

Cerita Inspiratif? Ya, pada dasarnya semua yang terjadi dalam kehidupan manusia adalah pelajaran. Pelajaran dalam sekolah kehidupan dengan banyak teori dan eksperimen yang mempunyai jam pelajaran tak terhingga jumlahnya. Seseorang bisa menjadi guru untuk orang lain. Di sekolah kehidupan kita bisa saling mempengaruhi, memotivasi, menunjukkan pelajaran moral atau sesuatu yang bisa dipetik dari pengalaman hidup kita masing-masing. Kita bisa belajar banyak hal meski hanya dari penggalan kisah yang kita tulis sendiri maupun yang ditulis orang lain.

Kita bisa belajar mengolah rasa dari pengalaman hidup sehari-hari, hubungan antar manusia, atau kegiatan hidup kita yang melibatkan orang lain. menunjukkan perjalanan hidup yang melibatkan kesungguhan dalam doa dan usaha. Pencapaian yang tidak terbayangkan sebelumnya akan menjadi hadiah yang sangat indah setelah kita menyadarinya.

Dengan gaya bercerita yang bebas dan mengalir para penulis dapat memberikan kontribusi kepada para pembaca bahwa kehidupan kita masing-masing merupakan kisah yang bisa memberikan pelajaran bagi orang lain. Selalu ada hikmah yang bisa kita ambil dari apa yang kita alami. Hal buruk yang menyakiti

**Safrudiningsih | Sri Anwariyanti | Cintya Nurika Irma
Windyah Agoeng Tristyawati | Fitriya | Maemunah | Iis Sulastri
Lidwina Ika Wiwik Handayani | Mustari | Novita Pri Andini
N. Wardaningsih | Mulat Suyatmi | M. Choirul Anam
Srimin Ningsih | Nadya Putri Adisty**



Penerbit Diomedia

Wisma Ridho
Jalan Ahmad Yani
Gang Manggis No. 2 RT 2 RW 3
Ngadirejo Kartosuro, Sukoharjo 57552

📧 pustakadiomedia@gmail.com
📖 Penerbit Diomedia
📱 dio_media



CERITA INSPIRATIF

ISBN 978-623-7862-88-6

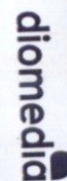


786237 880486

Harga P. Jawa Rp 79.000

16 PENULIS
INSPIRATIF INDONESIA

MENEMUKAN CAHAYA DI KEGELAPAN



diomedia

MENEMUKAN Cahaya DI KEGELAPAN DAN CERITA INSPIRATIF LAINNYA



16 PENULIS INSPIRATIF INDONESIA

Undang-Undang Republik Indonesia
Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta

Lingkup Hak Cipta
Pasal 1

Hak Cipta adalah hak eksklusif pencipta yang timbul secara otomatis berdasarkan prinsip deklaratif setelah suatu ciptaan diwujudkan dalam bentuk nyata tanpa mengurangi pembatasan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Ketentuan Pidana
Pasal 113

- (1) Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
- (2) Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf l, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
- (3) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
- (4) Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

Menemukan Cahaya di Kegelapan dan Cerita Inspiratif Lainnya

Menemukan Cahaya di Kegelapan dan Cerita Inspiratif Lainnya

Hak Cipta © tiap penulis, 2021

Editor:
Etik Alfiyah
Yuliyana

Perancang Sampul:
Abdul M

Penata Letak:
Zuni S. Fitri

Cetakan pertama, Januari 2021
x + 222 hal, 13,5 x 20 cm
ISBN 978-623-7880-48-6

Penerbit:
CV. Diomedia

Redaksi dan Pemasaran:
PENERBIT DIOMEDIA
Jl. Ahmad Yani Gang Manggis No. 2 RT 2 RW 3 Ngadirejo
Kartasura Sukoharjo 57552 | email: pustakadiomedia@gmail.com
Telp. 085643762005

Hak Cipta dilindungi undang-undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit

Kata Pengantar

Berdiskusi dengan Mas Ngadiyo, CEO Penerbit Diomedia selalu seru. Ketika pada suatu hari kami berbincang tentang meng-edukasi masyarakat kita sampai pada pertanyaan bagaimana kita mengedukasi masyarakat agar suka membaca. Orang-orang yang suka membaca pasti akan pandai menulis jika mereka mempunyai keinginan. Paling tidak menuangkan ide-ide dalam pikirannya di atas kertas.

Dari perbincangan itu muncullah ide untuk mengadakan Workshop Menulis Cerita Inspiratif bersama Lasta Pradana yang baru saja menerbitkan buku kumpulan cerita pendek berjudul *Sentuhan Kasih*.

Cerita Inspiratif? Ya, pada dasarnya semua yang terjadi dalam kehidupan manusia adalah pelajaran. Pelajaran dalam sekolah kehidupan dengan banyak teori dan eksperimen yang mempunyai jam pelajaran tak terhingga jumlahnya. Seseorang bisa menjadi guru untuk orang lain. Di sekolah kehidupan kita bisa saling mempengaruhi, memotivasi, menunjukkan pelajaran moral atau sesuatu yang bisa dipetik dari pengalaman hidup kita masing-masing. Kita bisa belajar

Isi Buku

Kata Pengantar	v
1. MENEMUKAN CAHAYA DI KEGELAPAN Safrudiningsih	1
2. HIDUP TAK SEMUDAH BAYANGAN Sri Anwariyanti	21
3. JEDA Cintya Nurika Irma	31
4. REUNI Windyah Agoeng Tristyawati	45
5. KALKULATOR DAGANG Fitriya	59
6. REBUTAN SALAH, KENALI SEDEKAH Maemunah	62
7. MENEPIS CINTA MERAJUT ASA Iis Sulastri	80
8. LEWAT JALAN LAIN Lidwina Ika	97

9. BUAH DARI KELALAIAN	
Wiwik Handayani	121
10. KAPOKMU KAPAN?	
Mustari	130
11. MBANGUN NDESO	
Novita Pri Andini	143
12. PERSAHABATAN DAN SEPAK BOLA	
N. Wardaningsih	154
13. PESTA MURAL YANG GAGAL	
Mulat Suyatmi	165
14. SABDANING PANDITO RATU	
M. Choirul Anam	175
15. CINTAKU TAK TERTOLONG LAGI	
Srimin Ningsih	190
16. DI BALIK WAJAH MURAMNYA	
Nadya Putri Adisty	197
Tentang Penulis	211

Menemukan Cahaya di Kegelepan

Safrudiningsih

Pernah dengar pepatah bijak 'kata adalah doa'? Sebagian besar dari pembaca pasti mendengar pepatah yang cukup baik untuk diterapkan dalam kehidupan sehari-hari, sebab berdampak positif bagi mereka yang menerapkannya. Memang banyak orang meyakini, setiap perkataan adalah doa. Oleh sebab itu, berkatalah yang baik-baik agar selalu datang kebaikan.

Percaya atau tidak, kata-kata itu dahsyat. Kata-kata itu bibit, ketika kita mengucapkan sesuatu, kita telah memberikan makna dan kehidupan pada kata-kata itu. Kata yang kita ucapkan akan berpengaruh besar pada masa depan kita.

Ketika kita berucap dengan sebuah kata, bahkan mengungkapkannya di dalam hati, maka seolah kita membuat cita-cita sendiri di masa yang akan datang.

Kapokmu Kapan?

Mustari

Mataku nanar menatap video yang di *share* di WAG Korban Jabon. Tampil wajah seorang pria pariente mempromosikan sebuah bisnis.

APAKAH ANDA MERASA
INCOME ANDA BIASA-BIASA SAJA.
ATAU STANDART SAJA?
BAGAIMANA JIKA ADA
SEBUAH SKILL ATAU KEMAMPUAN
DI MANA DENGAN ANDA MEMPRAKTEKKAN SKILL
INI
ANDA BISA MENDAPAT
LOMPATAN INCOME YANG SIGNIFIKAN
SEPERTI YANG DILAKUKAN OLEH BILL GATES
AWALNYA MICROSOFT ITU
KANTORNYA HANYA SEPERTI KOST KOST AN SAJA
DENGAN DIA MEMPRAKTEKKAN SKILL INI
DIA BISA MENDAPAT

LOMPATAN INCOME YANG SIGNIFIKAN
BAHKAN SAMPAI
MENJADI ORANG TERKAYA DI DUNIA
SAYA SUDAH MEMPRAKTEKKAN SKILL INI
DAN ALHAMDULILLAH
SAYA BISA PUNYA RUMAH MEWAH
SALAH SATU TEMPAT TINGGAL SAYA
VIEWNYA SANGAT BAGUS
ADA KOLAM RENANG
JACUZZI
ADA TEMPAT FITNESS NYA
SAYA BISA JALAN-JALAN
KELILING DUNIA 4X SETAHUN
MENDAPAT PELATIHAN-PELATIHAN DARI
MENTOR-MENTOR YANG LUAR BIASA
KALAU ANDA TERTARIK
UNTUK MENDAPATKAN SKILL INI
SEGERA MENGHUBUNGI ORANG
YANG MEMPERLIHATKAN VIDEO INI
KEPADA ANDA
ANDA AKAN DIBERIKAN PROYEK RIIL
SEHINGGA ANDA BISA MERAHAI
21 M DALAM WAKTU 2 TAHUN
SEGERA BERGABUNG...!!

Kalimat-kalimat lelaki parlente itu diiringi dengan teks full huruf kapital dengan *bold* pada kata-kata tertentu. Tidak hanya itu, untuk meyakinkan penontonnya, video menampilkan rumah sang lelaki lengkap dengan kolam renang, ruang fitness, jacuzzi—yang menurutku itu sebuah hotel, bukan rumah tinggal. Lalu ada foto-fotonya di luar negeri dan perjumpaannya dengan beberapa motivator ternama. Ini memang sebuah ciri promosi *psudo-bisnis*. **Skema Ponzy** dengan berbagai kamuflasenya. Aku belum lupa dengan lelaki itu, begitu pun istriku yang ikut nonton video itu dengan gemes.



Di penghujung tahun 2014, istriku menjual lahan warisannya yang tidak berapa luas di pelosok Magelang.

“Daripada sengonnya ditebangi oleh orang yang tidak kita kenal, lebih baik lahan warisan bapak yang rencananya akan dijadikan ONH, kita jual saja, ya, Bang? Kitalah yang akan melanjutkan cita-cita bapak ke tanah suci.” Begitu, istriku memberi alasan yang aku iyakan karena lahan itu 100% miliknya, bukan milikku sebagai anak menantu. Sementara untuk menyeter ONH aku belum mampu karena memang gajiku sebagai ASN belum mencukupi. Jadilah istriku memiliki uang tiga puluh juta rupiah yang ditabung di sebuah bank syariah sambil menunggu tambahan.

Tiba-tiba datanglah seorang teman yang tidak tergolong akrab bersilataturahmi ke rumahku. Dia membawa foto copi berosur skema naik haji yang lebih menguntungkan. Yakni dengan menanam pohon jabon terlebih dahulu di PT. I-Jist, anak perusahaan dari PT. JMN dan PT. JAB.

“Masuk akal.” Pikirku. Hanya menunggu lima tahun, aku dan istriku bisa naik haji ONH-Plus. Aku mulai mengkalkulasi. Jika istriku menanam 100 pohon dan aku juga menanam 100 pohon, maka estimasinya masing-masing kami akan mendapat hasil panen Rp. 70 juta, bersih setelah dibagi kepada perusahaan dan pemilik lahan yang disewa. Tinggal menambah beberapa puluh juta lagi hasil menabung dari gaji selama 5 tahun, kami sudah bisa naik haji ONH-Plus. Apa lagi perusahaan menjanjikan 2 kali panen dengan skema 50:50 pada panen kedua.

“Jangan gegabah, Bang,” istriku mencoba memperingatkan. “Abang kan, sudah tobat dari bisnis MLM? Ingat bisnis yang slogannya, ORA UMUM?”

“Tapi ini, beda.” Aku mencoba menyanggah. “Ini kan, kita hanya duduk manis sambil menunggu panen. Tidak perlu menjalankan jaringannya, kalau kita sibuk. Daripada uangnya disimpan di bank, lebih baik kita titipkan ke perusahaan yang punya pengalaman menanam dan sudah pernah panen jabon.” Itu pengakuan owner perusahaan PT. I-Jist yang ada di brosur.

Akhirnya istriku takluk, tetapi dengan syarat kami harus menemui pemilik perusahaan dan *leadernya*. Kebetulan seminggu lagi ada presentasi di Yogyakarta di sebuah restoran di Ambar Ketawang. Ditemani oleh seorang *leader* tertinggi di Yogyakarta, di situlah perjumpaan pertamaku dengan *owner* perusahaan jaringan ini, Wiros Sableng—begitu kini ia dijuluki karena kepintarannya memainkan jurus-jurus Ponzy, mirip dengan kelihaihan Pendekar Kapak 212. Bedanya, yang pertama membela keculasan, yang kedua membela kebenaran.

“Luar biasa *owner* perusahaan ini”. Begitu kesan pertamaku di tahun 2014 itu. Ia diedifikasi oleh pembawa acara sebagai pria yang *saleh*, tidak pernah tinggal amalan sunnah. Puasa Daud sejak SMP, tiap tahun menunaikan umrah-istimewa di bulan Ramadhan. Aku teringat keshalehan Eyang Habibi. Tatapannya tajam namun penuh kedamaian. Ia menawarkan bibit jabon unggul dengan konsep bisnis syariah, memberdayakan petani, menyelamatkan bumi dari pemanasan global, memanfaatkan lahan-lahan kritis.



Bibit Jabon di pasaran sebenarnya tidak mahal, paling mahal Rp. 3 ribu/pohon. Namun di PT. I-Jist dibandrol Rp. 350 ribu/pohon (jika beli hektaran bisa agak lebih rendah). Alasan *mark-up* harga adalah untuk: biaya sewa lahan,

biaya petani penggarap, biaya perawatan, biaya panen, dan biaya marketing. Pokoknya tinggal duduk manis sambil menunggu panen. Dengan 2 kali panen, lagi. Panen pertama 5-6 tahun pasca tanam (panen ke-2, 5-6 tahun berikutnya) dengan ilustrasi harga bisa mencapai Rp. 1 juta/meter kubik/pohon dengan estimasi 0.9 meter kubik/pohon. Jargon yang dibualkan, “Sedekah Oksigen untuk menyelamatkan bumi dari Global Warming”, “Punya Kayu, Kaya”, “Memindahkan modal dari kota ke desa”, “Harga kayu tidak pernah turun”, dan lain-lain. Dia juga mengaku bahwa sudah punya pabrik pengolahan kayu jabon di kota Jawa Barat, Jawa Timur, dan di NTB. Katanya, perusahaannya juga sudah mengantongi izin dari lembaga pengawas penanaman modal dalam negeri, sertifikat halal dari MUI, dan ISO. Lelaki yang mengaku tamatan sebuah PT ternama di kota B itu, betul-betul memikat ketika memaparkan konsep bisnisnya dan estimasi-estimasi hasil panennya.

“Tidak ada ceritanya di dunia ini harga kayu turun. Kecenderungannya terus naik karena langkanya kayu, tidak sebanding dengan permintaan pasar,” bualnya.

“Dulu orang menebang hutan untuk mencukupi kebutuhan kayu. Sekarang tidak boleh lagi. Menanam dulu baru menebang.” Masuk akal.

“Jika anda menebang satu pohon kayu, itu sama dengan membunuh tiga orang makhluk hidup yang tergantung oksigennya pada tanaman.” Begitu kata-kata seorang

menteri lingkungan hidup yang selalu diulang-ulang oleh salah satu direkturnya. Tidak lupa bumbu air mata jika sedang membicarakan kerusakan hutan di Indonesia. Ada pula seorang dosen peneliti yang menguatkan argumennya, bahwa pohon jabon lebih banyak menyumbang oksigen di alam daripada tanaman yang lain. Lengkaplah bualan dan pukaunya. Maka tidak heran jika ada mantan bupati, kiai, dosen, PNS, mantan rektor PTN ternama, politisi, mantan hakim, pengacara, pengusaha, motivator, guru besar, dan seterusnya yang kepincut dengan idealisme program “sedekah oksigen” ini. Harapan membunyah. Sedakah sambil menunggu panen.

“Jika orang-orang ternama itu percaya, mengapa anda tidak mau percaya?” Gaya retorika yang selalu disemburkan kepada setiap orang yang mencoba kritis.



Jadilah aku dan istriku menanam pohon jabon mengambil Paket Ambassador. Nama-nama pakatnya macam-macam dan aneh-aneh. Namun karena uang belum cukup, kami menunggu beberapa saat sampai uangku dan uang istriku terkumpul Rp. 38 juta untuk membeli 2 paket Ambassador, masing-masing 100 pohon.

Seolah sihir, karena promosinya yang sangat menarik, dengan jaminan asuransi dan pohon cadangan, masyarakat

berbondong-bondong masuk perangkap, termasuk dari luar negeri dan para TKI/TKW yang ada di Hongkong, Taiwan, Malaysia, Arab Saudi, dan lain-lain. Tokoh-tokoh nasional, tokoh-tokoh agama, tokoh-tokoh politik, tokoh-tokoh pendidikan, dan sebagainya ikut membeli bibit Jabon dan titip tanam di perusahaan ini dengan berbagai motivasi. Saudaraku dari Johor ikut membeli dan titip tanam di PT. I-Jist ini. Jalan-jalan ke luar negeri 4 kali setahun adalah salah satu promosinya. Berbagai kota ternama di dunia sudah dijelajahi oleh Si Wiro dan para kroninya: LA, Pattaya, Soul, Kuala Lumpur, Singapura, Hongkong, Taiwan, Madrid, Dubai, dan seterusnya lalu dipamer-pamerkan di media sosial.

Tetapi sesungguhnya banyak yang gabung bukan karena janji bonusnya, melainkan murni ingin panen karena perusahaan sendiri menawarkan 2 skema: Pasif dan aktif. Pasif artinya, tidak usah ikut memasarkan jabon, duduk manis saja sambil menunggu panen. Aktif artinya ikut aktif memasarkan jabon dengan janji bonus yang cukup besar. Selogannya, “Dua Pilihan, Satu Kepastian.” Apa pun pilihan anda, pasti untung.



Januari 2016 adalah puncak keemasan PT. I-Jist ketika mereka melakukan rekayasa panen perdana di kota S, Jawa

Barat. Ratusan mitra tanam datang ke acara tersebut dari berbagai pelosok nusantara, termasuk calon buyer dari luar negeri. Aku sendiri hadir di acara yang cukup meriah itu. Tidak kurang pejabat dari kabupaten datang dan memberikan sambutan dan dukungan morel. Satu persatu mitra tanam yang sudah titip tanam angkatan pertama dipanggil ke pentas untuk menerima uang panen. Masing-masing mendapat Rp.10 juta sebagai pembayaran awal. Aku menyaksikan eforia di acara itu. Lalu masing-masing membuat video testimoni.

“Ini uang nyata, uang beneran, bapak/ibu,” ujar seorang *leader* sambil mengibas-ngibaskan uangnya yang Rp. 10 juta itu di depan kamera-kamera gawai sambil dipeluk oleh istrinya yang selalu sumringah. “Rugilah anda jika tidak mau mengambil peluang ini karena saya sudah membuktikannya.”

Aku sendiri berkeliling lokasi membuat video suasana. Kameraku kuarahkan ke deretan puluhan truk yang memuat kayu jabon panen perdana itu yang memenuhi sisi kiri panggung acara. Tiap kali kameraku menangkap tamu yang sadar kamera lalu mengacungkan jempol. Beberapa orang minta difoto di sisi truk yang ditemplei spanduk, **Panen Perdana Jabon milik PT. I-Jist**. Sudah dapat ditebak, betapa massifnya video-video itu beredar di dunia maya ke segenap penjuru dunia menggedor-kedor kesadaran primitif manusia untuk segera kaya. Maka ratusan miliar rupiah dana sudah terserap di perusahaan.

Belakangan, baru ketahuan bahwa Panen Raya Perdana itu adalah rekayasa Si Wiro dan antek-anteknya. Bahkan para leader yang sudah menerima Rp. 10 juta itu pun tidak kunjung dilunasi. Hanya Rp. 10 juta itu saja. Tetapi mereka memilih diam seribu bahasa karena toh, bonus mereka sudah lebih dari cukup untuk mengembalikan modal.



Untung tak dapat diraih, malang tak dapat ditolak. Setelah 5-6 tahun, panen gagal dengan berbagai sebab. Alasan perusahaan, kubikasi tidak mencapai harapan. Lalu dia menyalahkan literatur, terutama Majalah TRUBUS yang dijadikan rujukan utama waktu itu. Ternyata perusahaan belum punya pengalaman tanam, apa lagi panen. Padahal ratusan ribu mitra tanam dengan modal yang bervariasi: Dari menanam 1 pohon sampai yang menanam paket hektaran dan paket jumbo (dijanjikan panen tiap tahun), tampaknya akan gigit jari.

Beberapa mitra tanam mulai resah dan ingin membuktikan kebenaran pohon jabon mereka sesuai sertifikat. Secara mandiri, mereka nekat menelusuri daerah-daerah bergunung-gunung, berbukit-bukit, tebing-tebing terjal, hutan antah berantah, mengikuti petunjuk sertifikat. Tidak lupa mereka menyambangi notaris yang mengesahkan dokumen tersebut. Yang ternyata sang notaris sama sekali tidak pernah menyaksikan lahan-lahan yang ditanda-

tanganinya. Notaris makan gaji buta. Betapa kecewanya, karena yang mereka temukan adalah lahan dengan berbagai kondisi: ada pohon beberapa, tapi tidak terawat. Ada lahan yang sudah ditebangi jabonnya, bahkan ada yang zonk. Sama sekali tidak ada bekas sentuhan sang Guru Besar Ahli Kehutanan yang dipajang sebagai tenaga ahli jabon di brosurinya. Bahkan ada petani yang mengaku bahwa lahannya tidak dibayar sewanya oleh Si Sableng.

Kegelisahan nasional sudah mulai membahang. Para *leader* top pembual mulai tidak bisa dikontak. Para manajemen mulai menghilang dan satu per satu mengundurkan diri lepas tanggung jawab. Akhirnya semua kemarahan dan kekesalan ditumpahkan ke Wiro Sableng dan isterinya Si Elloy yang ternyata adalah direktur keuangannya. Nomor WA Si Wiro dan Si Elloy mulai dimasukkan ke grup-grup WA untuk ditanyai, diminta pertanggungjawaban, dan yang paling banyak untuk dihujat. Alih-alih minta maaf, si Wiro malah membuat bisnis jaringan baru dan mengajak semua mitra pindah ke sana dan membantu memboomingkannya. "Agar bisa membayar panen," katanya. *Tuman!*

Si Wiro bukan tidak punya usaha dan berjanji akan membayar panen dengan cara mengkonversi Jabon yang hanya 0.3 meter kubik per pohon menjadi produk hilir. Hasil penjualan produk hilir inilah yang akan dibayarkan ke mitra tanam. Dia mengatakan, solusi ini sebagai "Manajemen Resiko", sambil menyalahkan literatur. Salah satu produk

hilirnya yang digadang-gadang adalah Rumah Tahan Gempa yang dipasarkan di daerah korban gempa (di pulau L dan kota P). Lalu mitra tanam dibuatkan sistem antrian nasional untuk dibayarkan panennya. Masalahnya mitra tanam tidak percaya lagi dengan janji-janji Si Mulut Besar karena dengan sistem antrian, mitra tanam akan menunggu bayaran panen lebih lama.

Jumlah mereka tidak sedikit, mencapai 100-ribuan orang. Bisa 10, 20, atau 30 tahun lagi mereka menunggu. Padahal ketika gabung, mereka sudah punya rencana-rencana tersendiri: ingin naik haji, untuk biaya pendidikan anak yatim, untuk warisan ke anak-anak, dan seterusnya. Bayangkan! Ada yang sudah setor biaya perjalanan haji/umroh lalu ditarik dan dialihkan ke Jabon I-Jist dengan harapan akan dapat keuntungan lebih besar. Beberapa mitra tanam bahkan sudah wafat. Berbagai kisah pilu mitra tanam "berdarah-darah" dalam mengumpulkan uang untuk bergabung membeli bibit jabon yang katanya bisa dilacak via GPS itu. Ada yang utang bank, uang pensiunan, hasil penjualan lahan warisan, uang tabungan selama menjadi TKI/TKW, uang anak yatim, tabungan masjid, dan sebagainya. Yang menyakitkan, Si Elloy mengatakan bahwa mereka menjual putus bibit jabon, jadi perusahaan tidak bisa dituntut. "Hhhhhhhh." *Nyese*k membacanya.

Solusi lain yang ditawarkan oleh Si Wiro adalah panen tegakan dengan harga riil saat panen. Tetapi setelah