

**WIRUSAHA BARU BAGI PENDIDIK/GURU
UNTUK MENAMBAH PENGHASILAN RUMAH TANGGA**

Oleh : Dra. Nuraini *)

ABSTRAK

Berusaha bagi para guru bukan berarti loyal kepada usahanya sebagai usahawan akan tetapi guru harus tetap loyal pada dunia pendidikan. Usaha sampingan bagi guru ini tentunya memanfaatkan sekolah, murid, guru, perusahaan sebagai mitra usaha.

Kegiatan usaha sampingan ini meliputi penyaluran hobi dan ketrampilan, pemanfaatan sekolah sebagai pasar terbuka, pemanfaatan selebaran-selebaran untuk promosi, pemanfaatan poster oleh perusahaan di sekolah.

Usaha/kegiatan ini tentunya memberi kontribusi bagi peningkatan kesejahteraan para guru sehingga motivasinya akan semakin meningkat.

A. PENDAHULUAN

1. Citra Guru

Seorang guru adalah seorang pengajar. Ia juga adalah pembimbing dan pendidik. Ia dikenal sebagai pencerdas, penerampil dan penorma anak-anak didiknya. Karena itu, ia dilihat sebagai tokoh ideal yang terampil dalam memberikan ilmu bagi perkembangan, kecerdasan dan kehidupan anak-anak. (Heinz Kock, 1984).

Sekalipun memang ia dibayar untuk apa yang ia ajarkan, namun ia merasa lebih-lebih terbayar jerih payahnya tatkala anak-anak didiknya dapat menyerap ilmu yang diajarkan. Jadi, ada semacam unsur self

extention (kepanjangan diri dari guru kepada anak didik) yang menyebabkan bidang pekerjaan ini menjadi ladang pelayanan intelektual idealistis dari seorang bapak kepada anaknya.

Dimanapun intelektualisme mendapat tempat terhormat, terutama dalam sejarah kemanusiaan dan ini menciptakan suatu citra yang mulia dan terhormat bagi para guru di mata masyarakat.

Citra ini dibentuk oleh persepsi masyarakat dan akhirnya balik menjadi kontrol sosial bagi perilaku sang guru itu sendiri. dengan kata lain, perilaku seorang guru tidak bisa bebas, melainkan dikondisikan oleh

*) Dra. Nuraini adalah dosen FIP UNIMED

citra guru yang terbentuk di masyarakat. Semuanya saling jalin menjalin.

- Masyarakat kita tidak akan menerima kalau para guru, misalnya mencari kerja sampingan yang bisa dinilai keterlaluan. Misalnya menjadi calo, tukang pukul, geromo atau agen dan pengedar lotere yang bersifat judi dan lain-lain.
- Karena perannya sebagai "bapak" maka seorang guru juga tidak dirasakan cocok mengerjakan bidang-bidang yang bisa dinilai rendah. Misalnya sebagai pemulung, tukang becak, pembantu rumah tangga serba guna (bukan kejuruan), pelayan restoran umum, penjaja koran di lampu merah dan lain-lain.
- Karena sifat perannya sebagai "penorma" yang membekali murid-muridnya dengan nilai dan norma-norma hidup, maka seorang guru juga dianggap tidak seharusnya menceburkan dirinya dalam kerja sampingan yang liar, yang bertentangan dengan hukum dan tatakrama yang santun. Misalnya sebagai rentenir, pengedar barang-barang gelap/porno, usaha kaki lima yang akan dikejar-kejar oleh polisi penertiban, usaha penipuan dan lain-lain.

Jadi, sementara kerja sampingan diizinkan oleh pemerintah bagi para guru, tidaklah semua diizinkan oleh citra guru itu sendiri.

2. Jalan yang Harus Ditempuh Guru Agar Menjadi Usahawan Baru

a. Mau bekerja keras

Sikap kerja keras harus dimiliki oleh guru. Dalam hal ini, unsur disiplin memainkan peranan penting. Sebab, bagaimana orang mau bekerja keras jika tidak mempunyai disiplin. Dia harus mengatur waktu, sesuai irama kehidupan, bangun pagi, siap-siap untuk kerja, mulai kerja, istirahat (tidak terlalu lama), dan seterusnya sampai malam tiba. Malam hari ia tidur (tidak begadang sampai larut malam). Ada satu lagi elemen penting dalam keberhasilan kerja keras, yaitu berserah diri kepada Tuhan dengan selalu berdoa kepadaNYa. Mudah-mudahan kerja keras yang diiringi doa akan memperoleh sukses.

b. Kerjasama dengan Orang Lain

Perbanyaklah teman dengan orang-orang di bawah ataupun dengan orang-orang di atas kita. Murah hati, banyak senyum kepada bawahan dan patuh serta disiplin menghadapi atasan dan hindarkan permusuhan. Dengan menggunakan tenaga orang lain, maka tujuan mudah tercapai. Inilah yang disebut "manajemen" yaitu ilmu atau seni menggunakan tenaga orang lain untuk tujuan yang sudah ditetapkan.

Seorang wirausahawan mudah bergaul, disenangi oleh masyarakat. Dia tidak suka fitnah, sok hebat, arogan, tidak suka menyingkut, menggunting dalam lipatan, menohok kawan seiring dan sebagainya. Dia harus berperilaku yang menyenangkan bagi semua orang, sehingga memudahkan bekerja dalam mencapai keberhasilan.

c. Penampilan yang Baik

Ini bukan berarti penampilan body face/muka yang elok atau paras cantik, akan tetapi lebih ditekankan pada penampilan perilaku jujur, disiplin. Banyak orang tertipu dengan rupa nan elok tetapi ternyata orangnya penipu ulung. Ingatlah, pribadi yang baik dan jujur akan disenangi orang di mana-mana dan akan sukses bekerja dengan siapa saja.

d. Yakin

Kita harus memiliki keyakinan diri bahwa kita akan sukses melakukan suatu usaha, jangan ragu dan bimbang. Niatlah bekerja baik, kemudian berserah diri, tawakal kepada Tuhan.

Self confidence ini diimplementasikan dalam tindakan sehari-hari, melangkah pasti, tekun, sabar, tidak ragu-ragu. Setiap hari otaknya selalu berputar membuat rencana dan perhitungan-perhitungan alternatif. Dia bisa saja menguji buah pikirannya dengan teman-teman lain, baik yang pro maupun yang kontra dengan rencananya.

e. Pandai Membuat Keputusan

Jika Anda dihadapkan pada alternatif, harus memilih, maka buatlah pertimbangan yang matang. Kumpulkan berbagai informasi, boleh minta pendapat orang lain, setelah itu ambil keputusan, jangan ragu-ragu.

Dengan berbagai alternatif yang ada dalam pikiran ia akan dapat mengambil keputusan terbaik.

f. Mau Menambah Ilmu Pengetahuan

Zaman sekarang pendidikan adalah nomor satu. Tenaga tak terdidik harganya murah sekali.

Sebaliknya orang terdidik, memiliki ilmu dan keterampilan akan dibayar mahal. Benarlah Rasulullah yang mewajibkan semua Muslim menuntut ilmu dari ayunan sampai ke liang kubur. Pendidikan ini bukan berarti harus masuk perguruan tinggi, melainkan pendidikan untuk kursus-kursus, penataran di kantor, membaca buku dan sebagainya.

Pendidikan college dalam bentuk diploma akan sangat membantu seseorang menemukan dan mengembang jiwa serta operasional wirausaha. Akan tetapi, hal yang penting di sini ialah tambahan pengetahuan.

g. Ambisi Untuk Maju

Kita jangan loyo, pasrah, menyerah tak mau berjuang. Kita harus punya semangat tinggi, mau berjuang untuk maju. Orang-orang yang gigih dalam menghadapi pekerjaan dan tantangan, biasanya banyak berhasil dalam kehidupan. Apapun jenis pekerjaan yang dilakukan, profesi apapun yang dihadapi, kita harus mampu melihat ke depan dan berjuang untuk menghadapi apa yang diidam-idamkan.

h. Pandai Berkomunikasi

Pandai berkomunikasi berarti pandai mengorganisasikan buah pikiran ke dalam bentuk ucapan-ucapan yang jelas, menggunakan tutur kata yang enak didengar, maupun menarik perhatian orang lain. Komunikasi baik, diikuti dengan perilaku jujur, konsisten dalam pembicaraan akan sangat membantu seseorang dalam mengembangkan karir masa depannya. Akhirnya dengan keterampilan berkomunikasi itu seseorang dapat mencapai puncak

karir, meraih kursi empuk yang menjadi idaman setiap orang. (Buceheri Alma, 2000).

B. USAHA SAMPINGAN GURU YANG MENGUNTUNGGAN

1. Mengisi Waktu Luang

Pada hakekatnya setiap guru adalah pekerja full time pada sekolah di tempat ia mengajar. Ia pada umumnya adalah pengajar untuk satu atau beberapa mata pelajaran pada beberapa kelas setiap harinya. Bahkan tidak jarang ada guru yang mengajar di beberapa sekolah, walau ada juga beberapa perguruan yang tidak mengizinkan hal ini.

Pemerintah jelas tidak bermaksud mengizinkan kerja sampingan para guru yang bersifat mengorbankan kualitasnya sebagai guru yang profesional. Padahal kerja sampingan yang diizinkan adalah terbatas pada jenis "ngobyek" secara part-time yang ternyata sulit di "part-time"kan.

Tetapi ngobyek pun mempunyai jenis dan tahapan dalam perkembangan bisnis yang tidak mengenal status quo itu :

- 1) Ngobyek yang berpola pada proyek bisnis "waktu pendek terbatas", yang kurang memerlukan pengembangan dan akumulasi goodwill. Contoh yang khas adalah memberi les private, atau bisnis musiman. Misalnya jual beli barang lelang, lalu selesai. Atau bisnis perantara yang meminjam tangan orang lain dengan mendapat nilai tambah.
- 2) Ngobyek yang dipersiapkan sebagai tahapan penajagan untuk bisnis full time. Jenis ngobyek ini adalah bisnis dalam arti yang

sebenarnya. Ia merupakan masa persiapan dalam ujicoba, ibarat "les market" sebelum melangsungkan pemasaran penuh.

Nah, ngobyek jenis kedua ini bagi guru bukanlah kerja sampingan, yang menguntungkan dunia pendidikan, tetapi menguntungkan bati guru itu sendiri karena ngobyek jenis ini mempunyai beberapa manfaat, antara lain :

- Ia memberi waktu untuk mempelajari dan mengukur kemampuan diri sendiri dalam usaha.
- Ia memberi tenggang waktu untuk belajar dan mempraktekkan prinsip-prinsip manajemen wiraswasta, serta mengembangkan hubungan-hubungan bisnis yang akan berguna kelak apabila terjun dalam bisnis full time.
- Ia menghindari turunnya pendapatan secara drastis dan mendadak dibandingkan dengan perubahan profesi sekaligus dari guru menjadi wiraswasta.
- Ia menghasilkan pendapatan tambahan yang segera kelihatan. Bila tidak demikian, maka ia toh memberikan resiko dagang yang lebih kecil ketimbang langsung mulai dengan bisnis penuh.

2. Kerja Sampingan yang Menguntungkan

Setelah mewanti-wanti begini, dan toh anda merasa pantas dan perlu untuk berusaha sampingan dalam kapasitasnya sebagai guru, maka kami mencoba memberi beberapa tips bisnis yang sesuai. Sekalipun waktu dan kondisi citra guru membatasi

ruang lingkup sampingnya, namun terdapat banyak sekali peluang usaha sampingan yang bisa dimainkan oleh para guru secara berhasil, dan terhormat. Pemilihan jenisnya tentu disesuaikan dengan tingkat kemampuan dan fasilitas masing-masing guru/sekolah.

Beberapa gagasan di bawah ini bisa dijadikan sebagai pemantik, setelah sedikit dipoles.

a. Memanfaatkan Hobi dan Ketrampilan

Citra guru dan waktu luang guru tidak pernah akan terganggu karena kerja sampingan yang berasal dari hobi yang ditekuninya. Entah ini sebagai pengarang, pemusik, pendisain ceramah, konsultan dalam bidang yang dikuasainya, atau hobi-hobi pertanian, perikanan, binatang kesayangan (pet), tehnik dan lain-lain digelutinya.

Ambil contoh Rubik Cube, permainan sensasional yang melanda seluruh dunia. Ini ditemukan oleh Erno Rubik, seorang arsitek dan pengajar dari Hungaria. Tadinya ia hanya merancang kubus-kubus ini guna membantu murid-muridnya untuk menyaksikan hubungan ruang dalam tiga dimensi. Siapa duga bahwa "hobi keguruan" ini akhirnya membawa profesor Rubik dalam jejang kemasyuran dan kekayaan mendadak.

Di samping jalur pemasaran biasa bagi hobi Anda, Anda pun dapat menyebarkan informasi di kalangan murid-murid tentang hobi dan keterampilan Anda yang khas tersebut yang sekarang sedang "dipasarkan" oleh istri/suami Anda.

Penggunaan nama istri/suami di sini penting untuk menjaga salah

tafsir di kalangan murid Anda, lebih mementingkan usaha di luar profesi guru. Dengan demikian, mereka dapat bersimpati, bahkan fanatik mendukung usaha sampingan gurunya yang betul-betul dirasakan sebagai sampingan yang mengagumkan, bukan memalukan.

Misalnya, tawaran keahlian suami/istri Anda untuk penulisan naskah, atau penyuntingan naskah, atau hingga ke design grafis dan pra-cetak. Atau menawarkan pelatihan ajing ras. Atau MC antara pesta atau bahkan sebagai Manager Penyelenggara Pesta. Semuanya tergantung kepada ketrampilan Anda sendiri.

b. Pasar Terbuka

Secara "koperasi", guru pun tak kurang peluang yang baik untuk bekerja sampingan.

Ide ini telah kita kupas di depan mana posisinya terbalik di antara pelaksana operasi flea market dengan pemilik fasilitas ruang pasarnya. Nah, kini Anda korps guru sebagai pemilik ruang bisa menjajaki untuk melakukan flea market di sekolah Anda pada hari minggu / libur misalnya toh pada hari tersebut gedung sekolah anda tutup dan lapangan bermain menjadi mubazir selama hari penuh.

Sekolah Anda bisa mengorganisasinya dengan menyewakan halamannya (lapangan bermain sekolah) kepada siapa untuk menjual barang-barang bekas secara murah kepada siapa saja, termasuk murid-murid sekolah.

Setiap penjualan dikenakan komisi sekian persen untuk sekolah Anda. Hasil ini bisa dibagi-bagi

sesama guru nantinya. Tugas Anda hanyalah menawarkan tempat dan menghimpun calon-calon penjual dan pembeli yang berminat. Mungkin sekali orang tua murid juga berniat untuk menjualnya, atau menitipkan sejumlah barang tertentu untuk dijual oleh petugas yang Anda adakan untuk itu. Undanglah pedagang barang-barang antik/kerajinan serta pelukis-peluis dan lain-lain pemasok.

Karena penjualan berulang secara periodik setiap minggunya, maka lama-kelamaan flea market Anda makin dikenal orang dan makin diminati untuk didatangi.

Anda mungkin, bahkan dapat menawarkan motor dan mobil bekas yang mau dijual di sana, ketimbang penjualan mobil secara liar yang banyak terjadi di pinggir jalan dewasa ini (yaitu dengan memasang plakat "DIJUAL" pada kaca depan mobil). Tidak sukar rasanya anda sebagai korps guru untuk menghimpun barang-barang bekas yang ingin diflea-marketkan. Yang lebih sulit adalah menghimpun calon-calon pembeli agar ramai berkunjung. Hal ini dapat Anda lakukan meminta dukungan anak-anak didik Anda dan para orang tuanya.

Tentu saja Anda perlu memperhatikan urusan izin dan pajak.

c. Selebaran

Atas nama koperasi sekolah pergilah atau teleponlah beberapa perusahaan yang memproduksi barang-barang untuk keperluan sekolah. Misalnya, alat-alat tulis, susu, minuman sehat, penerbit-penerbit, pabrik sepatu, tas restoran fast food dan lain-lain.

Mereka adalah perusahaan-perusahaan yang sangat berkepentingan untuk mempromosikan produk-produknya ke sekolah Anda. Tawarkanlah kesempatan penyebaran brosur mereka pada jam-jam pulang sekolah di pintu pagar ke luar. Kenakanlah tarif penyebaran per brosur minimalnya @ Rp. 15,- kalau mereka yang melakukan, atau Rp. 20,- kalau petugas sekolah Anda yang melakukan penyebaran tersebut.

Untuk mengurangi unsur konsumsi yang tidak perlu, maka pilihlah produsen-produsen yang pantas dan sesuai.

d. Poster

Seperti selebaran, kali ini produsen-produsen diberi kesempatan menempelkan poster mereka di ruang yang khusus telah disediakan oleh sekolah Anda bagi beberapa poster setiap minggunya. Ukuran poster ditentukan.

Katakanlah ada 15 poster dari 15 perusahaan berbeda yang Anda inginkan untuk ditempel setiap minggunya. Itu berarti dalam 1 bulan sekolah Anda akan memetik 4 x 15 x Rp. 1.200.000,- (kalau tarif per minggu adalah @ Rp. 20.000,-). Hasil yang lumayan ini bisa digunakan untuk kesejahteraan para guru.

Masih banyak ide usaha yang tepat bagi guru sebagai individu maupun korps. Dengan sedikit observasi pasar dan imajinasi bisnis maka bisa ditelorkan "telur columbus" yang layak untuk Anda berusaha sampingan secara terhormat.

Nah, rekan-rekan guru, selamat bekerja sampingan yang cocok dan terhormat!

C. PENUTUP

Seorang guru mampu menjadi seorang usahawan baru tanpa meninggalkan tugas pokoknya sebagai pendidik. Tugas dia sebagai pendidik. Tugas dia sebagai pendidik justru harus dimanfaatkan untuk mendidik pelanggan atau mitra kerja agar saling memberi (take and give) dalam meraih keuntungan. Maka guru ini harus dijadikan sebagai usaha sampingan yang menguntungkan dan mendidik. Usaha sampingan yang dilakukan guru tersebut meliputi pemanfaatan selebaran-selebaran, memanfaatkan poster-poster.

Dengan usaha sampingan guru tersebut diharapkan penghasilan guru akan bertambah, semangat

mendidik juga akan semakin meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Catabooks, 1994, *Ide Usaha Kecil di Madya Usaha Bersaing untuk Wanita dan Pemuda*, Cakrawala Cinta, Jakarta.
- Buchari Alma, 2002, *Kewirausahaan*, Alfabeta, Bandung.
- Heinz Kock, 1984, *Saya Guru Yang Baik*, Kaisius, Yogyakarta.
- Soemarjadi, 1992, *Pendidikan Ketrampilan*, Depdikbud, Jakarta.