebrang jalan, tiba-tiba sebuah angkot melaju kencang dan menabrak tubuhnya hingga membuat dirinya terpelantak dan tak sadarkan diri. Ketika sadar, Ibu Ita Rosita sudah berada di rumah sakit dengan luka serius di bagian kepala dan wajahnya. "Wajah saya penuh luka. Ngeri sekali. Saya aja nggak mau liat kaca waktu itu," kata Ibu Ita Rosita memejamkan mata dengan badan gemetar karena membayangkan kejadian waktu itu.

Masa pemulihan luka dan trauma adalah masa-masa terberat bagi Ibu Ita Rosita. Selain harus

menahan sakit akibat luka yang dideritanya, ia pun harus menahan malu karena mukanya penuh dengan luka. Ia tidak percaya diri dan tidak berani untuk bertemu dengan tetangga. Bahkan, untuk melihat wajahnya sendiri di cermin. Masa pemulihan luka yang memakan waktu sekitar enam bulan membuat Ibu Ita Rosita merasa tak enak hati terhadap perusahaan tempatnya bekerja. Ia kemudian memutuskan untuk mengundurkan diri.

Selang setahun, keinginan Ibu Ita Rosita untuk berdagang muncul kembali. Adiknya menawarkan lahan untuk tempat berdagang. Bermodal uang 1 juta rupiah yang merupakan gabungan dari uang pemberian suami dan tabungannya, Ibu Ita Rosita membuat warung kecil dan memasang etalase. Sayang, modal tersebut hanya cukup untuk menyiapkan tempat saja.

MENEMUKAN TITIK CERAH

Kesempatan mendapatkan modal datang saat Ibu Ita Rosita sedang mengantar anak keduanya, Cinta, ke sekolah. Ia dikenalkan dengan Koperasi Kasih Indonesia melalui Ibu Rita, Kepala Sekolah tempat anaknya belajar. Ibu Rita lalu menjelaskan bahwa KKI akan memberikan pinjaman modal kepada para pengusaha kecil. Sehingga syarat utama untuk bergabung tentu saja harus memiliki usaha.

Mendengar penuturan Ibu Rita, sontak mata Ibu Ita Rosita langsung berbinar. Ia sudah membayangkan tak lama lagi warungnya akan segera terisi dagangan dan ia bisa segera mulai berdagang. Saat ditanya Ibu Rita berapa jumlah pinjaman yang akan diajukan, Ibu Ita Rosita mengajukan pinjaman 1 juta rupiah. "Saya cuma bantu untuk catat ya, Bu. Selebihnya nanti tergantung kepala pengurusnya, Pak Leon," lanjut Ibu Rita sambil tersenyum. Beberapa hari kemudian, Pak Leonardo Kamilius (kepala pengurus KKI) datang untuk melakukan survei. Saat itu, masih merupakan tahun awal KKI berdiri. Sehingga, kepala pengurus masih merangkap tugas sebagai petugas yang melakukan survei. Akhirnya, setelah dilakukan survei, Ibu Ita Rosita diberikan pinjaman sebesar 1 juta rupiah.

Ternyata penghasilan warung Ibu Ita Rosita sangat lumayan. Ia bisa memperoleh penghasilan bersih

500 ribu setiap hari. "Wah, dulu mah jangan ditanya. Alhamdulillah banget. Maklum, Dek, dulu kan warung belum terlalu banyak. Masih sepi. Jadi warung saya laku banget, apalagi ini buka sampai malam. Soalnya saya sama bapaknya gantian jaga. Saya siang sampai sore, bapaknya pulang dari laut nerusin sampai jam 12 malam," jelas Ibu Ita Rosita panjang lebar. Pelanggannya paling banyak adalah para nelayan yang baru pulang melaut.

MERAIH IMPIAN MEWUJUDKAN RUMAH IDAMAN

Setiap minggu, Ibu Ita Rosita selalu datang ke TK tempat anaknya sekolah untuk mengantarkan uang setoran dan mendapatkan motivasi dari petugas KKI. "Waktu itu saya diajarin sama Pak Leon dan Bu Lucy. Setiap minggu kami dapat pengarahan. Saya diajari cara mengelola uang," kata Ibu Ita Rosita. "Ilmu yang paling nempel sama saya waktu Pak Leon bilang,



Ibu kalau beli itu yang ibu butuhkan, jangan yang ibu inginkan. Soalnya kalau ibu beli yang ibu inginkan pasti nggak ada habis-habisnya. Yaa namanya ibu-ibu kan ya, Mbak. Lihat sepatu cakep dikit, beli. Baju bagus, beli. Nah, ilmu itu nempel terus di kepala saya sampai sekarang,” urai Ibu Ita Rosita penuh semangat.

Motivasi yang diberikan setiap minggu membuat Ibu Ita Rosita rajin menabung. Ia ingin memiliki rumah karena sudah lelah mengontrak. “Haduh capek, Dek, saya ngontrak melulu. Sudah 19 tahun saya ngontrak nggak punya-punya rumah,” keluhnya. “Makanya begitu dapat ilmu langsung saya praktekan. Alhamdulillah dagangan laku, jadi uang hasil berdagang saya putar lagi untuk modal. Sisanya sekitar 100 sampai 200 ribu rupiah saya simpan untuk tabungan, walaupun belum ada bayangan mau beli rumah di daerah mana,” tambahnya.

Keinginan Ibu Ita Rosita menemui titik terang saat adiknya menawarkan tanahnya seharga 2,5 juta rupiah. “Saya bayar sebutuhnya adek saya saja. Jadi nggak dipatok buat bayar harus lunas kapan,” kata Ibu Ita Rosita.

Hal itu membuatnya lebih fokus menabung guna membeli bahan bangunan dan membayar tukang. “Saya bangun rumahnya nyicil. Pertama, pas terkumpul duit bikin fondasi terus bikin rangka sama atap. Udah nembok tinggal pasang

keramik, saya kehabisan tabungan. Dari yang punya kontrakkan juga mendesak terus kapan rumah selesai,” tutur Ibu Ita Rosita. Biaya yang dihabiskannya untuk membuat fondasi sampai membuat rangka rumah habis sampai sekitar 10 juta rupiah. Sesudah itu, Ibu Ita Rosita tidak memiliki uang lagi untuk memasang keramik dan juga memasang dinding rumah.

Dalam kebingungan itu, Ibu Ita Rosita memutar otak untuk mencari dana tambahan. Keinginan dan doa yang kuat untuk memiliki rumah mendapatkan jalan dengan mendapat pinjaman bulanan dari KKI. Pinjaman sebesar 5 juta dari KKI dikembalikan dengan dicicil setiap bulan sebesar 650 ribu rupiah. Setelah hampir setahun dibangun, akhirnya rumah yang diimpikan oleh Ibu Ita Rosita pun menjadi kenyataan. “Saya nggak pernah mau ngilang-ngilangin jasa KKI sama saya. Saya yakin sekali kalau saya nggak dipertemukan dengan KKI, saya pasti masih hidup ngontrak sampai saat ini. Apalagi sebelumnya saya nggak kenal yang namanya menabung,” kata Ibu Ita Rosita dengan mata berkaca-kaca.

Keinginan Ibu Ita Rosita untuk maju tidak selesai sampai di situ. Ia mengajukan pinjaman pada KKI sebesar 5 juta rupiah untuk membuat rumah bagi anak sulungnya yang akhirnya menjadi rumah kontrakkan. Sekarang rumah itu dia sewakan seharga 500 ribu per bulan. Selain membuka

usaha kontrakkan, ia juga memiliki usaha selang air. Di tempatnya tinggal, air bersih sudah sulit didapat sehingga untuk mendapat air bersih harus memasang air PAM atau membeli. Uang sebesar 2.5 juta menjadi modal awal Ibu Ita Rosita untuk memasang selang, membeli jerigen, dan gerobak. Dari hasil memasang air itulah, ia bisa menjual air paling banyak hingga 10 gerobak. Satu gerobak dihargai 6 ribu rupiah.

Sekarang Ibu Ita Rosita memiliki beberapa usaha, yaitu: warung, selang air, dan kontrakkan. Hal ini

tidak membuat Ibu Ita Rosita cepat berpuas diri. Dia ingin menambah gerobak baru untuk usaha selang airnya agar keinginannya menyekolahkan anak sampai sarjana dan juga bisa berangkat haji bersama suaminya dapat segera terwujud.

Jalan untuk mewujudkan mimpi selanjutnya memang butuh perjuangan namun Ibu Ita yakin dengan usaha keras, doa, hemat, dan menabung, ia bisa mewujudkan mimpi-mimpinya. Semangat terus Ibu Ita Rosita!



IBU DASIRIH

MIMPI KELUARGA, TANGGUNG JAWAB BERSAMA

***"...KKI INI TIDAK AKAN SAYA LEPAS. SAYA DAPAT ILMU DARI KKI
DAN SAYA JADI MAKIN SEMANGAT MENABUNG..."***

"Sekarang kalau dijumlahkan, total tabungan Ibu kira-kira ada berapa?" tanya petugas KKI saat berkunjung ke rumah Ibu Dasirih di Gang Bebek, Cilincing. Sejenak Ibu Dasirih terdiam. Ia mengeluarkan sepuluh jari tangannya seraya berkamat-kamat menghitung jumlah tabungannya yang tersebar di beberapa tempat. "Yaaa... kurang lebih 21 juta ada, Bu," jawab Ibu Dasirih perlahan.

Ibu Dasirih adalah salah satu anggota KKI yang mengalami kemajuan hidup cukup pesat, baik dalam usaha maupun kesejahteraan keluarga. Sudah 7 periode (3,5 tahun) Ibu Dasirih menjadi anggota KKI. Usahnya sekarang adalah berdagang

warungan.

AWAL MULA USAHA

Ibu Dasirih tinggal di rumah kontrakan bersama dengan suami dan ketiga anaknya. Awal mula usaha Ibu Dasirih dirintis dengan modal 50 ribu rupiah. Itu pun karena terpaksa. Sebelumnya ia tidak bekerja.

Tahun 2009, suami Ibu Dasirih diberhentikan dari pekerjaannya karena perusahaan tempatnya bekerja jatuh bangkrut. Beruntung saat itu Ibu Dasirih masih punya tabungan. Namun, pada tahun yang sama pula kedua anaknya harus mendaftar sekolah. Anak pertamanya masuk SMK dan anak keduanya masuk SMP. Ditambah

lagi, adik Ibu Dasirih akan berangkat menjadi TKI di Malaysia. Ibu Dasirih lah yang membantu persiapan keberangkatannya. Tidak sedikit uang yang harus dikeluarkan saat itu. Akhirnya, dikuraslah seluruh isi tabungan hingga bersih tak bersisa.

Suatu hari, Ibu Dasirih mendapati uang di dompetnya tersisa 50 ribu saja. Ia lalu berpikir bagaimana caranya uang itu cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga hari itu hingga seterusnya. Uang itu lalu dibawa ke Pasar Kalibaru. Pergi dengan menggandeng putri bungsunya yang masih SD, pulang dari pasar Ibu Dasirih membawa kantong plastik berisi cetakan dari logam, terigu, telur, dan bumbu-bumbu.

Sesampainya di rumah, Ibu Dasirih memulai usaha pertamanya dengan berjualan martabak telur. Ia membuka 'warung' perdananya di depan rumah kontrakan dengan bermodalkan sebuah meja. Beberapa bulan setelah usahanya berjalan, Ibu Dasirih mencoba menambah dagangan. Dari keuntungan usahanya, ia mulai bisa kulakan minuman gelas dan makanan ringan. Keuntungan hasil usaha terus diputar untuk modal dan pemenuhan kebutuhan. Jika ada sisa barulah ia tabungkan.

PERKENALAN DENGAN KKI

Tahun 2012, Tuhan mempertemukan Ibu Dasirih dengan KKI melalui Ibu Nining. Ibu

Nining adalah salah satu petugas KKI yang mendatangi warungnya dan menawarkan pinjaman modal usaha. Pinjaman awal saat itu sebesar 500 ribu rupiah. Oleh Ibu Dasirih, uang itu dipakai untuk membeli *freezer* dengan tambahan uang dari hasil menjual gelang. Ia lalu menambah usahanya dengan berjualan es lilin.

Modal usaha terus diputar untuk menambah penghasilan. Beberapa tetangga bahkan ada yang mengambil es lilin darinya untuk dijual keliling. Sore hari, mereka mengembalikan termos-termos es ke Ibu Dasirih sekalian menyerahkan setoran uang. "Gimana caranya gelang saya harus bisa saya beli lagi. Makanya saya target sehari harus nyelengin," kata Ibu Dasirih bersemangat saat bercerita tentang target menabung dan obsesinya. Ia ingin sekali membeli gelangnyanya kembali.

TABUNGAN KKI, PAKET LEBARAN, DAN SI MACAN

Di KKI, Ibu Dasirih rajin menabung di Tabungan Pribadi setiap seminggu sekali. Selain di KKI, sejak dulu Ibu Dasirih sudah menabung di Paket Lebaran (Palem) dan celengan di rumah. Tabungan tersebut tidak kemudian ada seketika Ibu Dasirih memulai usaha. Awal mula membuka usaha, uang modal terus diputar. Sisanya dipakai untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Waktu itu belum ada cukup uang untuk

ditabungkan. Baru setahun setelah menjalankan usaha, Ibu Dasirih mulai bisa menabung. Ia ikut Paket Lebaran (Palem) yaitu fasilitas dimana uangnya akan dicairkan setahun kemudian, biasanya saat menjelang Lebaran.

Tahun pertama, Ibu Dasirih memulai tabungan Palemnya dengan setoran 3 ribu per hari. Setiap tahun ia tingkatan jumlah tabungannya hingga di tahun kelima, karena sudah tidak ada lagi tanggungan membayar kontrakan, Ibu Dasirih memberanikan diri menabung di Palem 40 ribu per hari per hari. Dengan setoran harian sebesar itu, setelah setahun Ibu Dasirih akan menerima uang tabungan sekitar 13 juta rupiah. Jumlah yang lumayan.

Merasa usaha yang dijalankannya sudah cukup aman, Ibu Dasirih menaikkan target menabungnya. Ia selalu menyisihkan 10 ribu per hari untuk dimasukkan ke dalam celengan berbentuk macan. Setiap hari tidak pernah absen Ibu Dasirih memberi makan 'macannya'. Ketika ditanya saat itu penghasilan hariannya kisaran berapa, ia tidak bisa menjawab. Ia tidak pernah benar-benar menghitung penghasilan hariannya. Ramai ataupun sepi, setiap hari ia mengharuskan dirinya menyisihkan 10 ribu untuk dimasukkan ke celengan macan.

Celengan macan milik Ibu Dasirih terbuat dari semen dengan ukuran

cukup besar. "Celengan ini hanya dibongkar setahun sekali, Bu. Pas mau Lebaran kami sekeluarga berkumpul membongkar celengan ini dan menghitung uangnya bersama-sama," kata Bu Dasirih menjelaskan pada petugas ritual tahunannya yang unik.

"Sudah 2 kali celengan ini dibongkar. Setelah itu, suami saya menutup kembali lubangnya dengan semen," kata Bu Dasirih sambil menunjukkan celengan macannya. Ia menambahkan, "Setelah uangnya dihitung bersama, kami sekeluarga bermusyawarah uang itu akan dipakai untuk apa." Jadi, macan itu adalah celengan keluarga Ibu Dasirih yang sarat akan kenangan dan perjuangan.

PRESTASI DARI SEGI NILAI DAN MATERI

Biarpun bukan dari keluarga yang serba berkecukupan, bagi Ibu Dasirih urusan pendidikan menjadi hal nomor satu. Apapun akan ia upayakan demi pendidikan anak-anaknya. Terbukti di tahun 2009, ia rela menguras habis isi tabungannya untuk menyekolahkan anak-anaknya. Selain urusan sekolah, Ibu Dasirih juga menularkan semangat menabungnya ke anak-anaknya. Masing-masing anak memiliki sebuah celengan untuk menyisihkan uang jajan. Ibu Dasirih tidak pernah memanjakan anak-anaknya, termasuk soal belanja. Hanya setahun sekali Ibu Dasirih



membelikan baju baru anak-anaknya, kecuali baju seragam sekolah. Di luar itu, jika anak-anaknya menginginkan baju baru atau barang-barang pribadi yang lain, mereka didorong untuk menabung terlebih dulu. Dengan cara itu Ibu Dasirih memberikan kebanggaan dan membentuk mental kemandirian anak-anaknya. Tentu berbeda rasanya memiliki sepeda dari hasil menabung sendiri dengan sepeda pemberian orangtua. Anak-anak akan merasa lebih bangga dan lebih menyayangi barang-barangnya.

Selain membentuk keteladanan, rutinitas menabung yang dilakukan Ibu Dasirih sangat membantu mempercepat peningkatan perekonomian keluarga. Ia jadi bisa menabung dan memutar uang untuk keberlanjutan usaha. KKI percaya, segala upaya yang bertujuan baik pasti tidak akan sia-sia. Ibu Dasirih membuktikannya. Dalam waktu 5 tahun, bahkan saat

usahanya benar-benar dimulai dari nol, ia sudah bisa mewujudkan rumah pribadinya. Selain itu, tiga buah *freezer* kini turut melengkapi isi rumahnya berikut tiga sepeda motor yang dibelinya secara kontan.

Sebelumnya, bertahun-tahun mereka hidup mengontrak. Suatu ketika sang pemilik kontrakan mengatakan bahwa periode berikutnya rumah itu akan dikontrakan ke orang lain. "Saya sedih. Sudah lama kami tinggal di situ. Kalau ada tembok yang rusak, kami yang benerin. Kami bahkan beli urug untuk meninggikan rumah kontrakan itu agar tidak terkena banjir. Kami sudah anggap rumah itu seperti rumah sendiri," kata Ibu Dasirih. "Makanya begitu dengar pemilik kontrakan bilang begitu, saya berniat harus bisa punya rumah sendiri. Biar jelek yang penting punya sendiri," tambahnya. Itulah peristiwa yang memantik Ibu Dasirih untuk

mewujudkan rumahnya.

Akhirnya, di akhir tahun 2014 lalu Ibu Dasirih dan keluarganya berhasil mewujudkannya. Perjuangannya tidak sederhana. Rumah itu tidak langsung sekali jadi. Saat ditempati, temboknya masih berupa bata susun, lantainya masih semen kasar, dan atap plafonnya belum ada. Semua disempurnakan secara bertahap sembari rumah itu ditempati. Suami dan anak-anaknya tidak enggan ikut mengangkat pasir dan batu. Pekerjaan tidak diserahkan seluruhnya ke tukang. Mereka pun ikut membantu menyelesaikan. Bersyukur saat masa kontrak rumah selesai, Ibu Dasirih dan keluarga bisa langsung pindahan ke rumah baru mereka.

KESAN DAN HARAPAN UNTUK KKI

"KKI ini tidak akan saya lepas. Saya dapat ilmu dari KKI dan saya jadi makin semangat menabung," kata

Ibu Dasirih ketika ditanya kesannya tentang KKI. "Setelah gabung di KKI, saya jadi berpikir: Iya juga; bener juga ilmunya. Orang hidup memang harus begitu (disiplin, usaha keras, jujur, rajin berdoa, dan hidup sederhana)," tambahnya. Selain itu, semangat keluarga juga menjadi pemicu. Ketika keluarga kompak untuk diajak maju bersama, saat itulah mimpi keluarga menjadi lebih dekat untuk diwujudkan. Ia bersyukur dipertemukan dengan KKI. Sebelum mengenal KKI, Ibu Dasirih memang sudah belajar menabung. Begitu bertemu KKI, ia menjadi semakin berani bermimpi. Semoga mimpi-mimpi Ibu Dasirih dan keluarganya bisa tercapai!



IBU AMNAH

DARI PEMULUNG SAMPAH PENGEPUL: SEBUAH PERJUANGAN MERINTIS USAHA RONGSOK

***"...SAYA MAH GAK MALU SAMPE NGOREK-NGOREK GOT BUAT
CARI BARANG. KAN YANG PENTING HALAL..."***

HIJRAH KE JAKARTA: MENGAIS REZEKI DARI SAMPAH

Peluang usaha tak selalu berasal dari sesuatu yang sifatnya mahal atau baru. Barang rongsokan kini tidak lagi identik dengan sesuatu yang kotor, sampah yang menjijikan, atau setumpuk besi berkarat. Dengan berbekal ketekunan dan kerja keras, setumpuk barang bekas tak terpakai bisa disulap menjadi peluang usaha yang menjanjikan. Itu pula yang diyakini oleh Ibu Amnah. Usaha rongsokan yang telah digeluti selama 19 tahun oleh ibu lima orang anak ini terbukti mampu menghidupi dirinya beserta keluarga di kota Jakarta.

Perkenalan Ibu Amnah dengan usaha rongsok sudah dimulai sejak usianya 7 tahun. Saat itu ia diajak mengunjungi bibinya yang memiliki usaha rongsokan di Jakarta. Setiap Ibu Amnah mengunjungi rumah bibinya, ia selalu membantu untuk membersihkan dan memisahkan barang-barang rongsokan sesuai dengan jenisnya. Ia akan pulang ke kampungnya ketika musim panen tiba, sebab ia harus membantu orangtuanya yang adalah petani.

Setelah usianya menginjak 14 tahun, Ibu Amnah yang masih belia berani memutuskan untuk mengadu nasib di Jakarta. Usaha pertanian milik orang tuanya

dianggap tidak terlalu menjanjikan untuk dijadikan mata pencaharian. Alasannya, masa panen hanya dilakukan per enam bulan sekali. Selain itu, Ibu Amnah juga ingin hidup mandiri.

Hijrah ke Jakarta menjadi tantangan hidup baru yang tidak mudah untuk Ibu Amnah. Dia tinggal dengan keluarga bibinya. Setiap hari Ibu Amnah harus bertarung dengan garangnya matahari mengais sampah dari rumah ke rumah. Kemudian, sampahnya dan sampah milik bibinya dipilih dan dibersihkan sesuai jenisnya. Mendapatkan sampah tidak selalu mudah, kadang Ibu Amnah harus berjalan jauh untuk mendapatkannya.

Selain memperoleh pendapatan melalui mengais sampah, ternyata Tuhan juga mengirimkan rezeki yang lain. Ibu Amnah mendapatkan jodoh dari pekerjaannya itu. Mereka sering bertemu ketika menyerahkan sampah pada pengepul dan pada tahun 1997 mereka pun menikah. Setelah menikah, Ibu Amnah dan suami memutuskan hidup mandiri. Mereka memilih bekerja kepada pengepul rongsokan. Bekerja dengan pengepul rongsokan lumayan menguntungkan. Suaminya mendapatkan penghasilan 800 ribu rupiah per minggu. Satu bulan keluarga Ibu Amnah bisa mendapatkan penghasilan sebesar 3,2 juta rupiah.

GIAT MENGUMPULKAN MODAL USAHA

Tahun 2009 Ibu Amnah mulai berpikir untuk menjadi pengepul barang rongsokan. Ternyata menjadi pengepul bukanlah hal yang mudah karena modalnya tidaklah murah. Mereka harus kuat modal di awal untuk membeli barang rongsokan yang disetor pemulung.

Demi mendapatkan banyak modal, setiap pagi hingga siang, Ibu Amnah dan anak-anaknya mencari penghasilan tambahan dengan mengupas kijing. Kijing adalah sebutan untuk kerang hijau. Daerah tempat Ibu Amnah tinggal yaitu Kampung Bambu, Cilincing, memang penghasil kerang hijau. Upah mengupas 1 kilogram kijing adalah 3 ribu rupiah.

Dalam satu hari, Ibu Amnah dibantu anak-anaknya rata-rata bisa mengupas hingga 50 kilo kijing, sehingga dalam satu hari minimal uang yang didapatkan sebesar 150 ribu rupiah. Lalu pada pukul 10 malam, dia dan anak laki-lakinya pergi memulung di Daerah Cilincing. "Saya paling senang kalau pergi ke daerah Kebantenan. Orang-orang baik-baik. Ada tuh warnet yang penjaganya udah cantik baik pula. Setiap ke sana pasti langsung dikasih botol dan kertas bekas." kata Ibu Amnah mengenang masa-masa awal dia memulai usahanya sendiri. Ibu Amnah bisa berjalan berkeliling hingga pukul 3 pagi.

"Saya mah gak malu sampe ngorek-ngorek got buat cari barang. Kan yang penting halal." kata Ibu Amnah sambil tersenyum.

Sedangkan suaminya, untuk menambah penghasilan, selain memulung juga membantu nelayan saat melaut. Namun ada kejadian yang pernah membuatnya sakit hati dan menjadi cambuk buat dirinya untuk semakin giat usaha. "Pernah saya waktu lagi mulung ada ibu-ibu yang punya rumah tutup idung di depan saya. Saya udah tahan tapi saya gak kuat dada saya sesek. Dalam hati saya kok ini orang gini amat. Saya ceplosin aja. Bu, kalau gak ada pemulung Jakarta bakal penuh sama sampah karena gak ada yang ngambilin. Dari situ tuh saya makin semangat mulung biar bisa cepet-cepet kekumpul modalnya," kata Ibu Amnah dengan mata berkaca-kaca

dan napas naik turun menahan emosi.

Setelah kurang lebih setahun melakukan rutinitas seperti itu, Ibu Amnah dan suami pun kini beralih menjadi pengepul kecil-kecilan.

DAPUR SEMAKIN NGEBUL MENJADI PENGEPUL

Saat ini ada 10 orang yang rutin menyetorkan sampah kepada Ibu Amnah. Setiap minggu, barang rongsokan dibawa untuk kemudian diberikan upah sesuai timbangan yang dihasilkan. Barang seperti kertas, kardus, dan botol minuman dihargai 4 ribu rupiah dan akan Ibu Amnah jual ke pabrik seharga 8 ribu per kilonya. Sedangkan, besi dan timah dihargai lebih mahal yaitu 45 ribu per kilo dan akan dijual ke pabrik seharga 65 ribu rupiah. Setelah menjadi pengepul, setiap hari Ibu Amnah bekerja



dengan hanya menunggu pemulung yang datang untuk menyetor kepadanya. Kalaupun berkeliling, dia hanya berkeliling ke beberapa pengepul lain untuk menambah barangnya. Itu pun dilakukan sekali-kali. "Liat nih bos saya sekarang kerjanya cuma duduk-duduk doang nunggu barang. Padahal dulu mah sama kayak kita ngorek-ngorek got," kata Ibu Amnah mempraktekkan ucapan anak buahnya yang bangga dan termotivasi dengan kisah perjuangannya dari pemulung menjadi pengepul.

Untuk menjalankan usaha rongsokannya sekarang, Ibu Amnah membutuhkan modal sedikitnya 10 juta rupiah. Sebab, dia harus membeli dan menampung barang terlebih dahulu. Dari satu orang pemulung, Ibu Amnah harus menyiapkan uang minimal 800 ribu. Barang rongsok lalu dipilih, dibersihkan, dan dibungkus sesuai jenisnya. Kemudian, disetor seminggu dua kali ke beberapa pabrik langganan mereka di daerah Bekasi sampai Tangerang.

Penghasilan Ibu Amnah sebagai pengepul lumayan besar. Sekali menyetor ke pabrik, Ibu Amnah menghasilkan untung minimal 1,5 juta rupiah sehingga dalam satu minggu bisa menghasilkan minimal 3 juta rupiah. Bahkan, pernah saat dia sedang melakukan borongan, pendapatan yang dihasilkan dalam satu minggu bisa mencapai 10 juta

rupiah. Namun ada sebersit tanya dalam hati Ibu Amnah, berapapun penghasilan yang didapat olehnya, kondisi kehidupan Ibu Amnah tidak menunjukkan perubahan yang signifikan.

ILMU MENABUNG DAN MENGHEMAT

Pertanyaan itu terjawab pada tahun 2011, saat Ibu Amnah bergabung menjadi anggota Koperasi Kasih Indonesia (KKI). Awal bergabung, Ibu Amnah ditawari oleh Uwa-nama panggilan untuk tetangga Ibu Amnah-yang merupakan anggota lama KKI. Sebelumnya, banyak institusi yang menawarkannya pinjaman namun Ibu Amnah tidak tertarik. Ibu Amnah baru tertarik setelah petugas KKI menjelaskan bahwa pinjaman ini dibayar mingguan dan sudah termasuk tabungan.

Saat pertama kali akan bergabung dengan KKI, seperti biasa calon anggota wajib mengikuti dua acara, Persiapan Kelompok 1 dan 2. Pada Persiapan Kelompok 1, Ibu Amnah diberi pengarahan oleh petugas mengenai apa itu KKI, tujuan, dan bantuannya. Selain itu, calon anggota juga dibangun harapannya supaya bisa bersemangat meraih mimpi masing-masing. Pada sesi itulah Ibu Amnah mendapat jawaban atas kegelisahannya selama ini. Dia baru tersadar jika dirinya sangat boros sehingga dengan pengarahan itu membuat Ibu Amnah bertekad untuk mulai

menabung.

Pinjaman pertama sebesar 1 juta rupiah digunakannya untuk modal membeli barang rongsok dari tangan pemulung. Tak lupa setiap mendapatkan bayaran dari hasil penjualan barang rongsokan, ia segera tabung di KKI. Setelah hampir setahun, tabungannya membuahkan hasil. Ibu Amnah bisa membeli sepeda motor, sesuatu yang sebenarnya bisa ia beli dari dulu namun tidak bisa karena tidak menabung. Setelah membeli motor, Ibu Amnah makin giat menabung. Ia rutin menyisihkan 1.5 juta rupiah per minggu untuk ditabungkan di salah satu bank.

Ketika uang tabungannya mencapai 10 juta, salah satu teman suaminya menyarankan mereka untuk mengambil mobil *pick up*. Mobil itu sangat berguna bagi mereka untuk mengantarkan barang. Tanpa itu, mereka harus menyewa mobil dengan harga 300 ribu rupiah per hari. Tentu ini menjadi pengeluaran yang lumayan berat. Akhirnya, mereka pun berani mengambil satu buah mobil *pick up* dengan uang muka 10 juta dan cicilan 2,9 juta rupiah.

TETAP BERSEMANGAT MERAHAI MIMPI SELANJUTNYA

Kini Ibu Amnah sudah bisa menikmati hasil perjuangannya. Ia tak henti-hentinya merasa bersyukur, sebab dahulu tidak pernah berpikir bahwa usahanya bisa berkembang dengan pesat. Ia merasa menjadi anggota KKI adalah sebuah berkah karena di KKI dia mendapatkan banyak ilmu yang bermanfaat. "Ikut KKI itu kayak sekolah lagi. Saya diajarin ilmu ngirit sama nabung. Kalau gak ikut KKI mungkin saya masih hidup boros jadinya usaha saya gak maju-maju." Saat ini, ibu Amnah sudah memiliki motor, melengkapi rumahnya dengan beberapa perabotan elektronik, dan terakhir membeli mobil *pick up* untuk mengembangkan usahanya.

Dengan pencapaiannya sekarang, Ibu Amnah tidak berpuas diri. Dia tetap bersemangat menjalankan usaha rongsokannya karena banyak mimpi yang ingin diwujudkan. Mimpi besarnya adalah ia ingin sekali membeli tanah dan membangun rumah supaya rumah yang ditempatinya sekarang bisa sepenuhnya dijadikan tempat usaha. Untuk itu, Ibu Amnah bertekad untuk tetap rutin menabung demi bisa meraih impian selanjutnya.



INDAH MELATI

BELAJAR NILAI-NILAI KEHIDUPAN DI KKI

"...PEKERJAAN MANA LAGI YANG LEBIH MENYENANGKAN DARI MENGHASILKAN SESUATU YANG BUKAN HANYA UNTUK DIRI SENDIRI TAPI JUGA UNTUK ORANG LAIN. KEPUASANNYA DOUBLE..."

PERJALANAN INDAH YANG TIDAK MUDAH

Lincih, enerjik, dan tegas merupakan sosok Indah Melati salah satu Kepala Cabang Koperasi Kasih Indonesia (KKI). Tubuh mungil yang kerap mengenakan kacamata dan ransel ini merupakan Kepala Cabang KKI termuda. Pada usia 23 tahun ini, dia sudah diberikan amanah mengepalai cabang Koja dan Tanjung Priok serta memimpin 8 orang anggota tim.

Untuk sampai di posisi sekarang tidak mudah baginya. Sebelumnya dia pernah bekerja selama delapan bulan tanpa gaji karena sistem komisi yang bisa ia dapatkan hanya

apabila dia bisa mendapatkan klien. Selama dia belum mendapatkan klien untuk perusahaannya, ia hanya mengandalkan uang transpor ala kadar dari bosnya dan hasil jualan nasi uduk serta kue-kue yang dijajakannya untuk para pegawai di kantor. Ia juga pernah menjadi kasir sebuah perusahaan yang menangani *food court* di sebuah mal. Tapi ada satu nilai yang selalu dianutnya. Apapun pekerjaan yang dilakoninya, ia akan lakukan dengan sungguh-sungguh.

Kehadirannya di KKI berawal dari tawaran teman sekolahnya. Dia datang pagi hari ke kantor KKI untuk melamar pekerjaan sebagai

Petugas Kesejahteraan Pinjaman (PKP). Indah disambut oleh kepala pengurus KKI dan diminta untuk melakukan observasi lapangan yaitu dengan mengikuti PKP saat melakukan pengambilan setoran. Setelah itu, ia mengikuti rangkaian tes sampai selesai. Ia benar-benar berdoa agar bisa diterima. Ternyata Tuhan mengabulkan doanya. Ia dinyatakan lulus tes dan bisa mulai bekerja di KKI. Kebahagiaan membuncah di hatinya. Namun ternyata tantangan pertama menghadang justru datang dari orang terdekat yaitu ibunya yang tidak setuju ia pindah bekerja di KKI. "Kamu yakin mau kerja di situ? Capek tau Indah harus cari-cari nasabah. Emang gampang nyari-nyari orang yang mau gabung?" Namun dia tetap bersabar menghadapi penolakan dari ibunya.

PENOLAKAN DAN NASABAH BERMASALAH

Menjalani pekerjaan di KKI memang bukan hal yang mudah. Berbagai penolakan dia hadapi ketika mengajak para ibu untuk bergabung menjadi nasabah. Ia juga sempat mengalami kesulitan menangani nasabah bermasalah. Pada awalnya menangani nasabah bermasalah masih dia tangani bersama Lucy, kepala operasional KKI yang saat itu masih sebagai Kepala Cabang KKI. Hingga pada satu kali karena sudah berkali-kali dicontohkan oleh Lucy, ia diminta untuk menangani sendiri nasabah

yang bermasalah.

Saat pertama kali menangani sendiri nasabah bermasalah, ternyata ini adalah nasabah yang paling parah dia tangani. Dia mendatangi rumah nasabah tersebut dan memintanya untuk pelunasan karena dia sering sekali ditanggung renteng (dibayarkan cicilannya oleh teman sekelompok). Tak disangka suami nasabah itu tiba-tiba mengacungkan golok dan nasabahnya mengacungkan cobek. Ia sempat bergetar. Namun dia meyakini bahwa ia tidak salah. Ia datang karena ingin agar nasabah itu sadar akan tanggung jawabnya. Ia juga meyakini bahwa peraturan yang sedang diingatkan pada nasabahnya sudah diketahui nasabah tersebut sebelumnya.

Setelah ditangani dengan baik, nasabah tersebut akhirnya bisa membayar. Seminggu setelah kejadian, nasabah tersebut malah datang ke kantor dan meminta maaf pada Indah. Berbagai kesulitan membuat perkataan ibunya mulai terngiang-ngiang di kepalanya. Ternyata apa yang dikatakan ibunya betul-betul terjadi. Ia merasa enggan untuk melanjutkan kontrak karena makin hari ia merasa makin berat menjalani pekerjaan sebagai petugas lapangan.

Pada suatu hari saat dia sedang mengambil setoran, ada nasabah yang diproses dirinya menjadi



anggota meminta Indah untuk mengikutinya. Ia ternyata hendak menunjukkan kepada Indah bahwa lantai rumahnya sekarang sudah disemen dan sudah ditinggikan. Ia merasa berterimakasih kepada Indah. Seketika hati Indah luluh dan perlahan berubah. Indah urung mundur dari KKI setelah pengalaman ini.

Kemantapannya bergabung di KKI semakin bertambah ketika dia cuti bekerja karena ada kegiatan Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) di kampusnya. Indah menjadi pengajar di salah satu sekolah negeri di daerah Cilincing. Ternyata kebetulan salah satu anak yang dia ajar adalah anak nasabah KKI. Anak tersebut kemudian bercerita pada Indah bahwa ia diajarkan menabung oleh ibunya. Dari situ dia melihat keuntungan lebih bila ia bekerja di KKI. Pilihannya, bila ia mengajarkan anak-anak maka anak-anak bisa

saja paham namun biasanya anak-anak susah untuk mengubah kebiasaan keluarga. Namun bila ibunya yang diberi pelatihan menabung maka ia pasti akan mengajarkan keluarga termasuk anak-anaknya yang dimilikinya.

MENDAPATKAN BANYAK NILAI KEHIDUPAN

KKI menurut Indah mengajarkan banyak nilai baik dalam hidupnya di setiap fase. Saat memasuki fase petugas lapangan, Indah merasa ditempa bagaimana cara berkomunikasi efektif dengan ibu-ibu. Dulu dia adalah anak pendiam tetapi ketika menjadi petugas lapangan dia harus aktif memperkenalkan dan mengajak ibu-ibu untuk menjadi nasabah. Dia juga banyak belajar menjadi pribadi yang tegas dan disiplin terutama saat menghadapi nasabah bermasalah. Kurang lebih satu tahun setengah bekerja di KKI,

dia memasuki fase wakil kepala cabang. Ilmu lain dia pelajari. Bagaimana cara menyusun target, memimpin tim, dan membuat perencanaan tim. Begitu juga saat dia menjadi kepala cabang. Dia belajar empati dengan mengetahui secara dekat pribadi setiap timnya. Satu keinginannya adalah dia ingin jadi pemimpin yang baik dan itu dia akui tidak mudah. Dia harus menggenjot dirinya untuk banyak menyelami karakter setiap orang dalam timnya.

Selain nilai-nilai hidup yang banyak dia petik di KKI, KKI juga menurunkan ilmu irit dan menabung kepada dirinya. Ketika dia ingin mensejahterakan hidup orang lain dengan mengingatkan untuk irit dan menabung, dia juga seperti mengingatkan dirinya sendiri untuk melakukan hal serupa.

Sebelum bergabung di KKI, dia memang terbiasa menabung, namun uang yang dikumpulkan habis dengan makan-makan di luar bersama teman-temannya. Setelah bergabung di KKI, dia mulai menentukan arah. Uang tabungannya satu per satu menghasilkan barang. Kini di usianya yang baru 23 tahun dia sudah bisa memiliki dua motor dan

sebuah rumah. Pencapaian yang tidak pernah disangka sebelumnya bisa diraih olehnya.

TUMBUH BERSAMA KKI

Kurang lebih 3 tahun Indah bergabung di KKI. Selama itu pula Indah menjadi bagian sejarah perkembangan KKI. Sejak memiliki 600 orang nasabah hingga kini menjadi sekitar 8.000 nasabah, Indah merasa tetap bersemangat berkontribusi di KKI. "Pekerjaan mana lagi yang lebih menyenangkan dari menghasilkan sesuatu yang bukan hanya untuk diri sendiri tapi juga untuk orang lain. Kepuasannya double," katanya dengan senyum simpul di wajahnya.

Kini, mimpi terbesar Indah adalah ingin terus berkontribusi pada KKI hingga KKI menjangkau Indonesia dari Sabang sampai Merauke. "Saya ingin KKI mencapai tujuannya menjangkau seluruh Indonesia. Jadi, kalau ada yang menelpun di Banten apakah KKI ada di sana kita ada. Di Sulawesi, Kalimantan, semua kita jangkau. Dan saya ingin ketika itu terjadi saya ikut berada di dalamnya. Saya mau berproses bersama KKI," tutup Indah dengan bersemangat.



IBU CAR SINAH MERENDA MASA DEPAN LEBIH CERAH DENGAN TABUNGAN

"...KALAU SEKARANG KAN DI RUMAH BANYAK TIKUS. KURANG NYAMAN NAMANYA JUGA KONTRAKKAN MURAH. MAKANYA SALAH SATU MIMPI SAYA PENGEN SEKALI PUNYA RUMAH..."

BERMODAL LEMARI DAN PENANAK NASI

Daerah Kampung Bambu, Cilincing, Jakarta Utara tidak asing di mata Ibu Carsinah. Perempuan kelahiran tahun 1982 ini memiliki kakak ipar yang memiliki usaha kerang hijau atau masyarakat Kampung Bambu mengenalnya dengan sebutan kijing. Kala itu, ibu satu orang anak ini masih bolak-balik ke luar negeri bekerja menjadi tenaga kerja wanita, yang dilakukan sejak ia berumur 16 tahun. Negara-negara yang ditujunya adalah negara timur tengah. Qatar menjadi tempat keberangkatan terakhir sebelum akhirnya pensiun karena Ibu Carsinah

memutuskan untuk mencari pekerjaan di tanah air.

Selang setahun tinggal di Jakarta, Ibu Carsinah menikah dengan anak buah nelayan. Keluarga dimulai dari awal. Semua penghasilannya selama menjadi TKW dia berikan kepada kedua orangtuanya di Indramayu. Maka, ia mulai babak baru kehidupan di Jakarta dengan bermodalkan kontrakan satu petak, sebuah lemari, dan penanak nasi elektrik. "Saya inget sekali pertama kali saya nikah sama suami saya. Cuma punya lemari ama *rice cooker*. Kalau mau makan harus beli. Itu juga cari makanan yang murah." Penghasilan suami Ibu

Carsinah sebesar 70 ribu per hari harus mencukupi kebutuhan keluarganya.

Hidup prihatin menjadi tema dalam kehidupan Ibu Carsinah. Saat itu, suami Ibu Carsinah adalah buruh menyelam yang mengambil kijing-kijing di peternakan kijing di laut. Sehingga berapapun kijing yang dihasilkan, uang bayaran yang didapatkan tetaplah sama. Setelah beberapa tahun 'ikut orang', suami Ibu Carsinah ingin sekali mencari kerang hijau sendiri.

Setelah 2 tahun menikah, akhirnya ia memutuskan untuk menyewa kapal bersama dengan teman-teman nelayannya yang lain. Mereka akan beramai-ramai menyelam untuk mencari kijing yang menempel di kapal-kapal besar. Satu kapal mereka sewa sekitar 35 ribu per orang namun bisa dimintai lebih oleh pemilik kapal bila dirasa kijing yang didapatkan lebih banyak. Maka setiap orang bisa membayar sewa kapal berbeda dengan teman yang lain walaupun mereka menyewa kapal yang sama.

PERJALANAN BERGABUNG DI KKI

Setelah berhenti menjadi anak buah nelayan, suami Ibu Carsinah setiap hari berangkat melaut bersama teman-temannya. Modal suaminya adalah bekal makanan yang dibawa untuk dimakan di kapal dan biaya sewa kapal. Penghasilan setiap harinya dirasakan makin meningkat. Bila

sebelumnya penghasilannya 70 ribu setiap hari maka ketika melaut sendiri pendapatan minimalnya adalah 150 ribu.

Keberhasilannya meningkatkan penghasilan membuat suaminya senang mengajak Ibu Carsinah makan di luar rumah. "Dulu kan susah sekali ya. Karena hasil suami saya pas-pasan. Begitu lepas nyari kijing sendiri agak lumayan hasilnya. Jadi, hampir setiap hari pasti bapaknya ngajak ke Islamic makan bareng." Kebiasaan makan di luar hampir setiap hari membuat penghasilan yang meningkat tidak merubah kondisi keluarga secara keseluruhan. Bahkan, barang-barang perabotan rumah tangga tidak banyak mengalami penambahan.

Keadaan itu akhirnya berubah setelah Ibu Carsinah bergabung dengan KKI. Pertama kali mengenal KKI, Ibu Carsinah mengetahuinya melalui Ibu Nelis salah satu anggota yang sudah lama bergabung. Mendengar ada tambahan modal yang bisa didapatkan, maka ia dengan semangat menerima ajakan untuk bergabung. Sebab saat itu ia benar sedang sangat membutuhkan modal. Saat itu pinjaman pertama yang didapatkan oleh Ibu Carsinah adalah sejumlah 1 juta rupiah. Akan tetapi ternyata setelah menjalani proses menjadi anggota baru mengikuti pelatihan Persiapan Kelompok 1 dan 2, niatnya bergabung bukan karena

semata-mata ingin mendapatkan modal. Ia mendapatkan pencerahan mengenai bagaimana cara mengelola keuangan, terutama mengenai hemat dan menabung. Ia menjadi malu sendiri karena selama ini terlalu boros dalam mengatur keuangan keluarga. "Setelah ikut KKI, setiap bapak ngajak saya makan di luar saya bilang ke suami saya, kata Pak Ferry jangan kebanyakan jajan pak. Uangnya harus ditabung," kata Ibu Carsinah tersenyum lebar mengingat kejadian lalu. Pak Ferry adalah kepala cabang KKI di saat itu.

Uang 1 juta yang didapatkan dari KKI seluruhnya digunakan untuk memodali usaha suaminya. Sebelumnya suaminya menyewa beramai-ramai dengan beberapa temannya. Kini setelah mendapatkan modal dari KKI, ia gunakan uang itu untuk menyewa kapal sendiri sebesar 100 ribu.

Keuntungan menyewa kapal sendiri adalah lebih bebas untuk menentukan tempat menyelam dan bisa berpindah tempat menyelam sesuka hati sehingga peluang mendapatkan kijing lebih besar. Bila sedang beruntung mendapatkan beberapa karung kijing, biasanya pemilik kapal akan meminta ongkos sewa kapal lebih dari 100 ribu.

'KETAGIHAN MENABUNG'

Pendapatan yang dihasilkan setelah menyewa kapal sendiri tentu saja semakin meningkat. Walaupun tentu saja penghasilan kijing tidak sama setiap harinya. Terkadang suami Ibu Carsinah mampu mendapatkan tiga sampai empat karung kijing tapi bisa juga hanya mendapatkan setengah karung atau tidak mendapatkan kijing sama sekali. Terutama saat 'musim baratan' yaitu ketika ombak di laut sangat tinggi sehingga susah pergi melaut.



Sebelum kijing bisa dijual, ia harus melewati beberapa proses. Kijing yang didapatkan oleh suami Ibu Carsinah akan dibersihkan karena masih menempel satu sama lain. Suami ibu Carsinah akan mengupah orang lain untuk membersihkan kijing dengan biaya 10 ribu per karung. Setelah dibersihkan, kijing akan direbus di lapak perebusan. Maka, suami Ibu Carsinah harus membayar biaya perebusan sebesar 15 ribu per karung. Setelah itu kijing akan dikupas dan mereka akan meminta bantuan orang lain dengan upah 3 ribu per kilo karena waktunya tidak akan cukup apabila dilakukan sendiri. Setelah selesai dikupas mereka akan jual ke tengkulak seharga 35 ribu per kilo.

Ilmu menabung yang didapatkan oleh Ibu Carsinah dari KKI dilakukannya setiap hari. Ia rutin menyisihkan pendapatan suaminya. Setiap suaminya memberikan uang belanja ia akan segera menyisihkan 5 sampai 10 ribu di celengan miliknya. Selain itu, ia juga rutin menabung di KKI setiap minggu. Kebiasaannya menabung membuat ia bisa membeli beberapa barang secara tunai, kebiasaan yang jarang dilakukan oleh masyarakat di tempat tinggalnya. Para ibu di sana umumnya gemar membeli barang-barang secara kredit sehingga harga jualnya lebih mahal dari aslinya. Barang-barang seperti kipas angin, kulkas, dan lemari

dapur mulai menghiasi rumahnya. Ia juga bisa membayar DP motor, kendaraan yang memudahkannya dalam mengantarkan kijing ke tengkulak.

Keuntungan menabung ternyata menginspirasi suaminya. Suaminya mulai tertular virus menabung. Hal ini membuat suami Ibu Carsinah mulai menitipkan uangnya sebesar 10 sampai 20 ribu kepada Ibu Carsinah, di luar uang belanja yang biasa diberikan. Setelah terkumpul 1 juta rupiah suami Ibu Carsinah terkejut sendiri dan hal itu menambah semangatnya untuk lebih banyak menabung. Akhirnya, suami Ibu Carsinah mampu menabung 50 sampai 100 ribu setiap harinya. Luar biasa, kini uang tabungan milik suaminya sudah terkumpul kurang lebih 10 juta rupiah.

MERENDA SATU PER SATU MIMPI KELUARGA

Keinginan terbesar Ibu Carsinah adalah meninggalkan rumah kontrakan dan memiliki rumah sendiri. Ibu Carsinah menyadari tempat tinggalnya sekarang masih belum layak huni. "Pengen sekali punya rumah. Kalau sekarang kan di rumah banyak tikus. Kurang nyaman namanya juga kontrakan murah. Makanya salah satu mimpi saya pengen sekali punya rumah di sini. Gak mau yang jauh-jauh dari tempat usaha."

Namun, keinginannya ini harus dia pendam dahulu karena tabungan

yang ada baru cukup untuk membeli kapal. "Suami saya bilang beli kapal aja dulu. Soalnya kapal kan buat cari kijing. Ntar, untungnya bisa buat beli rumah," kata Ibu Carsinah menirukan perkataan suaminya dengan semangat.

Saat ini hasil tabungan suami Ibu Carsinah sudah terkumpul 10 juta. Bila dilihat jumlahnya sebenarnya sudah cukup untuk membeli kapal bekas. Akan tetapi, suami Ibu Carsinah memilih untuk menyelesaikan pembayaran motor yang tinggal 6 bulan lagi sambil menunggu ada orang yang sedang membutuhkan uang dan menjual kapal dengan harga murah.

Ibu Carsinah dan keluarga sedang berjuang keras untuk merenda satu

per satu mimpi mereka agar bisa mendapatkan masa depan yang lebih cerah. Ibu Carsinah menyadari sekali bahwa untuk mencapai kehidupan yang lebih cerah bukanlah hal mudah. Pengalaman hidup selama ini mengajarnya bahwa kerja keras mutlak diperlukan untuk mencapai itu semua.

Dia pun mengakui bahwa kerja keras tidak akan pernah cukup tanpa diiringi dengan kebiasaan menghemat dan menabung yang dia dapatkan di KKI. Nilai-nilai yang dia dapatkan ini yang sekarang dijadikannya modal sosial untuk bisa menyongsong masa depan yang lebih cerah. Mari kita doakan agar perjuangan Ibu Carsinah akan membuahkan hasil kedepannya.



IBU JUMILAH DAN IBU SITI NURHANAN
SEPERTI IBU, SEPERTI ANAK

**MERAIH MIMPI TAK SEMUDAH MEMBALIKKAN TELAPAK TANGAN.
NAMUN JIKA DILAKUKAN BERSAMA DENGAN PENUH SEMANGAT
DAN KEGEMBIRAAN, SEMUA AKAN LEBIH MUDAH DIWUJUDKAN.**

Keyakinan menjemput impian secara bersama-sama dilakukan oleh Ibu Jumilah dan Ibu Siti Nurhanan. Mereka adalah sepasang ibu dan anak yang menjadi anggota KKI. Pada pertengahan tahun 2015, Bu Jumilah tercatat sudah 2,5 tahun bergabung sebagai anggota KKI sedangkan Bu Siti sudah 2 tahun. Perjuangan mereka menuju kesejahteraan hidup yang lebih baik sangatlah menarik. Keduanya bersinergi untuk bisa saling melengkapi agar roda perekonomian keluarga bisa terus berputar.

Ibu Jumilah adalah orangtua dari Ibu Siti Nurhanan. Mereka tinggal

serumah di daerah Tanah Merdeka, Cilincing. Satu rumah itu dihuni oleh Ibu Jumilah dan suami, Ibu Siti dan suami, serta satu balita, yaitu anak semata wayang Ibu Siti. Aktivitas harian Bu Jum dan Bu Siti adalah berdagang kue. Bermacam jajanan kue mereka buat lalu mereka titipkan ke lapak-lapak pedagang kue di pasar dan di warung-warung rumahan.

Meski menggeluti area usaha yang sama, masing-masing menjalankan sendiri-sendiri usahanya. Jenis kue yang dibuat antara lain lempeng, buras, pisang coklat, dan gorengan. Selain kue, mereka juga menjual kerupuk, opak, dan emping yang dikemas dalam

bungkus plastik. Bu Jum biasa menitipkan jajanan di delapan lapak langganannya, sedangkan Bu Siti menitipkan dagangan di tujuh lapak yang berbeda dengan ibunya. Selain rutinitas tersebut, seringkali ibu dan anak itu mendapat pesanan kue untuk keperluan acara seperti pengajian dan syukuran.

SATU JAM SAJA

Satu jam adalah keseharian Bu Jumilah dalam menggunakan waktu 24 jam-nya untuk tidur. Ya, ia hanya butuh waktu sekitar satu jam untuk tidur setiap harinya. Tentunya ini bukan hal yang baik untuk dicontoh. Namun setiap orang memiliki kebiasaan yang berbeda dan Bu Jum adalah salah satunya. Meski setiap hari hanya menggunakan satu jam untuk tidur, Bu Jum selalu tampak sehat dan bugar. Senyuman ramah selalu menghiasi wajahnya. Yang pasti, aktivitaslah yang membuatnya bahagia. Ia justru merasa tidak nyaman jika terlalu banyak berdiam.

Setiap hari, dari jam tujuh malam hingga jam empat pagi, Bu Jum beraksi di dapur membuat beraneka macam kue untuk dagangannya. Pukul lima pagi ia sudah beranjak ke pasar dan warung-warung untuk menitipkan kue-kuenya. Selesai menitipkan dagangan, ia belanja di pasar membeli kebutuhan dagangan untuk hari berikutnya. Sepulangnya ke rumah, biasanya ia tidur dari jam

sembilan hingga jam sepuluh pagi. Siang hari ia sudah mulai bergerak lagi menggoreng kerupuk, opak, dan emping, lalu mengemasnya ke dalam plastik ukuran setengah kiloan.

Untuk urusan kerja, Ibu Jumilah memang istimewa. Sedari kecil ia sudah terbiasa bekerja. Ia juga seorang penyayang keluarga. Sedikit menengok ke belakang melihat masa kecil Bu Jumilah, ia adalah anak pertama dari 14 bersaudara. Sejak berusia 11 tahun ia sudah dituntut bekerja. Keadaanlah yang menuntutnya. Kedua orangtuanya saat itu bekerja sebagai buruh tani dengan penghasilan tidak pasti. Baru dua minggu duduk di bangku kelas II di sebuah SD di Yogyakarta, Jumilah kecil tidak tega melihat orang tuanya banting tulang untuk menghidupinya dan adik-adiknya.

Sejak kecil, jiwa kepemimpinan sudah tertanam dalam dirinya. Sebagai anak sulung ia sadar betul orang tuanya sangat berat dalam menghidupi keluarga dengan anak yang banyak. Ia lantas memilih untuk berhenti sekolah dan bekerja sebagai pembantu rumah tangga pada salah satu tetangga jauhnya yang kaya raya. Setiap hari ia selalu mendapat jatah makan tiga kali dari tuannya. Yang selalu dilakukan Jumilah kecil adalah ia selalu menyimpan jatah sarapan dan makan siang untuk di bawa pulang ke rumah agar bisa diberikan ke adik-adiknya.



Agaknya kasih sayang yang besar terhadap keluarga itu masih terus melekat kuat pada dirinya hingga tua. Juga semangat kerja yang begitu tinggi hingga membuatnya terbiasa untuk tidak bisa diam sampai-sampai hanya butuh waktu satu jam untuk tidur setiap harinya.

TERJERAT PINJAMAN BANK KELILING

Modal awal untuk usaha yang dijalankan Bu Jum diperoleh dari meminjam di bank keliling. "Waktu itu saya pinjam 100 ribu cairnya 90 ribu karena dipotong biaya administrasi," kata Bu Jum saat bercerita tentang pengalamannya pertama kali meminjam uang di bank keliling. "Setorannya harian. Setiap hari saya bayar 5 ribu selama 25 hari," tambahnya. 10 tahun ia meminjam uang di dua bank keliling secara bersamaan. Sedangkan Bu Siti, 2 tahun ia meminjam di bank keliling. Sama alasannya: untuk modal usaha. Sebelum memulai usaha berjualan kue dan menitipkannya di warung-warung, ia bekerja sebagai *Sales Promotion Girl* (SPG) di Carrefour.

Setelah menikah, ia memilih berhenti bekerja sebagai SPG dan menjalankan usaha sendiri yaitu dengan berdagang kue.

USAHA BERSAMA ANAK DAN MENANTU

Tahun 2009, disamping Bu Jum dan Bu Siti tetap menjalankan usaha masing-masing, mereka bekerja sama untuk memulai usaha baru dibantu oleh suami Bu Siti. Mereka berjualan sate padang. Bu Siti sebagai pemodal, Bu Jum sebagai koki, dan suami Bu Siti sebagai penjual.

Gerobak sate padang mereka mangkal di depan sebuah toko material bangunan di daerah Pondok Bambu. Dagangan laku keras karena lokasi berjualan yang cukup strategis, yaitu dekat dengan Hero dan Giant supermarket. Setiap hari keuntungan bersih yang diperoleh bisa mencapai 320 ribu. "Modal untuk satu kilo daging 100 ribu. Kalau laku semua bisa dapat 260 ribu. Sehari rata-rata habis dua kilo daging," kata suami Bu Siti.

"Alhamdulillah sih seringnya habis terus," ujar Bu Siti menambahkan. Usaha kolaborasi antar anggota keluarga itulah yang dirasa dapat memberikan keuntungan paling besar. Keuntungan pun mereka bagi bersama sesuai porsi masing-masing berdasarkan kesepakatan sebelumnya.

PERTEMUAN DENGAN KKI

Pertengahan tahun 2013, Bu Jum diajak oleh tetangganya untuk bergabung menjadi anggota KKI. Mendengar apa yang disampaikan tetangganya bahwa KKI memberikan pinjaman untuk modal usaha dengan bunga ringan sekaligus memberikan tabungan, ia kemudian tertarik menjadi anggota. Perlahan ia mulai menyelesaikan pinjamannya di dua bank keliling (atau, rentenir) yang sudah 10 tahun menjadi mitranya.

Satu periode peminjaman di KKI berlangsung selama 25 minggu atau sekitar 6 bulan. Di periode berikutnya, Bu Jum mengajak anaknya, yaitu Bu Siti, untuk bergabung juga menjadi anggota KKI. Jadilah sepasang ibu dan anak itu tergabung di keanggotaan KKI.

Dengan adanya tambahan modal usaha, jenis jajanan kue yang mereka buat pun semakin beragam. Usaha bersama ibu-anak-menantu dalam berjualan sate Padang pun masih terus berjalan, bahkan laku keras. Perkembangan itulah yang membuat penghasilan keluarga mereka semakin

meningkat.

BELAJAR LAGI BERSAMA KKI

"Di KKI itu kayak sekolah lagi. Nggak cuma pinjem dan setor aja, di sini saya juga diajari ngirit biar bisa nabung," kata Bu Siti saat ditanya tentang apa yang didapatnya selama bergabung menjadi anggota KKI. Ia juga menceritakan betapa saat itu ia berjuang keras untuk bisa ikut acara pencairan pinjaman sedangkan kondisinya sedang hamil tua. "Waktu itu pas pencairan pas perut saya mules-mules. Wah, keringat sudah segede biji jagung, saya masih harus jawab pertanyaan (dari petugas pencairan)," ujar Bu Siti mengenang masa lalunya. "Di KKI kan kalau mau cair harus bisa jawab pertanyaan dulu. Ada ujiannya. Kayak sekolah," kata Bu Siti sembari tertawa.

Ibu Siti mengaku bahwa sejak bergabung dengan KKI, ia jadi semakin bersemangat menabung. Ia dan ibunya bahkan berlomba-lomba untuk menabung di KKI. Di KKI, selain anggota bisa menabung langsung di kantor, mereka juga diperbolehkan menabung seminggu sekali dititipkan ke ketua kelompok bersamaan dengan setoran mingguan. Bu Jum dan Bu Siti memilih opsi pertama. Kebetulan rumah tinggal mereka tidak terlalu jauh dari kantor KKI. Seminggu sekali mereka mendatangi kantor KKI untuk menabung. Terkadang berdua naik

becak, terkadang jalan kaki. Satu hal yang menarik adalah usai menabung, mereka saling cek saldo tabungan satu sama lain untuk membandingkan. Seru sekali tingkah sepasang ibu dan anak ini.

Dengan semakin bertambahnya jumlah tabungan, perlahan Bu Jum dan Bu Siti terbebas dari pinjaman di bank keliling. Untuk putaran modal, mereka sudah bisa menyisihkan dari keuntungan harian atau mengambil dari tabungan. Selain itu, perlahan tapi pasti mereka mulai bisa membeli rumah pribadi. Akhir tahun 2014 lalu secara hampir bersamaan Bu Jum dan Bu Siti membeli rumah secara kontan di kawasan Rawamalang. Bukan rumah yang besar memang. Bu Jum membeli sepetak rumah berukuran 3x3 meter seharga 6 juta rupiah sedangkan Bu Siti membeli rumah berukuran 3x9 meter seharga 20 juta rupiah. Kedua rumah itu berdekatan.

Bagi Tim KKI, kemajuan seorang anggota tidak hanya dilihat dari pencapaian material saja. Perubahan pola pikir ke arah yang lebih positif justru yang utama. Semangat Bu Jumilah dan Bu Siti dalam bekerja keras memajukan usaha serta menabung di KKI menunjukkan bahwa ketika niat kuat diiringi dengan usaha dan doa, hasilnya akan menjadi luar biasa. Itulah yang kemudian terjadi,

mereka dapat mewujudkan mimpi keluarga.

MELENGKAPI *PUZZLE* MIMPI SELANJUTNYA

Keinginan selanjutnya yang ingin diwujudkan oleh Bu Jum dan Bu Siti adalah mereka ingin membuka usaha bersama, yaitu warung makan yang lokasinya mereka rencanakan berada di depan rumah di Rawamalang. Lokasinya di dekat rumah susun Cilincing. Pagi, siang, sore, hingga malam, kawasan itu selalu saja ramai dengan orang-orang.

Menurut penuturan Ibu Jum dan Ibu Siti, rencananya warung mereka akan buka dari pagi hingga malam. Pagi jualan nasi uduk, siang jualan nasi rames, malam jualan mi rebus, kopi, susu, dan teh. Hal itu akan lebih memudahkan mobilitas mereka mengingat saat ini Bu Siti tengah memiliki anak balita dan usia Bu Jum yang semakin hari semakin menua.

Kini mereka sedang berjuang mengumpulkan modal agar rencana membuka warung nasi tersebut bisa segera diwujudkan. Sembari terus berdoa dan berusaha, mimpi besar itu sekarang sedang mereka upayakan. Jalan untuk meraihnya memang cukup panjang dan berliku. Namun dengan semangat dan tekad yang kuat, mereka yakin akan bisa segera meraihnya.



IRA MARIANA

MENJALANI MIMPI BERSAMA KKI

"...DI SINI SAYA DITEMPA UNTUK MAJU DAN BERANI BERMIMPI..."

Ketika bertanya pada sebagian besar anak muda terutama yang baru lulus SMA tentang apa rencana selanjutnya, kebanyakan mungkin akan menjawab kuliah atau bekerja. Ira Mariana memilih untuk menjalani dua-duanya.

Lulus SMA, Ira memutuskan lanjut kuliah dengan mengambil kelas akhir pekan di STIAM (Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Mandala Indonesia). Di sana ia mengambil jurusan Manajemen Bisnis. Senin sampai Jumat Ira bekerja, akhir pekan ia kuliah. Dari awal memang Ira berencana untuk kuliah sambil bekerja agar bisa membiayai sendiri kuliahnya. Terlahir sebagai anak ke-7 dari 8 bersaudara, Ira tidak ingin merepotkan orang tuanya, terlebih setelah ayahnya meninggal dunia.

Ira adalah salah satu karyawan di KKI. Tercatat masuk tanggal 23 Juni 2014, sejak awal bergabung di KKI hingga saat ini dia bekerja di bagian administrasi. Usianya masih sangat muda, baru 20 tahun. Sebelum bergabung di KKI, Ira bekerja di sebuah perusahaan elektronik bagian *Customer Service*.

AWAL MENGENAL KKI

Ira memutuskan berhenti bekerja dari perusahaan elektronik setelah delapan bulan bekerja. Delapan bulan masa kerjanya itu dijalani sambil kuliah di akhir pekan. Pertimbangannya berhenti bukan karena kesibukannya, namun lebih pada perasaan kurang nyaman dengan suasana bekerja di tempat tersebut.

Tidak berapa lama setelah Ira berhenti bekerja, dia mendapat *broadcast message* di BBM dari seorang teman SMA nya. Isinya tentang informasi lowongan kerja di KKI sebagai personel tim administrasi. Setelah menjalani berbagai tahapan seleksi, Ira dinyatakan diterima sebagai salah satu tim admin di KKI.

Ira adalah salah satu tim Admin pertama di KKI. Bersama Lusi, rekan kerjanya, berbagai pekerjaan admin ia lakukan dengan tekun. Waktu itu pekerjaan admin jauh lebih berat karena jumlah karyawannya hanya dua. Tidak jarang Ira pulang kantor malam hari. Seiring berkembangnya KKI, jumlah karyawan admin bertambah sehingga beban kerja untuk bagian administrasi pun dapat dibagi dan dikurangi.

SUKA DUKA BELAJAR DI KKI

Ira merasa beruntung bekerja di KKI karena bisa banyak belajar dari apa yang ia temui langsung dalam pekerjaannya. Ia merasa potensi dirinya pun dikembangkan melalui arahan, pesan dan nasihat dari manajer langsungnya, Isabella. Beberapa hal yang ia kerjakan di kantor juga bersinggungan dengan materi kuliahnya, misalnya tentang pajak. Jadi, pengalaman Ira antara pekerjaan dan kuliahnya saling mendukung satu sama lain.

Di KKI Ira juga merasa menemukan keluarga barunya. Ia mendapat teman-teman baru yang kompak

dan atasan yang cukup perhatian dengannya. "Di sini tidak hanya kerja, tapi ada kekeluargaannya," kata Ira. Saat sedang sakit, beberapa kali Ira disarankan manajernya untuk segera periksa. Atau sesederhana diingatkan untuk selalu menjaga kesehatan. Hal-hal kecil semacam itu ia rasakan sebagai bentuk perhatian dari atasan kepadanya. Ira senang dan merasa dihargai keberadaannya di KKI.

Ketika ditanya hal apa yang membuatnya terkadang sedih, Ira menjawab, "Saya bingung ketika tidak tahu harus melakukan apa. Beberapa kali saya menghadapi masalah dalam pekerjaan, tapi saya tidak tahu harus bagaimana." Ira menceritakan salah satunya terkait pengurusan asuransi bagi anggota-anggota KKI yang meninggal dunia. "KKI itu tumbuh salah satunya dengan belajar dari masalah. Seringkali karena masih kecil, prosedurnya belum lengkap. Ketika ada masalah baru kemudian dibuat prosedur yang baru dan lengkap," ungkap Ira. Itulah salah satu hal yang seringkali membuatnya bingung. Ia bukan pengambil keputusan, sementara ia menjadi garda depan yang harus berhadapan langsung dengan ibu-ibu yang datang ke KKI. Oleh karena itu, Ira bekerja dekat dengan manajernya dalam mengerjakan tugas-tugasnya di KKI.

Ira menyadari bahwa KKI adalah

Dari penghasilannya, selain untuk biaya kuliah, sebagian Ira sisihkan untuk memperbaiki rumah. "Dulu rumah saya tidak layak, sekarang alhamdulillah sudah mulai dibangun," kata Ira. "Target awalnya 60 juta. Ternyata kebutuhannya jadi 120 juta," tambahnya. Bersyukur tahun ini rumahnya berhasil dirombak untuk didirikan bangunan rumah yang baru. Untuk pendanaan, Ira bekerja sama dengan kakak-kakaknya untuk mewujudkan rumah impian keluarga.

Selain rumah, pada pertengahan tahun 2015 Ira berhasil mewujudkan keinginannya jalan-jalan ke Singapura. Ia berangkat bertiga bersama dengan rekan kerjanya, Lusi dan Isabella. Bagi kebanyakan orang mungkin ini bukan hal istimewa. Namun bagi Ira, dampak kepulangannya dari Singapura sungguh luar biasa. Keluarga bangga. Para tetangga yang turut merasakan oleh-olehnya pun ikut bangga. Bahkan, keberangkatannya ke Singapura menjadi motivasi tersendiri bagi dua keponakannya yang masih SD. Kata mamanya yang tidak lain adalah kakak kandung Ira, jika ingin bisa ke Singapura mereka harus rajin belajar seperti Tante Ira. Ira menjadi panutan yang baik bagi keponakan-keponakannya karena ia pekerja keras dan rajin belajar untuk menunjang kuliahnya.

Selain soal materi, Ira juga merasakan adanya peningkatan diri

terkait nilai-nilai yang ia yakini. Sejak di KKI, Ira merasa lebih rapi dan berani dalam merencanakan masa depannya. Ira ingin terus berkarir di KKI, bahkan setelah ia lulus kuliah nanti. Pengalaman di KKI mampu menempanya untuk bersikap lebih dewasa. Seringkali ia dibuat kesal oleh ibu-ibu yang tidak sabar mengantri saat mengambil tabungan, dimana ia sendiri juga sedang banyak pekerjaan. Namun, kian hari Ira mampu lebih baik dalam menyikapi. Ia mampu menunjukkan kematangan dalam berpikir, bersikap lebih sabar, dan tetap melayani ibu-ibu itu dengan baik dan sopan.

Sebagai karyawan yang sudah setahun lebih bekerja di KKI, Ira memiliki harapan besar agar KKI bisa lebih maju ke depannya. Keinginannya adalah agar KKI bisa punya gedung sendiri yang nyaman dan berkembang menjadi besar. Saat ini memang kantor KKI cukup kecil, padat, dan hanya mengontrak di daerah Cilincing. Ira membayangkan suatu saat nanti KKI bisa menjangkau seluruh Indonesia hingga pelosok tanah air sehingga potensi masyarakat yang beraneka ragam dapat didorong untuk dikembangkan. Semoga harapan Ira untuk KKI dapat tercapai dan Ira bisa terus berkembang bersama KKI membantu memperjuangkan masyarakat miskin di Indonesia. Terima kasih, Ira!



IBU ROTUA
KUNCI KESUKSESAN ADALAH MOTIVASI

***"...POKOKNYA SELAGI KAKI INI MASIH SANGGUP JALAN, SAYA
AKAN MASIH SEMANGAT JUALAN..."***

Berjalan kaki dari gang ke gang adalah aktivitas rutin yang dilakukan Ibu Rotua setiap hari. Dari pagi hingga petang tiba, ia berkeliling di daerah Kalibaru mendatangi rumah-rumah untuk mengambil setoran sekaligus menawarkan baju. Usaha yang dijalankannya adalah bisnis kreditan baju. Tak kenal lelah ia bekerja. "Pokoknya selagi kaki ini masih sanggup jalan, saya akan masih semangat jualan," kata Bu Rotua saat ditemui di rumahnya.

Ibu Rotua adalah salah satu anggota KKI yang sangat bersemangat bekerja dan berjuang meraih mimpi-mimpinya. Berasal dari Sumatera Utara, pada tahun 2000, ia dan suami hijrah ke

Jakarta. Mereka kemudian tinggal di Kalibaru hingga sekarang bersama dengan kedua putrinya. Keluarga Ibu Rotua sangat kompak dalam mengarungi bahtera rumah tangga. Bertahun-tahun suaminya bekerja sebagai supir angkot sedangkan Ibu Rotua tinggal di rumah mengurus rumah tangga.

MENJADI ANGGOTA KKI

Tahun 2011 pertama kali menjadi anggota KKI, Ibu Rotua mengajukan pinjaman untuk suaminya. Saat itu ia belum menjalankan usaha kreditan baju. Pinjaman itu rencananya akan dipakai suaminya untuk membuat SIM B2 (SIM untuk pengendara truk besar). Saat itu suaminya bekerja

sebagai supir angkot. Merasa penghasilan dari narik angkot hanya pas-pasan, suami Ibu Rotua ingin merubah haluan dengan menjadi supir truk. Untuk itulah ia memerlukan SIM B2.

Melihat semangat kuat yang ditunjukkan suaminya, Ibu Rotua sangat mendukung. KKI pun menyetujui dicairkannya pinjaman untuk Ibu Rotua. Pinjaman pertama yang diberikan KKI saat itu sebesar 500 ribu rupiah. Biaya pembuatan SIM B2 sekitar hampir 800 ribu. Jadilah uang pinjaman dari KKI seluruhnya dipakai untuk membuat SIM dan kekurangannya ditutup dari sedikit uang simpanan yang mereka miliki.

Setelah memiliki SIM B2, suami Ibu Rotua beralih profesi menjadi supir truk. Ia membawa truk besar dari Jakarta ke Medan. Penghasilan dari pekerjaan ini jauh lebih baik dibandingkan saat suaminya masih bekerja sebagai supir angkot. Perekonomian keluarga pun perlahan membaik. Namun, musibah tak dapat dihindari. Suatu hari suaminya mengalami kecelakaan saat sedang mengendarai truk. Truk tersebut rusak sehingga pilihannya hanya dua: mengganti biaya kerusakan dengan sistem potong gaji atau diberhentikan dari pekerjaan. Suami Ibu Rotua memilih opsi kedua. Ia meninggalkan pekerjaannya.

MENOPANG PEREKONOMIAN DENGAN USAHA KREDITAN

Saat perekonomian keluarga sedang jatuh dan suaminya sedang tidak bekerja, Ibu Rotua memberanikan diri untuk memulai usaha. Awal mula usaha berawal dari tawaran seorang teman yang mempunyai sebuah toko baju. Teman tersebut menawarkan Ibu Rotua untuk menjadi perpanjangan tangannya menjualkan baju-baju dagangan. Bisnis seperti ini umumnya dimulai dengan terlebih dahulu membeli baju untuk modal berdagang. Namun atas dasar kepercayaan, temannya mengizinkan Ibu Rotua mengambil baju dulu tanpa perlu membayar. Uang dari hasil penjualan baju baru dibayarkan pada pemilik toko setelah baju-baju tersebut laku terjual.

Untuk pengambilan stok baju berikutnya, Ibu Rotua memilih membayar di awal. Sebenarnya rekan bisnisnya tidak mempermasalahkan Ibu Rotua mengambil dagangan dulu baru kemudian membayar setelah dagangan tersebut laku. Namun karena tidak enak hati, Ibu Rotua mengupayakan sebisa mungkin untuk membayar di awal. Pinjaman berikutnya dari KKI ia pakai untuk membayar kulakan baju. Ia pun mulai menambah barang dagangan yaitu tas jinjing yang dibelinya dari Pasar Senen.

Tak kenal lelah Ibu Rotua berjalan berkeliling dari gang ke gang menjajakan barang dagangan.

Karena dijual dengan sistem kreditan, usaha yang dijalankannya berjalan cukup lancar. Hal ini disebabkan masyarakat di sekitar Kalibaru merasa lebih mudah membeli barang dengan sistem kredit dibandingkan sistem bayar kontan. Usaha kreditan itulah yang kemudian justru menjadi sumber penopang perekonomian keluarga Ibu Rotua.

SUKA DUKA MENJALANI TANTANGAN

Pada tahun 2013, suami Ibu Rotua mendapat pekerjaan lagi. Kali ini sebagai pengangkut pasir. Di sinilah suami Ibu Rotua mulai menemukan peluang bisnis. Sembari bekerja di perusahaan pengangkut pasir itu, di luar jam kerjanya suami Ibu Rotua juga bekerja mandiri mengangkut pasir. Pinjaman keenam yang diajukan Ibu Rotua di KKI dipakai untuk modal suaminya membeli pasir. Pasir tersebut kemudian diangkut sendiri lalu dijual. Hasilnya lumayan. Hasil itulah yang kemudian terus diputar.

Selama suaminya bekerja sebagai pengangkut pasir, perekonomian keluarga Ibu Rotua kembali membaik. Biaya tunggakan kontrakan rumah selama 3 tahun akhirnya dapat dilunasi. Beruntung sang pemilik kontrakan sangat baik sehingga keluarga tersebut tetap diperbolehkan tinggal meski menunggak pembayaran. Selain itu, Ibu Rotua mulai bisa membeli kulkas, mesin cuci, dan sepeda

motor. Roda kehidupan pun berputar. Tetapi tidak lama, tantangan kembali menghadang. Satu tahun bekerja sebagai pengangkut pasir, perusahaan tempat suami Ibu Rotua bekerja jatuh bangkrut. Suaminya terpaksa harus kembali berhenti bekerja.

Saat itu untuk memutar usaha kreditan baju lagi, Ibu Rotua sempat kehabisan modal. Di luar dugaan, sebuah tawaran bantuan datang. Kakak Ibu Rotua rela menjual kalungnya untuk modal usaha kreditan adiknya. Kalung tersebut laku dijual seharga 800 ribu rupiah. Uang tersebut kemudian dipinjamkan pada Ibu Rotua. Meski tidak enak hati untuk menerima, sejujurnya Ibu Rotua sangat membutuhkan uang itu. Ia lalu berjanji akan mengembalikan uang tersebut dalam cicilan 3 kali.

Usaha kreditan baju pun berjalan lagi. Ibu Rotua kembali menjalani aktivitas hariannya berjalan keluar masuk gang di daerah Kalibaru untuk menawarkan barang dan mengambil setoran.

TITIK AWAL RUTIN MENABUNG

Ibu Rotua ingat betul penjelasan petugas KKI pada saat rapat pertama, yaitu tentang pembiasaan menyisihkan uang. Petugas saat itu adalah Lucyana Siregar, salah satu pendiri KKI. "Waktu itu Bu Lucy pernah bilang, kalau sehari bisa jajan 2 ribu harusnya juga bisa menyisihkan uang 2 ribu untuk



ditabung. Kalau sehari jajan 10 ribu berarti nabungnya juga harus 10 ribu,” kata Ibu Rotua menirukan apa yang disampaikan petugas KKI saat itu. Dari situlah ia mulai meniatkan diri untuk rutin menabung.

Sepulang dari rapat KKI, Ibu Rotua mampir ke warung membeli celengan. Sesampainya di rumah, keluarganya tertawa. Suami dan kedua anaknya geli melihat buah tangan yang dibawa Ibu Rotua sepulang dari rapat KKI. Bukan hal yang biasa memang. Kebiasaan pada umumnya, memiliki celengan di rumah adalah hal yang dilakukan anak-anak.

Ibu Rotua lalu menjelaskan pada keluarganya tentang rencananya untuk mulai rutin menabung. Tidak terduga, yang terjadi kemudian adalah suami dan anak-anaknya pun ikut menabung. Ibu Rotua membelikan celengan untuk masing-masing putrinya. Mereka

pun mulai menyisihkan sebagian dari uang jajan mereka untuk ditabung. Suami Ibu Rotua lebih kreatif lagi. Ia membuat sendiri celengannya dari bahan bambu. Rupanya semangat menabung Ibu Rotua menular ke suami dan anak-anaknya.

CELENGAN, TABUNGAN, DAN ARISAN

Sampai saat ini, kebiasaan menabung di keluarga Ibu Rotua masih terus berjalan. Selain menabung di celengan pribadi, Ibu Rotua juga memiliki tabungan di paket lebaran, BRI, dan KKI.

Tentang celengan milik suami Ibu Rotua, ada satu hal yang menarik. Ketika ditemui di rumahnya di Kalibaru, suami Ibu Rotua menunjukkan sebuah tabung pralon besar berukuran panjang sekitar 70 sentimeter. Pralon itu rencananya akan disulap menjadi celengan khusus. “(Penghasilan) setiap kali narik truk mau saya

sisihkan 100 ribu. Selama setahun, kurang lebih uang akan terkumpul sebanyak 30 juta rupiah. Nah, uang itu rencananya akan saya pakai untuk DP membeli truk angkut,” kata suami Ibu Rotua. Dengan memiliki truk sendiri, penghasilan yang diperoleh meningkat 2 kali lipat. Harga truk 30 juta rupiah. Diperkirakan kurang lebih 5 tahun truk itu akan lunas. Selanjutnya, mereka akan menabung lagi untuk mewujudkan impian membeli rumah.

MANFAAT KKI

“Selama 7 periode (3,5 tahun) menjadi anggota KKI, apa manfaat yang Ibu rasakan?” tanya petugas KKI.

“Tidak ada KKI artinya tidak ada SIM. Keadaan keluarga saya pasti berbeda dengan apa yang kami

alami sekarang. Sejak punya pigura impian, setiap hari saya pandangi terus gambar itu setiap kali mau tidur,” jawab Ibu Rotua. Mungkin dari situlah ia menjadi semakin bersemangat untuk bekerja dan menabung. Sakit pun tak ia rasakan. Bagi Ibu Rotua, keluar masuk dari gang ke gang di Kalibaru sudah menjadi rutinitas yang menyenangkan.

“Obat buat saya itu semangat. Kalau saya istirahat, saya dapat duit dari mana? Nanti kalau kaki ini sudah tidak sanggup jalan juga saya akan berhenti,” kata Ibu Rotua. “Kalau saya semangat, penyakit itu nanti sembuh sendiri,” tambahnya. ***Jangan patah semangat***, itulah moto hidup yang diyakini Ibu Rotua untuk tetap bertahan dan terus berjuang!



BAPAK PURWOHADI

PENCAPAIAN YANG BERAWAL DARI TANTANGAN

"...KALAU SAYA PUNYA UANG 100 JUTA SAJA, AKAN SAYA PINJAMKAN KE PAK LEON. SILAKAN DIPUTAR UNTUK KEPERLUAN KKI..."

Itulah penggalan kalimat yang disampaikan Pak Purwohadi saat ditemui Tim KKI yang datang ke rumahnya. Pak Purwohadi atau yang akrab disapa Pak Pur, merupakan salah satu anggota KKI yang mengalami kemajuan hidup cukup pesat. Usaha yang dijalankan Pak Pur saat ini adalah berjualan lauk dan sayur matang keliling.

Semua itu berawal dari kesehariannya membantu sang ibu. Dulu, ibunya yang menjalankan usaha. Setiap kali selesai memasak di dapur dengan ibunya, Pak Pur berkeliling Cilincing menjajakan dagangan menggunakan sepeda loak seharga 40 ribu rupiah.

SETORAN HARIAN UNTUK 8 PINJAMAN

Suatu ketika ibu Pak Pur mulai sakit-sakitan. Untuk biaya berobat sang ibu, Pak Pur mulai terbelit pinjaman di beberapa bank keliling, atau rentenir. Setorannya harian dan jumlah setorannya bermacam-macam. Pinjaman tersebut selain dipakai untuk keperluan pengobatan sang ibu, juga digunakan untuk kebutuhan modal usaha dan pemenuhan kebutuhan keluarga yang lainnya.

Pak Pur terus berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidup, hingga tak terasa keluarga Pak Pur terjerat hutang di 8 bank keliling. Per hari jumlah setoran yang harus

dibayarkan bisa mencapai hampir 400 ribu rupiah. Pengalaman membayarkan setoran harian sebanyak itu harus dijalaninya selama kurang lebih satu setengah tahun.

Beruntung usahanya kian hari kian berkembang. Masakan Pak Pur cukup digemari banyak pembeli. Dulu ketika masih muda, ia sempat ikut les tata boga yang diselenggarakan di Kelurahan oleh pemerintah. Dari sekian banyak peserta, terpilihlah Pak Pur yang masih muda sebagai peserta terbaik. Selera masakannya cukup memiliki cita rasa. Dengan penghasilan hariannya yang lumayan, Pak Pur dapat membayarkan setoran pinjamannya.

PRINSIP IKHLAS, *GOOD SERVICE*, DAN 'DUA LIMA RIBU'

Ibu Pak Pur meninggal di tahun 2012 dan Pak Pur pun melanjutkan usaha bersama dengan adiknya, Ayu. Setiap hari mereka harus bangun dini hari jam 2, lalu berduet memasak hingga subuh tiba. Lalu Pak Pur berjualan lauk dan sayur matang keliling sebanyak lebih dari 13 macam. Ia keliling dari jam 8 sampai 10.30 pagi. Siang hari usai berdagang keliling dan istirahat sejenak, Pak Pur sudah bersiap lagi memotong sayuran dan menyiapkan bumbu untuk dagangan esok hari. Sore hari Pak Pur ke pasar lagi. Kali ini untuk membeli daging yang harus dalam keadaan masih segar.

Katanya kalau belinya pagi rasanya sudah berbeda. "Sudah tidak *fresh*," kata Pak Pur. Begitulah cara Pak Pur menjaga kualitas rasa masakannya.

Pak Pur juga paling tahu bagaimana cara memasarkan dagangannya. "Cari langganan itu susah. Mereka tahu rasa. Satu kali pembeli rasa enak, dia akan nyari lagi. Yang penting mah *good service*," kata Pak Pur tertawa. Terkadang ada pelanggan baru yang meremehkan masakannya atau menawar harga. Padahal, masakan Pak Pur sudah terbilang murah. Sayur matang per bungkusnya dihargai 3 ribu. Kalau membeli dua bungkus, pembeli hanya perlu membayar 5 ribu rupiah. Itulah sebabnya dagangan Pak Pur terkenal dengan sebutan 'dua lima ribu'. "Prinsip saya, harga terjangkau, murah meriah, rasa enak. Itu pasti dicari orang," ujarnya sambil tersenyum.

Tidak jarang ada pembeli yang berhutang saat membeli sayur pada Pak Pur. Ia tak pernah menggerutu, apalagi melarang. "Ambil saja dulu, nanti bayar kalau ada uang," kata Pak Pur ke pembeli jika ada yang bermaksud berhutang. Menariknya, Pak Pur tidak pernah mencatatnya. Ketika ditanya apa alasannya tidak mau mencatat piutang, ia menjawab, "Kerjaan saya bukan itu." Ia selalu ikhlas dengan berapa pun jumlah uang yang ia terima setiap harinya. "Kalau lagi banyak yang ngutang,

ya saya anggap rezeki saya hari itu lagi kurang,” tutur Pak Pur. Meski mengalami kemajuan usaha, penghasilan harian yang diperoleh tidak cukup dirasakan manfaatnya. Penghasilan itu hanya cukup untuk setoran harian, pemenuhan kebutuhan makan, dan sisanya untuk modal berdagang esok hari. Bunga pinjaman di bank keliling yang cukup besar membuatnya sulit terlepas dari jeratan hutang.

MENJADI ANGGOTA KKI

Awal bergabung di KKI, Pak Pur diajak oleh salah satu tetangga dekatnya. Katanya, ada koperasi dengan setoran ringan. Di samping itu, ada tabungan dan juga pelatihan mengatur keuangan. Pertama kali bergabung, Pak Pur mendapatkan pinjaman awal sebesar 500 ribu rupiah.

Di KKI, para anggota diingatkan terus untuk bisa menyisihkan uang setiap harinya. Seribu rupiah per hari pun tidak masalah. Sejak menjadi anggota KKI, perlahan Pak Pur pun mulai membiasakan diri untuk menabung. Tabungan yang ia sisihkan bukan dari kelebihan penghasilan, melainkan dari mengurangi pengeluaran harian. Nominalnya pun tidak besar. Tanpa terasa, uang yang dikumpulkan menjadi banyak.

Dengan niat kuat untuk setiap hari menyisihkan uang, perlahan pinjaman Pak Pur di bank keliling mulai berkurang. KKI selalu menganjurkan untuk tidak

meminjam kepada bank keliling karena bunganya yang berat. Pak Pur pun memilih untuk tidak memperpanjang. Ketika butuh uang, ia tinggal mengambil tabungan. Bertahap pinjaman Pak Pur di KKI naik hingga mencapai 3,5 juta setelah 3,5 tahun menjadi anggota KKI dan hanya tersisa satu saja pinjamannya di bank keliling.

BERAWAL DARI SEBUAH KEBERANIAN

Kini, Pak Pur pun sudah memiliki motor dan tidak perlu berdagang keliling menggunakan sepeda lagi. Waktu yang dibutuhkan untuk belanja ke pasar dan berkeliling menjajakan dagangan menjadi lebih sedikit, sehingga sisa waktunya dapat ia gunakan untuk istirahat. Ternyata tidak hanya itu. “Waktu itu (petugas KKI) ada yang bilang, Pak Pur sudah lama bergabung di KKI masa masih gini-gini terus, coba deh Pak cek KPR di BTN,” kata Pak Pur sambil mengenang saat petugas KKI menyarankannya mengambil kredit perumahan. Sedikit merasa tertantang, ketika Pak Pur mendapat informasi tentang kesempatan membeli rumah dengan sistem KPR, ia mempertimbangkan betul-betul. Kredit rumah yang ditawarkan merupakan subsidi pemerintah dengan uang muka 6,5 juta dan cicilan bulanan 900 ribu rupiah selama 15 tahun. Ia kemudian berpikir dan merasa cukup yakin untuk mengambil kesempatan itu. Rumah barunya sekarang berada di



kawasan Cikampek, Jawa Barat dengan tipe 36 berisikan 2 kamar. Dengan bangga Pak Pur menunjukkan kunci rumah beserta tiga buku tabungan miliknya yang berjumlah lumayan. Tahun ini cicilan rumah Pak Pur baru berjalan 1 tahun. Namun kunci rumah sudah di tangan. Artinya Pak Pur dan keluarga sudah punya hak untuk menempatkannya.

MIMPI SELANJUTNYA

"Pak, sebenarnya kalau Pak Pur sudah nggak minjem lagi di KKI kan nggak apa-apa, Pak? Tetap bisa jalan kan usahanya?" tanya petugas saat berkunjung ke rumah Pak Pur. Jawabannya cukup mengejutkan. "Saya ingin terus terlibat. Saya pengen tahu perkembangan KKI ini mau gimana. Produknya apa saja. Saya punya cita-cita, suatu saat saya akan masuk ke dalamnya (KKI) bukan sebagai peminjam, tapi sebagai yang memberikan pinjaman." Betapa mulia keinginannya. Orang yang merasa

terbantu dengan kehadiran KKI kemudian meniatkan diri untuk mandiri dan justru ingin mengulurkan tangan pada rekan-rekan pedagang kecil lainnya yang juga membutuhkan.

Pak Pur masih terus bersemangat meraih mimpi. Selanjutnya, ia berencana membuka sendiri rumah makan miliknya. Dari perhitungannya, kurang lebih ia akan membutuhkan modal sekitar 50 juta rupiah. Di rumah makannya nanti ia akan tetap menjual masakannya dengan harga terjangkau. Namun ia berencana menetap, tidak lagi berjualan keliling. "Semakin lama kan saya semakin tua, jadi saya nggak mungkin ngider melulu," kata Pak Pur menyadari usianya sudah menjelang paruh baya. Sekarang, ia sedang berjuang mengumpulkan modal untuk menuju ke sana. Semoga mimpi Pak Pur untuk memiliki restoran sendiri dan menikmati hari tua bersama keluarganya bisa tercapai!



YEL-YEL KKI

Kita Pasti Bisa
Mencapai Kesejahteraan
Dengan Jujur, Disiplin, Usaha Keras, dan Doa
Kita akan Berjuang
Bekerja dan Menabung
Demi Keluarga Tercinta
Kita Pasti, Pasti, PASTI BISA!

Lima tahun merupakan suatu pencapaian besar bagi kami. Ada momen-momen di mana semangat kami begitu menggebu-gebu. Ada juga masa di mana segala sesuatu tampak merintangi dan mempersulit usaha kami.

Namun di balik semua waktu susah dan senang tersebut, kami begitu bersyukur karena terus diberkahi dengan ratusan kisah mengharukan, baik dari anggota KKI, ataupun dari karyawan KKI sendiri. Kami ingin membagikan 10 dari antara kisah-kisah tersebut untuk memberi secuplik gambaran tentang perjuangan kami dalam mengerjakan panggilan ini.

Semoga kisah-kisah ini bisa menginspirasi kita untuk terus mau berjuang, dalam apa pun yang sedang kita kerjakan, untuk membawa manfaat bagi banyak orang di sekeliling kita.

***Saya ingin melihat
KKI nantinya menjangkau
seluruh Indonesia.
Sehingga di mana ada
orang miskin, di situ
KKI ada untuk membantu.***

Lucyana Siregar
Co-Founder & Chief of Operations KKI

