



Search



EKONOMI & BISNIS

Duit Datang dari Cangkul

PAPAN bertulis "Pondok New Boelenglang Agriculture & Training Centre" terpancang di pintu masuk. Sebuah rumah sederhana tampak di sisi kanan, berseberangan dengan pendopo kecil. Memasuki areal kebun, deretan pepaya berjajar rapi di kiri jalan. Rabu pekan lalu, kebun milik Syarwan Hamid seluas 18,5 hektare di Jalan Raya Cibeber Kilometer 8, Cilaku, Cianjur, Jawa Barat, itu tampak sepi.

Syarwan membeli kebun tersebut tiga tahun lalu. Menurut Joko Warsito, manajer kebun, pihaknya tengah melakukan perombakan manajemen. Tanaman pepaya menjadi komoditas utama di kebun ini, selain pisang, rambutan, kelapa, juga durian. Hingga Januari 2003, telah tertanam 5.500 pohon pepaya. Dari komoditas ini, pengelola meraup Rp 7,5 juta-Rp 9 juta tiap minggu. Nantinya, areal kebun itu dikembangkan sebagai kawasan agrowisata.

Syarwan adalah Menteri Dalam Negeri era Kabinet Reformasi Pembangunan. Jabatan terakhirnya, anggota MPR Utusan Golongan Riau, ia tanggalkan. Keasyikan berladang menggelitik hatinya, sehingga mantan Kepala Sosial Politik TNI ini menolak berbagai jabatan yang ditawarkan kepadanya. Bahkan bujukan Anthony Salim untuk menempati pos direksi di Grup Salim ditepisnya. Syarwan juga pernah menolak jabatan direktur di PT Perkebunan Nusantara V.

Meski masih *nombok* Rp 1 juta per minggu, Syarwan yakin pembiayaan kebun bakal mencapai titik impas dua bulan lagi. Ia menargetkan penanaman 8.000 pepaya pada akhir 2003. Usai musim penghujan tahun ini, ia segera melakukan pembibitan. "Berbagai *supermarket* siap menampung hasilnya," kata Syarwan kepada M. Zaid Wahyudi dari GATRA. Melihat peluang itu, Syarwan pun tak ragu "mengayun cangkul" di ladang. Sayangnya, Syarwan enggan menyebutkan sumber dan besarnya modal yang dikurcikan. Dia mengaku tidak pernah menghitung modal yang dikeluarkannya dari kocek pribadi. "Yang penting, saya bisa melakukan sesuatu yang bermanfaat," katanya.

Syarwan tidak sendirian. Banyak pensiunan yang juga menggeluti bisnis serupa. Di Kecamatan Cisarua, Bandung Selatan, Jawa Barat, mereka malah berhimpun dalam kelompok Citra Jamur Lestari. Dipelopori H. Muhammad Djuhiya, pensiunan bintang polisi, kelompok ini membudidayakan jamur kayu tiram putih yang bergizi tinggi untuk memenuhi pasar lokal dan ekspor. "Permintaan dari luar negeri sebesar 8 ton per bulan belum bisa dipenuhi," Djuhiya menjelaskan.

Djuhiya, peraih Satya Lencana Pembangunan dari Presiden pada 1997, memanfaatkan lahan 1,5 hektare di dekat tempat tinggalnya. Pabrik jamur milik Djuhiya dan kelompoknya itu terbagi tiga, untuk pembibitan, inkubasi, dan produksi. Dari pergulatannya dengan bisnis jamur, kakek berumur 73 tahun dengan 21 cucu itu sempat berkeliling dunia hingga Eropa dan Afrika.

Bisnis pertanian juga dijalani Sarkad Saleh sejak 1992. Lulusan Jurusan Ilmu Tanah Institut Pertanian Bogor (IPB) tahun 1986 itu memilih komoditas bunga potong dari berbagai negara, seperti krisan, anyelir, *baby rose*, dan *Philodendron selloum*. Sarkad juga mengembangkan produk dedaunan cantik, seperti *lagostrum* dari Amerika, yang sangat populer saat ini. Sarkad mengaku, omset perusahaannya mencapai Rp 4 milyar per tahun.

Sarkad mengibarkan bendera PT Alam Indah Bunga Nusantara. Lokasinya di Jalan Raya Mariwati Kilometer 5, Desa Kuwuk, Kecamatan Sukaresmi, Cipanas, Kabupaten Cianjur. Luas lahannya mencapai 8 hektare. Separuh di antaranya berupa perkantoran dan taman. Pria 40 tahun yang pernah bergelut di tengah ladang jagung di Cirebon itu didukung pemodal dari dua perusahaan, tiga perorangan, dan satu koperasi karyawan.

Mantan karyawan proyek transmigrasi di Sumatera Barat itu mengimpor bibit bunga dari berbagai negara. Hasilnya didistribusikan ke pasar lokal di berbagai kota. Terbesar di Jakarta, Surabaya, dan Medan. Ada pula yang diekspor. "Paling banyak ke Singapura," kata Sarkad.

Keluarga H. Muhammad Adung, di Pangalengan, Jawa Barat, telah merasakan suka-duka bergelut di usaha agrobisnis, jauh sebelum Sarkad mulai mengayun cangkul. Kini, dengan

RUBRIK

- Laporan Utama
- Ekonomi & Bisnis
- Laporan Khusus
- Nasional
- Apa & Siapa
- Astakona
- Buku
- Film
- Gatrasiana
- Hukum
- Ilmu & Teknologi
- Internasional
- Intrik
- Kesehatan
- Kolom
- Kriminalitas
- Media
- Multimedia
- Olahraga
- Pendidikan
- Ragam
- Rana
- Rona Niaga

bendera PD Hikmah, H. Adung mengelola kebun kentang, wortel, jagung sayur, kubis, dan teh, seluas 150 hektare. Padahal, ketika memulai usahanya, 36 tahun lalu, H. Adung cuma mencangkuli lahan 14 meter persegi.

Setelah Wildan Mustafa, putra pertamanya, menamatkan pendidikan di IPB pada 1992, tongkat estafet ia pindahkan. Wildan, 36 tahun, akhirnya memutuskan kentang sebagai andalannya. Tiga tipe ia pilih: granola, atlantik, dan herta.

Bapak empat putra itu berhasil memproduksi 2.750 ton kentang per tahun, ditambah 900 ton bibit kentang, 600 ton jagung sayur, 350 ton kubis, dan 500 ton wortel. Kentang produksi PD Hikmah sebagian besar ditampung perusahaan besar, seperti PT Indofood Frito Lay Co, selain dijual di pasar tradisional, misalnya Pasar Caringin, Bandung, dan Pasar Kramat Jati, Jakarta Timur. Harganya, Rp 1.300 hingga Rp 1.500 per kg.

Panji Purnama, 32 tahun, turut "mendulang emas" di ladang kentang. Ia menyewa lahan 10 hektare di Garut dan Lembang --juga di Jawa Barat-- dengan modal awal Rp 50 juta dari hasil patungan dengan teman-temannya. "Bisnis ini prospeknya cerah. Sayangnya, pemerintah belum optimal menggali potensi di sektor agrobisnis," kata Panji.

Panji memiliki 30 karyawan. Alumnus Hubungan Internasional Universitas Parahyangan, Bandung, ini membayar Rp 800.000 per hektare setiap kali panen kepada pemilik lahan. dengan investasi Rp 10 juta per hektare, untungnya bisa mencapai Rp 20 juta. Kini, ia juga menjajaki usaha penggemukan sapi potong. Selain menjalin kongsi dengan pengusaha di Australia, pihaknya merajut hubungan dengan petani sapi di Garut.

Di desa terpencil di kaki Gunung Semeru, Jawa Timur, tersebutlah sosok kondang bernama H. Matali. Wak Haji juragan apel ini cuma lulusan sekolah dasar di Kecamatan Poncokusumo, Malang. Namun, trah petani kadung mengaliri jiwanya, sehingga kini dia sukses mengelola kebun apel seluas 15 hektare dengan modal awal Rp 25 juta pinjaman dari BRI.

Bisnis yang digelutinya sejak 1987 itu dikeroyok 70 tenaga kerja dengan bayaran Rp 8.000 per hari. Dari 15.000 pohon apelnnya, Matali memetik 40 ton hingga 50 ton sekali panen, dipasarkan ke Surabaya, Semarang, Yogyakarta, hingga Banten. Harganya Rp 4.000 per kg. Matali mengantongi laba Rp 25 juta tiap bulan.

Sedapnya kue agrobisnis itu menyedot minat para pemilik modal di kota besar. Midian Simanjuntak, misalnya, tergerak menggeluti bisnis ini setelah mengamati sukses Warso Farm di Cijeruk, Bogor. Mantan pejabat di bank pelat merah ini sebenarnya merintis usaha perkebunan sejak 1987. Tapi, setelah memasuki masa pensiun pada 2001, ia baru serius menggarap kebunnya di Desa Cariu, Jonggol, Jawa Barat. Ia menanam durian montong.

Sabtu dua pekan lalu, wartawan GATRA Yohansyah menengok kebun milik Midian itu. Midian ternyata lagi bersedih. Dari 2.000 bibit yang ia piara, hanya 187 pohon yang bertahan hidup. "Tingkat kematian bibitnya memang tinggi," katanya. Idealnya, kebun seluas 22 hektare itu ditanami 1.000 pohon. Dua jenis penyakit kerap menjadi ancaman mengerikan: kanker batang dan jamur akar pintu.

Lulusan IPB yang kini menjabat Presiden Komisaris Inter-Pacific Bank itu memilih durian montong lantaran paling populer di dunia. Labanya juga yahud. "Satu pohon bisa menghasilkan Rp 1 juta hingga Rp 2 juta sekali panen," kata Midian. Meski pasar ekspor cukup menggiurkan, mantan eksekutif puncak Inter-Pacific Bank itu masih menggarap pasar lokal, terutama di Jakarta dan Bandung. Di sini Midian melihat ceruk pasar. Kalau durian montong impor umumnya dipetik sebelum matang, produk dari kebunnya dijamin matang di pohon.

Keahlian melihat pasar juga dimiliki Yayasan Bina Sarana Bakti. Yayasan ini menggarap kebunnya sejak 1984, dengan membangun konsep budi daya organis, tanpa bahan kimia. Kebunnya berisi 40 jenis tanaman, terbagi jadi empat golongan, yakni sayuran berdaun, sayuran berbuah, sayuran akar-akaran, dan sayuran kacang-kacangan. Masing-masing ditempatkan di bedeng 10 meter persegi berselang-seling, dengan periode penanaman secara bergiliran untuk menjaga keseimbangan kadar hara tanah. "Kami panen tiga kali seminggu," ujar Dwipoyono, staf ahli pertanian di Yayasan Bina Sarana Bakti, kepada Luki Setyarini dari GATRA.

Setelah panen, bedeng diistirahatkan tiga bulan untuk disuburkan kembali dengan tanaman orok-orok (*Crotalaria usaramoensis*). Hasil panen 4 ton per bulan disalurkan ke pelanggan khusus. Maklum, produk merek Agatho Agro ini memang spesial.

Tentu, kisah-kisah sukses dari ladang itu tidak diraih dengan mudah. Adakalanya untung baru bisa dipungut setelah beberapa kali buntung.

Heru Pamuji, Nurul Fitriyah (Surabaya), Mappajarungi dan Ida Farida (Bandung)

=====Boks=====

Si Montong versus Hidroponik

WARSO Farm, perusahaan agrobisnis kondang, identik dengan sosok Soewarso Pawaka. Pria kelahiran 1 April, 75 tahun lalu, itu mulai mengolah tanah warisan orangtuanya di Desa Cihideung, Cijeruk, Bogor, Jawa Barat. Kegiatan berkebun itu dijalani menjelang masa pensiun sebagai tentara, akhir 1980-an.

Awalnya Warso --demikian pria kelahiran Tanjung Pandan, Belitung, ini dipanggil-- menanam padi dan cengkeh. Pada 1989, dia mulai menancapkan bibit durian montong (*Durio zibethinus*) di lahannya, karena prospeknya lebih menggurikan. Pada panen perdana, ia gagal. Bibitnya ternyata palsu. Ia lalu kembali menyemai keburnya dengan bibit yang lebih baik.

Alhasil, kini kebun Warso Farm seluas 7 hektare di Cihideung dan Gadog dipenuhi 400 pohon durian. Warso juga rajin menyemai padi, pepaya bangkok, melinjo, petai, pisang, dan cabe. "Itu tanaman percobaan untuk dikembangkan," kata Warso kepada Cecep Risnandar dari GATRA.

Warso tak pernah meminjam dana dari bank tatkala mengawali usahanya. "Usaha dengan modal sendiri akan lebih kuat," katanya, sambil mengacungkan ibu jari. Prinsip itulah yang menyelamatkan Warso Farm dari badai agrobisnis bagi hasil yang pernah melibas Alam Raya.

Kini, Warso terlibat langsung mengelola bisnisnya bersama sang istri, Anisah Fahmi, 69 tahun. Warso mengaku banyak mendapat masukan dari putrinya, Ade Yuliani, yang meneruskan sekolah bidang pertanian di Amerika. Sembari bercocok tanam, pak tua itu memilih tinggal di tengah kebun yang damai. Sesekali ia menjenguk rumahnya di Pulomas, Jakarta.

Pengalaman serupa dirasakan Theo Hadinata. Bisnis kontraktor yang menggurikan tak mampu menahan hasrat Tatang --demikian panggilan akrabnya-- berkebun. Meski gelar sarjana teknik sipil dari Institut Teknologi Bandung (ITB) dia sandang, toh sawah dan ladang lebih memikat hatinya untuk mengais rezeki.

Tatang mengawali kiprahnya di bisnis pertanian pada 1984. Bermodal sekitar Rp 600 juta, ia mendirikan Saung Mirwan. Ketika itu, melon menjadi komoditas andalan. Semangka, ubi jalar, dan pisang juga dia budi dayakan di lahan sewaan seluas 3.000 meter persegi. Selama dua tahun ia belum bisa menikmati keuntungan. "Baru pada 1996 jerih payah itu memberi hasil nyata," kata Tatang kepada Wahmi Anestiando dari GATRA.

Berhasil mengembangkan melon, Tatang beralih ke komoditas 40 jenis sayuran, antara lain brokoli, kapri, kedelai jepang, kol, tomat, kentang, dan *lettuce*. Hasilnya diekspor ke mancanegara, terutama ke Taiwan, Hong Kong, Singapura, dan Jepang. Tatang lalu mengembangkan sistem hidroponik yang menghasilkan buah dengan nilai tinggi. Hasilnya meliputi paprika, timun jepang (*kyuuri*), cabe jepang (*shisito*), tomat *cherry*, dan tomat *beef*. Pada 1998, Saung Mirwan memasarkan stek bunga krisan ke Belanda sebagai percobaan.

Belakangan ini, lahan garapan Saung Mirwan membengkak hingga 11,5 hektare, termasuk untuk rumah kaca seluas 3,5 hektare. Lahannya tersebar di Sukamanah, Kampung Pasirmuncang, Megamendung, Bogor, dan Garut, Jawa Barat. Karyawannya juga berlipat ganda, hingga menjadi 400 orang. "Saat ini, kemajuan Saung Mirwan sudah mencapai 1.000% dari saat berdiri," ujar pria 62 tahun, yang dikaruniai dua putra hasil perkawinannya dengan Ira Winata, alumnus Teknik Perminyakan ITB, itu.

Pantas ia melupakan profesi kontraktor yang pernah ditekuninya.

Heru Pamuji

ARTIKEL LAIN

- [Sinterklas Terjebak Duit Haram](#)
- [Harga Mahal Muhammadiyah](#)
- [Kalau Ada, Jelas NCD Palsu](#)
- [Muka Lama Buah Kompromi](#)
- [Jorjoran Cap Mangga Dua](#)
- [Memelihara Teri Kakap Didapat](#)
- [Nyengir](#)

Design & Program by 3TRA



22 / IX 14 Apr 2003



21 / IX 7 Apr 2003



20 / IX 31 Mar 2003