

Cerita Sukses Penerima Bantuan Modal Usaha dari Semen Tonasa

“Mending Pinjam di Tonasa Daripada Bank”

USAI salat asar di Masjid Baiturrahman, Selasa (29/9/2015), Abdul Karim (67) Duduk santai di dalam toko miliknya sambil menunggu pembeli. Ada tujuh Pembeli datang silih berganti di toko seluas sekitar 18 meter persegi itu yang bernama Toko Fadel, antara pukul 15.30 hingga 16.30 Wita.

Mereka membeli barang kebutuhan berbeda-beda. Ada yang membeli rokok, buku tulis, obat, dan makanan. Toko Fadel menjual berbagai macam barang kebutuhan pokok untuk warga di Kampung Salabbo, Kelurahan Sapanang, Kecamatan Bungoro, Kabupaten Pangkep, Sulawesi Selatan, dan sekitarnya.

Di kelurahan itu, berdasarkan pantauan Tribun-timur.com, Toko Fadel termasuk toko terbanyak jenis jualannya. Tak ada satu pun minimarket menjadi kompetitor. Lainnya yang ada hanya warung kelontong atau dalam bahasa lokal disebut *gadde-gadde*.

Usaha Pensiunan

Dibantu sang istri Badrah (59), Karim memulai merintis usahanya pada awal tahun 2009 atau enam tahun lalu. Usaha itu dirintis guna mengisi hari-harinya saat memasuki masa purnabakti (pensiun) sebagai pegawai negeri sipil (PNS).

Pada usianya yang lebih setengah abad, dia tetap ingin produktif dan mandiri. Tak mau menggantungkan biaya hidupnya pada orang lain, termasuk kepada keempat putra-putrinya.

Jiwa berwirausaha pun muncul walau pada usia senja, rambut berubah dan kulit keriput. Dia mau mewarisi jiwa kedua orangtuanya yang pernah berdagang di kampung itu.

Pada Juli 2008, dia resmi pensiun dari profesi guru fisika pada SMP Negeri 1 Pangkajene, Kabupaten Pangkep. Bersamaan dengan itu, pemerintah memberinya uang jasa pengabdian senilai Rp 30 juta plus gaji pensiun tiap bulan. “Di situ-*mi* (saat itu), langsung kusimpan (sisihkan) Rp 10 juta sebagai modal usaha. Rp 20 jutanya, ya untuk dimakan (konsumsi),” katanya menyebutkan.

Uang Rp 10 juta dibelikan barang jualan apa saja yang dianggap dapat laris. Saat itu, warung kelontong masih dihitung jari sehingga calon pembeli “lari” ke tokonya guna mendapatkan barang kebutuhan. Selama hampir setahun, uang tersebut tak hentinya “diputar” sebagai modal demi mendulang rupiah lainnya.

Ditawari Pinjaman

Suatu ketika pada penghujung tahun 2009, dia merasa kekurangan modal. Uang Rp 10 juta ternyata tak lagi cukup “diputar” guna mendapatkan keuntungan lebih banyak lagi. Muncullah niat untuk mendapatkan suntikan dana segar berupa pinjaman modal usaha dari bank.

Dia punya pengalaman menjadi debitur bank semasa aktif sebagai PNS sejak tahun 1990 hingga 2008. Umumnya bank memberi kemudahan PNS mengajukan permintaan kredit, terutama untuk membiayai pendidikan si buah hati. Uang itu digunakan untuk membiayai

pendidikan kelima anaknya hingga mendapat gelar sarjana. Selama 18 tahun, dia merasakan manis dan pahitnya menjadi debitur.

“Enaknya kalau di bank, kita cepat dapat uang. Tak perlu menunggu beberapa tahun. Jeleknya, tinggi sekali bunganya,” kata Badrah menyampaikan testimoni saat duduk di samping suaminya sambil menghitung uang pembelian.

“Tinggi sekali bunganya di bank, 10-an persen,” sebut Karim menambah testimoni istrinya sambil menggeleng-gelengkan kepala. Awal memulai usaha, Karim menceritakan, dia dan istrinya, kerap dirayu *account officer* bank atau koperasi simpan pinjam agar menjadi lagi debitur.

Dalam sehari waktu itu, *account officer* datang menemuinya di rumah dapat mencapai lima orang. “Saya tolak merea karena takut kewalahan bayar bunga, pengalama,” katanya. Di tengah banyaknya rayuan *account officer*, tiba-tiba seperti ada “angin surga” dari arah timur rumah dan tokonya, tepatnya di kantor pusat PT Semen Tonasa.

Ada penawaran mengajukan kredit bagi usaha kecil dan menengah atau UKM, langsung dari manajemen perusahaan. PT Semen Tonasa melalui program tanggung jawab sosial perusahaan (*corporate social responsibility/CSR*) memberikan bantuan dalam bentuk kredit kepada UKM.

Saat penyerahan pinjaman secara simbolis, Senin (18/5/2015), Kepala Departemen CSR dan Umum PT Semen Tonasa, Ferry Djufri mengatakan, pinjaman ini atau sebelumnya merupakan wujud kepedulian dan wujud tanggung jawab sosial perusahaan terhadap pengembangan UKM di sekitar area perusahaan agar. Diharapkan, UKM itu dapat bertumbuh kembang bersama perusahaan.

Melalui bantuan pinjamannya, PT Semen Tonasa memberikan suku bunga ringan. Karim lalu membandingkannya dengan bank. “Coba bandingkan. Mending pinjam di Tonasa daripada di bank. Bunganya hanya enam persen (per tahun).” Usaha milik Karim diprioritaskan mendapatkan kredit itu.

Dibantu putranya, dia menyusun proposal permohonan bantuan kredit. Dalam proposal itu tertera alasan mengajukan permohonan. Jumlah uang yang akan dipinjam pun ditulis. “Kuminta Rp 25 juta,” sebutnya bernada riang gembira. Permintaan itu disertai jaminan. Bukti Kepemilikan Kendaraan Bermotor jenis mobil miliknya pun dijamin.

Rezeki tak dapat ditolak. PT Semen Tonasa menyetujui permohonan itu, namun pada realisasinya, nominal diminta dikurangi menjadi Rp 7 juta, sesuai dengan kemampuan dana dimiliki perusahaan. Karim pun langsung dihubungi untuk mengambil dana bantuannya.

Sepulang mengambil dana, barang jualan di Toko Fadel kian ramai. Tak hanya itu, usaha juga didiversifikasi ke bidang percetakan. Dia dibantu putra keduanya, Ilham dalam mengelola usaha baru itu. Di Kelurahan Sapanang, hanya keluarga ini yang mengelola usaha demikian. Order cetak undangan pengantin warga sekampung pun diterima.

Tiga tahun kemudian, tepatnya tahun 2013, manajemen perusahaan kembali menawarinya bantuan. Kenapa? Kata dia, “Saya ditawarkan lagi karena kredit yang pertama berhasil dipakai (dikelola). Bayar angsurannya juga lancar.” Kali ini, nilai kredit dimohon Rp 50 juta, naik 100

persen dari tahun sebelumnya, tahun 2010. Nilai yang disetujui pun naik 500 persen menjadi Rp 35 juta. Tahun 2013, PT Semen Tonasa menggelontorkan dana pinjaman kepada 306 UKM senilai total Rp 2,230 miliar. Selang dua tahun kemudian, tahun 2015, dia mengajukan lagi permohonan. Nilai yang dimohon dan direalisasikan sama dengan tahun 2013.

Dia seberuntung dengan tiga tetangganya yang juga mengelola usaha, yakni Rohani (warung kelontong) dan Amirullah (rumah makan). Mereka sama-sama menjadi penerima bantuan pinjaman walau nilainya beda.

Karim diberi waktu selama 24 bulan mengembalikan pinjaman itu beserta bunganya senilai persen per tahun atau 0,5 persen per bulan. "Tiap bulan, anakku bayarkan-ka angsurannya Rp 2 jutaan di BRI," katanya.

Tahun ini, PT Semen Tonasa menyerahkan pinjaman senilai total Rp 11,9 miliar kepada 211 UKM di tiga ring. Rinciannya, yakni 70 ring satu dengan nilai Rp 859 juta, 139 di ring dua dengan nilai Rp 1,645 miliar, dan dua di ring tiga dengan Rp 40 juta.

Direktur Utama PT Semen Tonasa, Andi Unggul Attas dalam siaran persnya kepada *Tribun-timur.com*, Kamis (27/8/2015) mengatakan, dana senilai total itu bertujuan utama meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitar, khususnya bidang usaha.

Dipakai Beramal

Usai menerima pinjaman, Karim menyisihkan sebagian keuntungan dari usaha jualannya yang mulai berkembang itu untuk kegiatan sosial. Karena diperoleh dari kegiatan sosial, dia juga memanfaatkannya untuk kegiatan serupa.

Tiap bulan, dia memberi sedekah kepada warga fakir miskin di sekitar rumahnya serta menyumbang untuk pembangunann masjid.

Selain itu, dia juga memberi diskon kepada pembeli. Sebagai contoh dilakukannya, Selasa kemarin, obat seharga Rp 6 ribu, dijual Rp 5 ribu. (*)