

## “Ini ‘kan Pelayanan, tolonglah...”

Ditulis oleh Tema Adiputra  
Senin, 01 Juni 2009 17:14

---

Di sebuah kabupaten di Jawa Tengah saya                   mendatangi seorang relasi. Saya mengenalnya beberapa tahun lalu                   ketika ada pertemuan konsultasi broadcasting. Saya datang                   mengunjunginya karena ingin melihat langsung stasion radio (stara) miliknya. Stara ini menyiarkan acara-acara sekuler dan juga rohani                   Ya! Setelah makan siang dengan menu sate ayam di kota itu maka kami                   pun menuju stara-nya. Dia berujar, agar saya tidak kaget bila                   nanti

mengetahui                   keberadaan staranya itu. Saya tersenyum saja, apa pula yang harus dikagetkan!? Tapi benarkah saya tidak kaget?

Mulai dari sebuah jalan                   raya menuju tempat wisata yang sejuk dia telah menunjukkan ke arah                   kanan mobil, di tengah hamparan sawah, di situlah tempat stara-nya mengudara dan berkantor! Menuju ke stara-nya itu ternyata tidak ada                   jalan langsung, tapi harus terlebih dulu memutar seperti huruf U.                   Dan...ketika mobil mulai memasuki areal persawahan                   itu...alahmaaaakkk...jalanan tanah becek berumput, ada rumah jarang-jarang, ada juga sebuah kantor, dan selebihnya hamparan sawah                   yang hijau dan kuning. Sepiiiiiii....!

Bapak muda ini (yang ternyata anak kandung sang owner stara) mengajak saya masuk ke sebuah bangunan rumah gedung—bagus dan                   cukup besar---untuk melihat ke dalam. Waow...benar-benar bentuk                   sebuah rumah, diset sebagai kantor dan studio. Namun peralatan                   studio siarnya sungguh memprihatinkan. Bahkan alat pemancarnya di                   sebuah ruangan juga sudah ketinggalan zaman. Dan selagi kami                   berbincang...sang kepala studio melaporkan bahwa pemancar turun / off                   lagi. Maka dilakukanlah perbaikan terlebih dulu. Kemudian                   kembali kami berbincang. Banyak hal yang didiskusikan, dari                   janji-janji orang Jakarta yang akan membantu (ada yang janji                   gombal), sampai dengan bagaimana pemasukan iklan yang parah karena                   pemancar AM ini tidak kuat “power” sehingga kalah bersaing dengan radio-radio FM di sekitarnya. Saya sedih dan prihatin juga                   mendengar semua itu.

Hari telah sore, saya diajaknya ke rumahnya jumpa istri dan                   anaknya yang masih sekolah dasar. Di bangku rumahnya saya lihat ada                   pemutar CD dan beberapa kaset serta CD. Dari manakah gerangan? Dia                   mengatakan bahwa itu sumbangan sebuah supplier program (PH) yang                   barter dengan stara-nya. Saya mengenal boss PH itu di Jakarta,                   karena dia adalah teman saya sama-sama pengurus sebuah organisasi.                   Baik hati benar dia! Waktu terus berjalan.....dan saya pamit untuk                   naik kereta api menuju tempat penginapan saya di Jogja. Bapak muda                   ini diam-diam telah berembuk dengan istrinya...sehingga mereka                   meminta saya untuk tidak naik kereta api, tapi mereka akan mengantarkan                   saya ke Jogja dengan mobil kijang-nya. Wah...kejutan yang tidak                   perlu saya tolak! Nah, di dalam mobil menuju Jogja inilah dia                   membuka kartu tentang keberadaan keuangan stara-nya. Dengan jujur                   dia minta bantuan saya untuk memberi kiat-kiat (konsultasi spontan)                   bagaimana

## “Ini ‘kan Pelayanan, tolonglah...”

Ditulis oleh Tema Adiputra  
Senin, 01 Juni 2009 17:14

---

bisa mendatangkan pemasukan uang ke staranya. Hati saya tergerak....dan ada beberapa janji saya untuknya. Dan janji itu benar-benar saya tepati! Paling tidak saya berusaha membuka jalan, dan memberi nama-nama dan lembaga-lembaga yang dapat diajaknya bekerjasama. Ya! Sekian bulan kemudian...saya sudah melihat iklan staranya ini di sebuah tabloid kristiani. Sukses rupanya kerjasama itu. Dan semoga dengan yang lain pun bisa berhasil, itu doa saya.

Jam 6 sore di sebuah rumah makan cepat saji, di ibukota Jawa Barat saya diperkenalkan oleh seorang sahabat---dia seorang penyiar---ke seorang bapak yang ditugaskan untuk mengelola sebuah staranya yang baru mereka beli. Beruntung mereka itu. Karena membeli sebuah staranya (walau hanya berupa surat ijinnya saja). Dan si bapak yang ternyata bukan owner itu, menceritakan bahwa saat ini staranya telah mengudara sampai tengah malam hanya mengudarakan lagu-lagu rohani nonstop tanpa ada suara penyiar! Mengapa? Karena mereka belum lagi merekrut para pelaksana siarnya. Hanya dia dan sang owner yang mengelola sementara ini. Namun mereka bertekad untuk awal bulan depan sudah ada suara penyiar yang terdengar. Maka.....berdiskusilah kami. Saya pun membagikan pengalaman untuknya. Memberitahu padanya langkah-langkah yang harus ditempuh. Sampai pada suatu ketika, di tengah rencana kami untuk mungkin akan berkunjung ke sana si bapak ini dengan spontan bertanya, kira-kira berapa jumlah “tanda kasih” yang akan kami minta? Wahhh....saya dan sahabat saya itu kaget! Begitu cepatnya pertanyaan itu muncul. Tapi saya tidak heranlah...karena mungkin latar belakang pendidikan ekonominya telah mendorong untuk berhitung-hitung, dan menjalankan prinsip take & give. Salut juga saya. Tapi tentu saja saya tidak mau memberitahukan di situ nominal yang saya minta. Sahabat saya itu juga punya sikap yang sama. Namun kami berjanji paling lambat esok hari kami sudah memberitahukan nominal yang dia mau tahu, via sms.

Perbincangan pun berlanjut. Terungkaplah sebuah kesaksian bahwa staranya itu pemiliknya adalah seorang pengusaha top dan berpengaruh di ibukota kabupaten. Karena dia punya banyak uang maka dia rindu memiliki staranya rohani di kota yang penuh dengan bani Ismail itu. Tapi karena kesibukannya dalam usaha, maka ditunjuklah bapak yang berbincang dengan kami itu sebagai pimpinan harian. Tersirat, bahwa cukup besar modal yang telah dikeluarkan. Dari membeli surat ijin dari sebuah staranya sekuler (pindah tangan), sampai telah memiliki gedung dan peralatan siaran dari Eropa....wah....tidak tanggung-tanggung nih semangatnya! Tapi begitulah...ternyata belum ada “isi” dan “manajemen” siaran berikut SDM-nya. Kami diminta untuk membantu....sekali lagi diminta untuk datang berkunjung dan membantu...! Ya! Kami mengangguk. Setelah sekian waktu berbincang bapak itu pun pulanglah ke kotanya, dengan mobil khusus milik si owner yang berhalangan hadir bertemu dengan kami.

## “Ini ‘kan Pelayanan, tolonglah...”

Ditulis oleh Tema Adiputra  
Senin, 01 Juni 2009 17:14

---

Keesokan harinya, sahabat saya yang memperkenalkan saya ke pengelola stara baru tadi, telah mengirimkan jawaban atas pertanyaan berapa nilai “tanda kasih” yang dimintanya. Dia tidak mengungkapkan angka, tapi hanya menggugah kerelaan hati dari mereka saja tentang berapa jumlahnya, asalkan akomodasi ditanggung untuk kunjungan satu hari satu malam itu. Pengelola stara baru itu senang hatinya dan siap menunggu kedatangan sahabat saya tersebut. Dan bagaimana dengan saya? Tentu saya bertukar pikiran dengan kelompok studi radio siaran saya. Berapa “tanda kasih” yang saya ajukan. Maka saya dan teman-teman di Jakarta sepakat mengeluarkan sebuah angka, yang sudah kami diskon jauh ke bawah, karena perkenalan pertama dan kunjungan pertama satu hari satu malam nanti masih kental nuansa pelayanannya. Tapi saya alergi dengan kata “tanda kasih”, saya memakai istilah “apresiasi”. Dan itulah yang saya sms ke pengelola stara baru itu. Dua hari kemudian...saya menerima jawabannya: “.....kami membatalkan rencana mengundang bapak ke tempat kami....karena keterbatasan dana....!”

Hm...hm...begitulah, terkadang kita harus memiliki sikap dan prinsip dalam menghadapi “dilemma” yang tergambar dari kasus realita di atas. Saya totalitas membantu stara yang pertama, karena sudah melihat langsung bagaimana prihatinnya keadaannya. Termasuk owner-nya yang memang hanyalah seorang hamba Tuhan yang bukan pengusaha. Namun untuk kondisi stara yang kedua, hati saya tidak “tega” untuk bersikap seperti sikap saya pada stara yang pertama. Mengapa? Saya sederhana saja logikanya. Seorang pengusaha sukses dan berpengaruh, dengan kemampuan ekonomi yang “lebih” tentulah perlu memasukkan tambahan modal khusus untuk mempersiapkan “isi” dan “manajemen” siaran dengan tidak memakai lagi istilah “tanda kasih”.

Bukan maksud saya menyesali. Bukan maksud saya protes. Namun saya banyak melihat dan mengalami dilemma hal seperti di atas. Dan ternyata tidak sedikit teman-teman saya yang juga “terjebak” dan “dijebak” pada situasi itu. Alasannya sederhana: “ini ‘kan pelayanan...tolonglah...!” Ya! Sebuah perseroan terbatas (PT) tentu sarat dengan perhitungan bisnis. Sebuah persekutuan (ministry) juga tidak luput dari hitungan-hitungan modal kerja. Tapi sebuah perusahaan yang sudah mau bangkrut dan sebuah perusahaan yang baru mau berkembang dengan peralatan barunya....adalah sebuah situasi yang sangat berbeda. Diperlukan hikmat, kebijaksanaan, dan keberanian bersikap dalam menghadapinya....tentu dengan dilapis doa!

**“Ini ‘kan Pelayanan, tolonglah...”**

Ditulis oleh Tema Adiputra  
Senin, 01 Juni 2009 17:14

---

Nah, bagaimana kalau kita renungkan ini? (Amsal 14:15) “Orang yang tak berpengalaman percaya kepada setiap perkataan, tetapi orang yang bijak memperhatikan langkahnya.”

**Jakarta, 20 Januari 2005**

**Tema Adiputra**