



Silaturahmi yang Memanjangkan Usia

Pelangi » Refleksi | Ahad, 10 Mei 2009 16:15

Penulis : Muhammad Rizqon

Salah satu motivasi yang mendorong orang bermudik, walau harus mengerahkan upaya dan biaya yang cukup besar, adalah karena ingin menegakkan sunnah Nabi SAW, mengidupkan silaturahmi. Namun sayangnya, masih banyak di antara mereka yang mudik, sejatinya tidak menegakkan silaturahmi sebagaimana yang dianjurkan Nabi SAW itu. Antara lain, mudik dijadikan sarana penunjang status sosial, sekedar sarana rekreasi keluarga, ajang bertemu yang tanpa memberikan kesan setelahnya. Meski terkadang dalam silaturahmi itu terjadi pemberian sedekah atau hadiah, namun sifatnya lebih karena penunjang status, bukan karena ingin memberdayakan.

Sudah sekitar satu tahun, Udin (39), memutuskan berhenti dari pekerjaannya di Yogyakarta. Selain penghasilan yang diperolehnya teramat minin, dengan bekerja di Yogyakarta, anaknya yang sering sakit-sakitan menjadi makin menderita karena kehilangan perhatian ayahnya. Udin memutuskan bekerja apa saja di kampungnya di Pemalang. Ia pernah berjualan kue-kue bersama isterinya. Pernah pula bekerja sebagai supir dari mobil-mobil tetangga yang disewakan.

Usahanya yang bertahan hingga saat ini adalah jualan voucher elektronik dan service HP. Untuk usaha ini memang tidak diperlukan modal besar, cukup mendeposit beberapa ratus ribu rupiah ke provider, maka ia bisa langsung jualan voucher.

Alhamdulillah, volume transaksinya cukup lumayan, sehari bisa terjadi 20 hingga 30 transaksi. Artinya terdapat pemasukkan sekitar Rp. 20.000,- hingga Rp. 30.000,- per hari atau Rp. 600.000,- hingga Rp. 900.000,- per bulan, belum pendapatan dari jasa service HP yang selalu ada setiap bulannya. Dengan pendapatan sejumlah itu, untuk ukuran hidup di kampung, *alhamdulillah* cukup untuk kebutuhan makan sehari-hari. Allah SWT memberikan kemudahan kepadanya, karena di sekitar rumahnya banyak bekerja buruh pabrik krupuk dan konfeksi celana yang selalu membeli pulsa kepadanya.

Namun, Udin tidak cukup berpikir untuk hidup saat itu saja. Anak-anaknya butuh biaya ekstra untuk perawatan kesehatan. Dan sebentar lagi anaknya yang pertama akan memasuki usia sekolah yang tentunya membutuhkan biaya yang lebih besar. Oleh karena itu, ia merasa perlu mengembangkan usaha untuk menopang kehidupan diri dan keluarganya di masa depan.

Karena keterbatasan hidupnya, Udin masih tinggal bersama mertuanya. Teras rumah mertuanya yang sangat sederhana berlantaikan semen yang terpecah-pecah, ia manfaatkan untuk memajang etalase kecil yang berisi beberapa voucher dan kartu perdana. Sementara beberapa spanduk ia gantungkan di beberapa sudut untuk menunjukkan bahwa di rumah itu tersedia layanan penjualan voucher dan service HP.

Saat kami bertemu, ia mengutarakan keinginan untuk men-display teras rumah mertuanya itu dengan partisi dari papan triplek secara sederhana, untuk lebih menunjukkan keberadaan konter (sehingga mudah dikenali pelanggan) dan menunjukkan keseriusan bisnis yang ia jalani (bukan bisnis sampingan). Ia ragu karena hanya memiliki dana Rp. 500.000,- untuk membuat partisi/konter itu.

Alhamdulillah, pada saat itu, di sisi kami ada adik ipar yang alumni sarjana teknik sipil yang bekerja di instansi pemerintah daerah. Segera saja saya memintanya untuk mengkalkulasi dan menyusun rencana anggaran dan biaya (RAB). *Alhamdulillah*, dengan dana sejumlah itu, *Insyallah* cukup untuk membuat

partisi yang sederhana di teras rumah mertua Udin. Saat itu juga, saya menekankan agar Udin menekuni bidang service HP yang menjadi hobi dan keahlian otodidaknya itu. Saya menekankan agar janganlah ragu, karena usaha apa pun jika ditekuni, *Insha Allah* akan menemukan keberhasilan.

Saya minta juga agar ia mengkalkulasi berapa modal awal yang diperlukan untuk membeli peralatan service HP yang diinginkannya. Ia memperkirakan jika peralatannya second, maka dana yang dibutuhkan adalah sekitar Rp. 500.000,-.

Seringkali saya menemukan, saran yang terlontar untuk seseorang, hanya menjadi saran yang tidak terealisasi karena ujung-ujungnya uang yang diperlukan untuk merealisasinya itu tidak berwujud. Saya ingin menunjukkan bahwa saya serius dengan saran yang saya lontarkan dan mendukung apa yang akan ia wujudkan. Maka tanpa keberatan apa-apa, saya menyerahkan sejumlah uang agar ia segera mewujudkan keinginannya untuk mendirikan konter HP dan peralatan service yang layak.

Saya menyadari bahwa Udin membutuhkan dukungan, dukungan untuk sukses dalam menapaki masa depan. Sudah saatnya saya memberikan kepercayaan kepadanya, di mana saudara-saudara yang lain masih merasa meragukannya. Dulu, boleh jadi ia sering mengecewakan kepercayaan saudara karena ia masih lajang atau belum memiliki isteri dan anak. Kini, dengan isteri dan anak yang harus dihidupinya, kami menyadari bahwa ia mulai menunjukkan komitmen untuk menjadi lebih baik. Alangkah sayangnya, jika seiring dengan tumbuhnya komitmen untuk maju itu, kepercayaan dari orang-orang terdekatnya tidak ia peroleh. Meski tidak menjadikannya terpuruk, peluang keberhasilan yang seharusnya ia peroleh menjadi tertunda karena dukungan yang lemah dari saudara-saudaranya itu.

Semoga apa yang dicita-citakan menemukan pembuktiannya, yaitu ia akan menjadi lebih mandiri dan lebih berdaya dalam mencukupi kebutuhan isteri dan anak-anaknya.

Kisah di atas adalah pengalaman silaturahmi yang bagi saya memiliki arti memberdayakan, bukan sekedar bertemu, bersalaman, kemudian selesai tanpa memperhatikan lagi babak cerita berikutnya. Silaturahmi yang berkehasiat memanjangkan usia dan memberikan keberkahan kehidupan, tentulah bukan silaturahmi yang memiliki makna sesempit itu. Boleh jadi, silaturahmi yang seperti itu lebih pantas disebut *ziarah* atau kunjungan saja.

Saya memahami bahwa silaturahmi yang diiringi dengan sedekah, pemberian nasehat, bantuan, dan pemberian jalan keluar dari problema kehidupan adalah silaturahmi yang memiliki keagungan makna sebagaimana yang dianjurkan Nabi SAW. Jika kita bertemu dengan saudara yang masih nganggur, maka kita pekerjakan dia atau kita tunjukkan di mana ia bisa bekerja. Jika bertemu dengan saudara yang putus sekolah, maka kita bantu biaya pendidikannya atau kita upayakan pihak lain memberikan donasi pendidikan kepadanya. Jika bertemu dengan saudara yang masih susah kehidupannya, maka kita bantu mengangkat kehidupannya atau kita tunjukkan bagaimana ia bisa menjadi orang yang bermartabat.

Dari beberapa bacaan, saya memahami bahwa sedekah memiliki dampak menolak bala dan memperpanjang usia atau menjadikan berkah hidup seseorang. Saya meyakini bahwa silaturahmi yang dihiasi dengan sedekah, itulah silaturahmi yang memanjangkan usia atau memberkahkan hidup bagi orang yang melakukannya.

Semoga silaturahmi kita adalah silaturahmi yang demikian, yaitu memberdayakan dengan sedekah-sedekah yang kita lakukan. *Aamiin*.

Wallahu a'lam bishshawab.