Haji Anam

KISAH SUKSES PENANGKAR BENIH PADI MODERN

Ir. H. Khaerul Anam Syah
Pendiri CV Fiona Benih Mandiri

"PETANI SULTAN BUKAN CUMA IMPIAN"

Meraih Sukses dengan Inovasi Benih Baru

Haji
Anam

Ir. H. Khaerul Anam Syah
Pendiri CV Fiona Benih Mandiri

"Petani Sultan Bukan Cuma Impian"

Meraih Sukses dengan Inovasi Benih Baru

JUDUL BUKU:

Haji Anam: Petani Sultan, Bukan Cuma Impian

Meraih Sukses dengan Inovasi Benih Baru

204 halaman : 14,8 cm x 21 cm (A5)

Cetakan pertama : Juli 2023

Hak cipta dilindungi undang-undang.

PROJECT BY GANDEWA PRODUCTION

DIKE MARTA: CREATIVE DIRECTOR, **AHMAD RIVAI:** PRODUCTION MANAGER, **DIRGA OCTAFIANT:** PROJECT MANAGER, **SUMARGANI SUBEKTI:** WRITER & EDITOR, **YAYAN TARYANA:** LAYOUT-DESIGNER

NARASUMBER:

- **Ir. H. Khaerul Anam Syah.**
  Pemilik CV Fiona Benih Mandiri
- **Prof. Dr. Ir. H. Rachmat Pambudy, M.S.**
  Guru Besar Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor. (AGB FEM IPB)
- **Wisono**
  Mantan Kasub Bidang Agroindustri Badan Tenaga Atom Nasional (BATAN)
- **H. Tasurun S.E.**
  Kepala Cabang Bank BRI Unit Tegal
- **Nurul Azizah Kusumaningrum, M.Entr**
  Senior Business Consultant PRISMA
- **Dr. Fuad Nawawi, M. Ud.**
  Pengasuh Pondok Pesantren Syariful Anam Cirebon - Jawa Barat

FOTO COVER:

Doc, FIONA, Jeffri Tarigan

PENERBIT & PERCETAKAN:

Gandewa - Jakarta

Isi di luar tanggung jawab percetakan

Kata Sambutan

HAJI Anam atau lengkapnya, Haji Khaerul Anam Syah, sejak awal memang sudah terlihat layaknya bukan petani biasa. Umumnya petani tanaman pangan padi lebih banyak bergantung pada peran pemerintah dalam melakukan aktivitas praproduksi, produksi, pascaproduksi, dan pascapanen, termasuk pada penetapan harga jual gabah dan berasnya.

Komoditas dalam sistem dan usaha agribisnis berbasis padi sawah adalah salah satu bahan pangan pokok penting, yang memang sampai hari ini masih sangat dikendalikan oleh pemerintah. Pengendalian itu mulai dari penetapan harga jual beras, gabah, ketersediaan sarana produksi pertanian pupuk, hingga benihnya.

Namun setelah era Orde Baru, terutama sejak awal 2000-an, pengendalian pada sistem dan usaha agribisnis padi mulai agak longgar. Kemampuan ekonomi pemerintah yang makin terbatas, telah menyebabkan penyedian pestisida, pupuk, dan benih padi juga makin berkurang.

Keadaan itu telah menyebabkan tumbuhnya para petani yang memiliki jiwa wirausaha makin berkembang. Petani *enterpreneur* atau *agropreneur* atau wiratani yang berbasis padi satu demi satu tumbuh dan berkembang.

Pak Anam tumbuh sebagai petani penangkar benih padi varietas unggul bersamaan waktunya ketika Bapak Prabowo Subianto menjabat sebagai Ketua Himpunan Kerukunan Tani Indonesia (HKTI). Ketika itu, saya membantu Pak Prabowo dengan menempati posisi sebagai Sekretaris Jenderal HKTI. Bersamaan pula waktunya dengan pelaksanaan program revitalisasi pertanian yang digencarkan oleh pemerintahan Presiden Susilo Bambang Yudhoyono.

Pak Prabowo sejak muda dan sejak taruna, sejak awal menapaki karir militernya, memang telah memiliki perhatian yang sangat besar pada sektor pertanian serta ketahanan pangan.

Hal itulah yang mendorong HKTI menjalin kerja sama dengan Badan Tenaga Atom Nasional (BATAN), yang ketika itu sangat giat berinovasi di bidang pengembangan varietas benih padi unggul baru melalui teknik radiasi nuklir.

Ketika itu, BATAN meluncurkan sejumlah varietas baru yang diberi nama Mira (mutasi radiasi), yang diunggulkan sebagai inovasi benih padi. Kerja sama antara pimpinan BATAN, pak Hudi Hastowo, dan pak Prabowo Subianto, ditandatangani dan dilakukan agar BATAN dan HKTI bisa lebih erat dalam penyebaran teknologi dan inovasi pertanian untuk kesejahteraan masyarakat Indonesia, terutama petaninya dan para konsumen rumah tangganya.

Padi Mira1, saat itu telah terbukti lebih tahan penyakit dan memiliki produksi lebih tinggi dan rasa nasinya juga lebih pulen. Jadi, simbiosis mutualisme antara HKTI dan BATAN, yang membutuhkan percepatan penyebarluasan inovasi tersebut, pun segera terjadi. Difusi inovasi perlu diakselerasi agar momentum pemanfaatan padi Mira 1 lebih cepat dirasakan oleh para petani padi dan para konsumen rumah tangganya.

Saat itu dipelopori oleh pak Rachmat Badjuri, pak Anam, dan para petani penangkar benih padi membuat padi Mira 1 kian cepat populer. Pernah tercatat bahwa padi Mira BATAN bahkan telah tersebar dalam luasan lebih dari satu juta hektare.

Para petani penangkar benih ketika itu memiliki posisi kunci yang sangat penting. Meskipun, pemerintah memiliki BUMN yang diberi tanggung jawab untuk mengembangkan benih padi unggul, nyatanya belum mampu memproduksi secara optimal.

HKTI sendiri tidak memiliki penangkar benih, sehingga Pak Prabowo meminta kami, selaku para pengurus untuk mengumpulkan para petani penangkar. Ada momen yang saya masih ingat ketika Pak Prabowo dan Pak Anam terlibat pertemuan untuk membahas masalah pertanian dengan benih Mira-1.

Hasil pertemuan itu kemudian dilaporkan kepada Presiden SBY dan mendapatkan respons positif dengan merilis program menanam bersama petani.

Para petani itu pun kita dorong untuk menanam varietas unggul, salah satunya adalah varietas yang ditangkar oleh Pak Anam.

Ketika beberapa tahun kemudian saya mendengar berita Pak Anam berhasil muncul sebagai salah satu petani produsen benih varietas unggul papan atas, sudah pasti hal itu tidak terlepas dari kerja keras dan perjuangan beliau.

Menjadi petani penangkar benih padi itu bukanlah pekerjaan mudah. Dan menjadi penangkar benih yang sukses, jauh lebih sulit lagi. Jika petani padi produksi yang bisa langsung menggiling dan menjual beras hasil panen, petani penangkar benih harus melewati proses yang jauh lebih panjang. Sebagai produsen benih, Pak Anam sudah melewati tiga tahap, yakni tahap produksi, seleksi, dan sertifikasi.

Jika pun berhasil lolos dari dari ketiga tahap itu, produsen penangkar benih padi masih harus melewati satu tahap yang lebih krusial yaitu penerimaan pasar. Apakah para petani mau membeli dan menanam benih yang dihasilkan? Itu pertanyaan yang harus dijawab para penangkar dengan membuktikan bahwa benih yang dihasilkan memiliki kualitas tinggi.

Jika penerimaan pasar rendah, penangkar benih akan gugur secara alamiah karena produksinya tidak dibeli para petani. Uniknya, apa yang dialami Pak Anam tidak demikian. Produksi benih CV Fiona Benih Mandiri yang dia kelola diberitakan mampu mencapai 1.500 ton setiap tahun.

Seluruh produksinya pun selalu terserap oleh pasar. Sungguh itu merupakan angka yang layak dibanggakan, sekaligus mencerminkan tingkat kepercayaan dan penerimaan pasar yang sangat tinggi terhadap benih yang diproduksi Pak Anam.

Pak Anam adalah profil petani masa depan, petani generasi baru yang selalu haus untuk belajar dan berinovasi. Kita mengetahui hal ini dari kegiatannya mendatangi Kampus IPB.

Pak Anam belajar, namun secara bersamaan, kami yang ada di IPB juga belajar pada Pak Anam. Apa yang terjadi kemudian adalah proses belajar dan mengajar. Para mahasiswa, dosen, dan guru besar di IPB menjadi tahu, petani bisa menghasilkan benih padi unggul.

Buku tentang perjuangan Pak Anam sebagai petani wirausaha, atau wiratani penangkar benih ini menjadi sangat penting dan relevan dalam konteks tantangan yang dihadapi bangsa Indonesia.

Kalau saja para petani bisa digerakkan ke arah seperti yang berhasil diraih Pak Anam, ini bisa menjadi role model bagi para petani masa depan. Bukan hanya petani yang menghasilkan beras, melainkan petani yang mampu menghasilkan benih. Di bidang pertanian, benih adalah *input* yang sangat penting karena tidak akan pernah ada produk pertanian yang baik tanpa benih yang unggul.

Sekarang ini menjadi saat yang tepat bagi Pak Anam untuk tampil ke depan memimpin generasi baru petani demi kepentingan seluruh masyarakat Indonesia. Ketahanan pangan bangsa kita bisa menjadi sangat kuat kalau negeri ini memiliki banyak petani modern seperti Pak Anam.

Pak Anam telah membuktikan bahwa petani tanaman pangan bisa makmur selama mampu mempraktekkan wirausaha, inovasi, dan teknologi terkini dalam usaha pertaniannya. Tentu semua itu tidak sederhana dan juga tidak mudah, namun pak Anam dan kawan kawan, telah memberi dan menunjukkan jalan bahwa Indonesia sangat terbuka bagi setiap wirataninya untuk maju dan berkembang.

Prof. Dr. Ir. H. Rachmat Pambudy, M.S.

Guru Besar Fakultas Ekonomi dan Manajemen,
Institut Pertanian Bogor. (AGB FEM IPB)

Daftar Isi

Kata Sambutan **1**

Daftar Isi **6**

BAB 1 Petani dalam Pusaran Arus Zaman **9**

BAB 2 Mimpi Tani Bocah Cilik **17**

Kursus Taruna Tani 21
Pendidikan Agama 22
Merasakan Pahitnya Kehidupan 23
Jadi Guru Madrasah 24
Hikmah Kegagalan sang Ayah 25

BAB 3 Hikmah Dunia Kerja yang tak Ramah **29**

Prestasi Berbuah PHK 33
Mengenal Benih 35
Membentuk Karakter 36

BAB 4 Pelajaran Bisnis yang Menyakitkan **41**

Panen di Tengah Amukan Hama 46
Buah Manis Sebuah Eksperimen 49
Antara Utang dan Istri 54
Menahan Terjangan Badai 58

BAB 5 Varietas Baru Mengubah Jalan Hidup **61**

I Need Your Help 66
Presiden Datang ke Subang 69
Habis Mira, Terbitlah Sidenuk (Box Testimoni) 74

BAB 6 Membidani Kelahiran CV Fiona Benih Mandiri 81

200 Ton Tujuan Aceh 84

Membangun Gudang dan Laboratorium Mandiri 90

Berkolaborasi dengan Koperasi Karyawan BB Padi 93

CV Fiona Pelopor Asosiasi Pengusaha Benih 95

- BATAN Agro Partner Club (BAPC) 96
- Anam vs Bob Sadino 98
- Sipetapa Taklukkan Ridwan Kamil 100
- Asosiasi Era Digital, Pake Bendo 105

BAB 7 Mendirikan Koperasi Tabur Benih Melati. 107

Koperasi Jadi Kunci 111

Kebuntuan Mulai Mencair 116

Nama yang Mewangi 120

Memancing Keingintahuan 122

BAB 8 Dulu Di-*Blacklist* Bank, Kini Dicari-cari 127

Memulihkan Kepercayaan Bank 131

Efek Berantai Kepercayaan Bank 135

Inisiatif Haji Anam Pulihkan Kepercayaan Bank
(Box Testimoni) 138

BAB 9 Membina Penangkar Baru, Memperkuat Jaringan Bisnis. 143

Hambali, Pensiunan BATAN 147

Dari Hambali Turun ke Mochtar 149

Didorong untuk Mandiri. 152

Datang Bersandal Butut, Kini Bermobil Mewah (Box) 155

BAB 10 Saatnya Menatap Jauh ke Depan 161

Kosongkan Isi Kepala 164

Digandeng PT Botani Seed IPB 165

Kerja Keras Berbuah Pengakuan 168

Digandeng PRISMA, Tinggalkan Gaya Lama 172

Transformasi Bisnis 173

Penangkar Inovatif Selangkah di Depan (Box) 179

BAB 11 Filosofi Padi: Makin Merunduk Ketika Berisi 183

Bermula dari Pojokan Masjid 187

Menggagas Wakaf Bersama 190

Kegelisahan Religius 192

Haji Anam Tidak Pernah Menyerah untuk Kebaikan (Box Testimoni) 194

- Ponpes Syariful Anam) 197
- Renovasi Pondok Pesantren. 199

BAB
1

Petani dalam Pusaran Arus Zaman

Foto: PRISMA_Jefri Tarigan

BAB

1

Petani dalam Pusaran Arus Zaman

Gambaran petani di benak kaum muda saat ini, sangat boleh jadi, masih didominasi oleh sosok petani gurem bernama Marhaen yang dijumpai Presiden RI-1 Soekarno di persawahan Bandung Selatan, Jawa Barat, pada masa revolusi. Mereka bekerja sangat keras, namun hasilnya seringkali masih sangat jauh dari cukup, meskipun untuk sekadar dikonsumsi sendiri.

DAPATKAH sebuah masyarakat berkultur agraris mempertahankan sendi-sendi kehidupan tanpa melalui proses regenerasi kaum petani? Pertanyaan itu kian terasa relevan dalam konteks Indonesia yang mengklaim diri sebagai masyarakat berbasis pertanian.

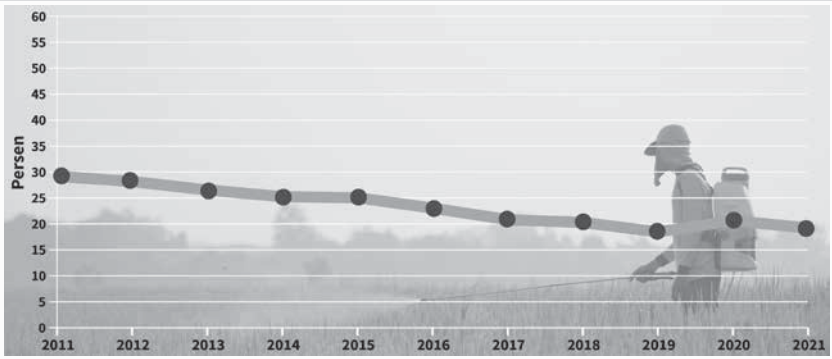
Data Badan Pusat Statistik (BPS) memperlihatkan, pada 2020 terdapat sebanyak 64,5 juta penduduk berada pada rentang usia 19 hingga 39 tahun. Pada sisi lain, BPS juga melaporkan sebanyak 50 persen petani Indonesia berada pada rentang usia 45 hingga 65 tahun. Sedangkan petani yang masuk dalam kategori usia pemuda hanya 9 persen.

Apa dampak dari rendahnya partisipasi kaum muda untuk berkiprah di sektor pertanian? Sudah barang tentu, ketika profesi petani didominasi oleh kaum usia tua bahkan pramanula, hal itu bisa berimbas pada masalah rendahnya produktivitas.

Apalagi, bila dikaitkan dengan laporan BPS yang dirilis pada 2018. Di mana disebutkan, tingkat pendidikan para petani yang didominasi kaum tua itu ternyata 33,4 juta di antaranya hanya lulusan sekolah dasar (SD). Bahkan, sebanyak 8,2 juta petani lainnya berstatus tidak tamat SD.

Dengan kondisi sumber daya manusia (SDM) sektor pertanian semacam itu upaya untuk menciptakan regenerasi petani-petani modern yang mampu memacu produktivitas hingga memperkuat ketahanan pangan nasional, menjadi luar biasa sulit. Sebaliknya, produktivitas di sektor pertanian malah terancam akan terus menurun, yang kemudian berakibat pada merosotnya kesejahteraan para petani.

Persentase Pemuda Bekerja Pada Lapangan Kerja Pertanian
(2011-2021)



Sumber: Badan Pusat Statistik

Pertanyaan selanjutnya yang tak kalah penting adalah mengapa kaum muda produktif yang menurut survei BPS pada 2020 mencapai angka 64,5 juta jiwa tidak memiliki dorongan atau keinginan untuk menjadi petani? Hal ini sangat besar kemungkinan berkaitan dengan citra buruk profesi petani yang nyaris identik dengan masalah kemiskinan, jauh dari kesan sejahtera, serta sarat dengan kisah penderitaan.

Gambaran petani di benak kaum muda saat ini, sangat boleh jadi, masih didominasi oleh sosok petani gurem bernama Marhaen yang dijumpai Presiden RI-1 Soekarno di persawahan Bandung Selatan, Jawa Barat, pada masa revolusi. Marhaen digambarkan sebagai petani yang memiliki alat produksi ala kadarnya, yaitu cangkul dan arit, dengan sebidang kecil sawah. Mereka bekerja sangat keras, namun hasilnya seringkali masih sangat jauh dari cukup, meskipun untuk sekadar dikonsumsi sendiri.

Buku dengan judul **Haji Anam: Petani Sultan Bukan Cuma Impian** ini dibuat tanpa disertai pretensi untuk membongkar alam pikir masyarakat, khususnya kaum muda, yang secara umum tidak memiliki minat menjadi petani. Melainkan, semata didasari niat untuk mengungkap fakta tentang kehidupan seorang petani biasa, namun memiliki semangat juang yang sangat luar biasa,

sehingga mampu memutarbalikkan anggapan dan stigma buruk tentang profesi petani yang selama ini mencengkeram pola pikir masyarakat.

Sosok Haji Anam yang dibesarkan di lingkungan desa pertanian Indramayu, Jawa Barat, yang menjadi tokoh utama pada buku ini, bahkan mampu bertransformasi dari petani penangkar benih padi skala lokal menjadi petani penangkar benih padi kualitas unggul papan atas berskala nasional. Setidaknya, Haji Anam telah diakui sebagai produsen benih terbesar di seluruh Jawa Barat.

Buku ini menampilkan perjalanan kisah sukses seorang petani dengan pesan yang sangat jelas bahwa setiap keberhasilan tidak pernah jatuh begitu saja dari langit. Keberhasilan membutuhkan perjuangan serta keberanian. Keberhasilan Haji Anam bahkan memerlukan lebih dari perjuangan dan keberanian, lantaran dia juga harus melewati masa sangat sulit ketika usaha penangkaran benih padi yang baru dia rintis mengalami kolaps.

Sebagai tokoh kunci dalam buku ini, Haji Anam membeberkan secara gamblang langkah-langkah penting yang dia lakukan agar dirinya bisa keluar dari situasi buruk ketika bisnis sedang didera masalah. Anam menggambarkan, keputusannya untuk berani mencoba mengembangkan benih padi unggul baru yang masih pada fase uji coba. Nyatanya, pilihannya itu mampu mengubah perjalanan usahanya dan bangkit kembali dari ketepurukan.

Buku ini juga mengisahkan tentang upaya Haji Anam dalam mempertahankan perusahaan pada posisi puncak sukses. Langkah dan strategi yang dibeberkan Anam, bisa dibilang, sangat tidak lazim atau *out of the box*. Dia mendorong beberapa orang dekat untuk menekuni usaha penangkaran benih padi unggul persis seperti yang dia lakukan. Anam turut membina, memberi panduan, bahkan pernah pula memberi bantuan permodalan.

Sekilas, apa yang dilakukan Haji Anam terkesan seperti langkah blunder dalam bisnis. Sebab dia menciptakan kompetitor bagi perusahaan yang sudah dia besarkan. Namun, fakta yang terurai dalam buku ini memberi informasi berbeda. Para produsen penangkar benih padi baru yang didukung Anam nyatanya dengan sukarela membangun semacam jejaring usaha. Bahkan secara bersama-sama, mereka saling memperkuat pondasi bisnis dalam rangka menyongsong pasar benih padi yang secara nasional masih terbuka sangat luas.

Semangat gotong royong dalam berusaha diuraikan Haji Anam pada bab tentang pembentukan Koperasi Tabur Benih Melati. Melalui bab ini tergambarkan pula bahwa seorang petani yang telah bertransformasi menjadi seorang pengusaha harus mampu terus bermanuver untuk tidak hanya mempertahankan hidup perusahaannya.

Setelah menjadi besar, perusahaan harus pula menjamin kehidupan para mitra, khususnya para petani mitra, buruh tani, serta para karyawan yang selama ini sudah turut membesarkan CV Fiona Benih Mandiri. Semangat itulah yang melatarbelakangi Haji Anam untuk memotori terbentuknya Koperasi Tabur Benih Melati. Di dalam badan usaha koperasi ini para petani mitra yang dibesarkan dan membesarkan Haji Anam bergabung dan bekerja sama.

Pada bab yang membahas masalah dukungan permodalan bank, Haji Anam membeberkan perjuangannya untuk meraih kepercayaan dari kalangan perbankan. Anam memulai usaha penangkaran benih padi ketika para pimpinan bank di kawasan Pamanukan-Subang menyatakan blacklist bagi usaha jenis ini. Hal itu lantaran para petani penangkar benih sebelum Anam yang pernah mendapat kucuran dana bank, mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajiban sebagai debitur.

Melalui perjuangan yang sangat keras dan penuh tantangan, Haji Anam akhirnya mampu membuktikan kepada para pimpinan bank, bahwa usaha penangkaran benih padi bisa tumbuh sehat jika dikelola dengan baik. Lambat laun, kepercayaan dunia perbankan kepada bisnis penangkaran benih padi kembali pulih. Pendanaan dari sektor perbankan dalam bentuk kredit modal usaha kepada para petani penangkar pun terus mengucur hingga hari ini.

Di tengah pulihnya kepercayaan bank, Haji Anam justru mewanti-wanti kepada para penangkar benih pemula agar berhati-hati dan tidak perlu terburu-buru untuk meminjam dana bank guna kepentingan usaha. Fokus memperkuat pondasi permodalan dengan jalur non bank sangat disarankan Anam saat mengawali usaha di sektor ini

Bagian penutup buku ini berisi catatan tentang ayunan langkah lebih jauh yang dilakukan Haji Anam. Petani pengusaha yang semasa kecil sangat mengidolakan sosok penyuluh pertanian, akhirnya benar-benar mewujudkan impiannya sebagai petani pengusaha yang sukses, sekaligus penyuluh masalah pertanian yang sangat mumpuni.

Saat ini, Haji Anam banyak menerima undangan dari sejumlah lembaga untuk membagi pengalamannya. Dua kali Haji Anam diminta memaparkan ilmu dan pengetahuan di bidang perbenihan padi di hadapan mahasiswa, dosen, dan Guru Besar IPB.

Kegiatan berbagi ilmu dan pengalaman serupa juga dilakukan Haji Anam di hadapan puluhan penangkar benih pemula dari berbagai provinsi di tanah air yang datang ke kantor CV Fiona Benih Mandiri. Anam tak hanya melayani kunjungan tamu-tamu lokal yang ingin menambah ilmu bidang perbenihan. Bahkan, di antara mereka yang tertarik mengunjungi CV Fiona, ada juga yang berlatar belakang pemerhati masalah pertanian dari luar negeri.

Buku **Haji Anam: Petani Sultan Bukan Cuma Impian ini** memiliki informasi penting dan pesan yang sangat kuat bagi kalangan petani, khususnya mereka yang memiliki cita-cita untuk menjadi petani modern; kalangan pemerhati masalah pertanian dan agrobisnis; akademisi yang tengah menekuni ilmu pertanian atau bisnis pertanian; serta masyarakat umum yang memiliki keinginan untuk membangun semangat wiraswasta.

.

BAB
2

Mimpi Tani Bocah Cilik

Foto: Shutterstock Premium

BAB
2

Mimpi Tani Bocah Cilik

Walau tidak dibesarkan sebagai anak petani, suasana pertanian bukanlah hal yang asing bagi Anam kecil. Kegiatan rutin para petani jadi pemandangan sehari-hari.

PADA tahun 1976 itu, usianya baru sekitar 14 tahun. Namun, bocah cilik bernama Khaerul Anam Syah telah memiliki ketertarikan khusus pada dunia pertanian. Lahir pada 14 Mei 1962, dari keluarga pengusaha yang berlatar belakang pendidikan santri, Anam—begitu si bocah tersebut biasa dipanggil—dibesarkan di sebuah desa di Kabupaten Karawang, Jawa Barat.

Bersama tiga saudaranya, Anam cilik tinggal di Kampung Kecemek, Desa Bayur, Kecamatan Cilamaya, Kabupaten Karawang, Provinsi Jawa Barat. Dia menghabiskan sebagian besar masa kecilnya di sana, setelah sang ayah, H Muhammad Ikhsan, bercerai dengan ibu kandungnya, Rofi'ah.

Saat merantau ke Cilamaya, ayah Anam membawa serta kedua buah hatinya. Anam yang merupakan anak kedua, tidak dibawa serta oleh sang ayah yang memilih pergi merantau setelah proses perceraian . Baru berselang setahun kemudian, Anam kecil diantarkan oleh sang nenek kepada ayahnya.

Di Cilamaya, ayah Anam kemudian bertemu dengan seorang wanita bernama Tasrinah, yang kelak dinikahinya, dan menjadi ibu pengganti bagi anak-anak kandungnya. Tasrinah membawa serta kedua anaknya dari perkawinan sebelumnya. Anam pun menjadi bungsu dari empat bersaudara.

Sebagai anak bungsu di dalam keluarga, Anam terhitung sangat dekat dengan sang ibu pengganti. Terlebih, di antara keempat anak dalam keluarga inti tersebut, hanya Anamlah yang tetap tinggal dan menjalani usia sekolah dasar dan menengah pertama di tengah-tengah keluarga.

Ketiga kakak Anam, sejak kecil, telah disekolahkan di pesantren. Boleh jadi, langkah itu menjadi pilihan kedua orang tua Anam, demi meneruskan jejak sang ayah yang juga pernah menjadi santriwan.

Kendati tinggal di Cilamaya, yang mayoritas penduduknya bermata pencaharian sebagai petani, ayah Anam bukanlah seorang petani. Sang ayah lebih memilih untuk menekuni pekerjaannya sebagai pengusaha.

Sebagai pemilik toko material bangunan, bisnis yang digeluti ayah Anam ketika itu bahkan tergolong sangat berhasil. Sebagai gambaran keberhasilan usahanya, di tahun 1974, ayah Anam sudah memiliki tujuh unit kendaraan roda dua dan satu unit mobil.

Walau tidak dibesarkan sebagai anak petani, suasana pertanian bukanlah hal yang asing bagi Anam kecil. Areal sawah dan kegiatan rutin para petani bahkan menjadi pemandangan sehari-hari bagi Anam.

Saat berangkat ke sekolah ataupun bermain bersama teman-teman sebayanya, Anam dengan mudah mendapati berbagai aktivitas petani di areal persawahan. Mulai dari menanam padi, memberi pupuk, memanen padi, menggiling padi, dan lain sebagainya. Tak heran jika Anam memperlihatkan ketertarikan yang sangat besar terhadap dunia pertanian meskipun di usianya yang masih sangat muda.

Kondisi pertanian di tanah air saat itu memang bak objek yang berkilau. Mendapat perhatian serius dari pemerintah di bawah kepemimpinan Presiden RI ke-2 HM Soeharto, upaya memajukan sektor pertanian tertuang jelas dalam rencana pembangunan lima tahunan. Rencana Pembangunan Lima Tahun (Repelita) I, periode 1969–1974, memerintahkan pemenuhan kebutuhan dasar dan infrastruktur dengan penekanan pada bidang pertanian.

Anam kecil menyimpan memori tentang betapa hebatnya pembawaan para penyuluh pertanian ketika itu. Mereka kerap menyambangi para petani di desa-desa secara berkala dengan menggunakan sepeda motor jenis *trail* keluaran terbaru.

Tak hanya itu, Anam juga masih mengingat betapa pesawat berwarna merah kerap terbang rendah di atas areal persawahan dalam rangka pemberantasan hama tanaman. Pada era itu, pemerintah melalui Instruksi Presiden nomor 5 tahun 1970, tertanggal 21 Februari, acap mengerahkan sejumlah pesawat TNI-AU dengan tipe Gelatik, Cessna 188 Ag Truck yang sejak awal didesain sebagai pesawat pertanian (*agricultural aircraft*), dan Pilatus PC-6 B2-H2 Turbo-Porter dengan 20 personel sebagai awaknya yang bernaung di bawah bendera Satuan Udara Tani dan bermarkas di Pangkalan Angkatan Udara Suryadi Suryadarma, Kalijati.

Kursus Taruna Tani

Obsesi Anam kecil tentang dunia pertanian, semakin menguat tatkala pada suatu masa dirinya menjadi bagian dari sebuah kegiatan penyuluhan tani di Cilamaya. Ketika itu, Anam kecil yang masih duduk di bangku kelas 1 sekolah menengah pertama (SMP) mengikuti acara pertanian bertajuk "Kursus Taruna Tani".

Kegiatan yang digelar pada tahun 1976 diperuntukkan bagi anak-anak dan remaja desa. Dengan tujuan, untuk memperkenalkan dunia pertanian dan menumbuhkan minat anak-anak dan para pemuda terhadap dunia pertanian.

Anam yang kala itu masih remaja kecil bergegas mengayuh sepeda miliknya menuju ke lokasi penyuluhan, di SDN Berdikari, Bayur. Anam sangat hafal jalan menuju ke tempat itu, karena pernah mengenyam pendidikan dasar di sekolah tersebut hingga selesai.

Sebagai seorang anak orang terpandang di desanya, kedatangan Anam memperoleh sambutan hangat dari penyelenggara. Kontan semangat pun kian menggelora di hati Anam kecil. Memilih duduk di barisan terdepan, sepanjang acara tatapan mata Anam tak sedikitpun terlepas dari sosok pria dewasa di hadapannya.

Berada di atas podium kecil, pria yang dikenal sebagai penyuluh pertanian senior itu berbicara menggunakan pelantang. Sepanjang acara penyuluhan, ekspresi wajah Anam, selalu menunjukkan ketertarikan. Kata demi kata yang meluncur dari mulut pria tersebut didengarkan Anam dengan seksama.

Kendati ditujukan untuk audiens muda, nyatanya selain Anam, tak banyak anak seusianya yang terlihat hadir dalam acara itu. Mayoritas peserta yang datang pada kegiatan itu adalah orang dewasa. Boleh jadi, hal itu lantaran pelaksanaan acara yang memang baru dibuka setelah berakhirnya waktu salat Isya.

Walau tak banyak kawan sebayanya mengikuti kegiatan tersebut, kegembiraan dan semangat tetap menjejali hati dan jiwa Anam kecil. Kepalanya pun kian penuh sesak oleh mimpi-mimpi tentang dirinya menjadi penyuluh pertanian. Terutama, saat mendengar diskusi seputar permasalahan di lingkup pertanian yang diwarnai perdebatan antara penyuluh senior dengan beragam teori yang dia miliki dan para petani dengan pengalaman bertani yang cukup panjang.

Lazimnya anak-anak, Anam kecil memang senantiasa haus akan hal-hal baru. Itulah sebabnya, perdebatan ihwal pertanian dalam acara penyuluhan dipandang Anam sebagai sebuah kesempatan untuk memperkaya pengetahuan. Di benak dan pikiran Anam ketika itu, pengetahuan tentang pertanian yang dia peroleh pasti akan berguna saat cita-citanya menjadi penyuluh pertanian tercapai.

Pendidikan Agama

Sebagaimana halnya kebanyakan bocah di usia pendidikan dasar, Anam tak hanya menjadi siswa di sekolah dasar negeri. Dia juga tercatat sebagai siswa di pendidikan dasar keagamaan, madrasah, yang ada di desa tempat dia dibesarkan.

Di Madrasah Salafiah Syafiiyah itu, Anam hanya mengenyam pendidikan mulai dari kelas 1 hingga kelas 4. Pasalnya Anam yang gandrung bola, lebih kepincut bermain bola sepulang sekolah bersama teman-temannya, ketimbang duduk di dalam kelas madrasah.

Kendati begitu, pihak sekolah menyadari bahwa Anam memiliki kemampuan akademik di atas rata-rata. Terbukti, Anam cilik yang ketika itu masih duduk di kelas tiga ditunjuk oleh salah seorang guru di madrasah, yakni Ustad Syarifuddin, untuk naik kelas menjadi siswa kelas empat.

Tidak menamatkan pendidikan di madrasah, *toh* Anam cilik tetap menjadi anak masjid. Dia bahkan memiliki kesan-kesan tersendiri saat berkegiatan di Masjid Jami An-Nur yang berada di Desa Banyukidul, Kecamatan Cilamaya, Kabupaten Karawang, Provinsi Jawa Barat.

Salah satu kegiatan yang berkesan bagi Anam adalah pesantren kilat. Terkenang olehnya peran sejumlah tokoh di masjid itu. Mulai dari Haji Zainal Mustofa yang memiliki kemampuan tinggi dalam hal penguasaan kitab kuning dan Ustad Ahyar yang kerap memberikan pelajaran pada peserta pesantren kilat dari usai Magrib hingga jelang tiba waktu salat Isya.

Tak hanya itu, Anam bahkan mengingat betapa dirinya pernah mengalami insiden yang mengakibatkan cidera. Dia pun berkisah, sebagaimana halnya anak-anak seusianya, aktivitas menabuh bedug di saat Magrib tiba di bulan Ramadan, kerap menjadi rebutan. Siapa cepat mendapatkan tongkat kayu pe-

mukul bedug, dialah yang "berhak" menjadi penabuh bedug sebagai penanda waktu berbuka puasa.

Suatu ketika, lantaran tergesa-gesa mengayun tongkat pemukul bedug dengan tangan kecilnya yang basah sehabis berwudhu, Anam mengalami cidera permanen pada bagian giginya. Tanpa dinyana, pemukul bedug itu malah terlepas dan mencelat, lalu melambung, dan berbalik tepat menghantam mulut Anam hingga membuat salah satu gigi depannya patah.

Merasakan Pahitnya Kehidupan

Pahitnya mengarungi kehidupan telah dirasakan Anam saat dirinya masih berusia remaja. Kehidupan ekonomi keluarganya berubah drastis ketika Anam baru saja melewati masa pendidikan sekolah menengah pertama. Hal itu lantaran usaha toko bangunan yang dirintis sang ayah mengalami kebangkrutan hingga membuat keluarga Anam didera kesulitan hebat. Bahkan untuk memenuhi kebutuhan makan sehari-hari sekalipun, ayah Anam tidak mampu mencukupinya.

Keluarga Anam yang semula hidup berkucupan, harus menerima kenyataan yang teramat pahit dengan cara gali lubang-tutup lubang. Anam yang saat itu berada dalam tahap melangkah ke sekolah menengah atas (SMA) dihadapkan pada kenyataan ketiadaan biaya.

Kesulitan yang dihadapi Anam dalam mengejar cita-citanya ketika itu kian lekat. Sebab, keluarga saat itu dihadapkan pada pilihan antara kebutuhan Anam melanjutkan sekolah dan mempertahankan keberlangsungkan pendidikan kakak Anam di perguruan tinggi. Pada saat itu, orangtua Anam beranggapan, mengenyam bangku kuliah lebih memberikan jaminan masa depan.

Demi menemukan jalan tengah atas kemelut itu, Anam terpaksa berpindah domisili, dititipkan di rumah kerabatnya di kawasan Losarang, Indramayu, Jawa Barat. Anam pun melanjutkan sekolah di SMAN Kandanghaur, yang berada satu lokasi dengan daerah domisili ibu kandungnya.

Namun, nyatanya masalah masih menggayuti perjalanan hidup Anam muda. Tinggal di rumah kerabat, dengan janji memberikan pengganti senilai nominal tertentu, pun tidak bisa dipenuhi oleh orang tua Anam. Sehingga saat menjelang naik ke kelas 3, Anampun terpaksa meninggalkan rumah kerabatnya itu.

> *Hanya berbekal transkrip nilai, Anam yang berhasil menuntaskan pendidikan tinggi dalam waktu empat tahun itu, kemudian mengarungi sejumlah fase dalam kehidupan selanjutnya. Dan bagi Anam, perjalanan intelektual yang sebenarnya memang harus dimulai dan ditempa di universitas kehidupan."*

Bersyukur nasib baik masih menyertai Anam muda, dia kemudian ditampung di rumah kerabat lain dari pihak keluarga ayahnya. Namun tempat tinggal Anam yang baru berjarak lebih jauh dari lokasi sekolah tempatnya menuntut ilmu. Tak hanya itu, akses jalan menuju ke sekolah pun sangat tidak mendukung, terlebih jika musim penghujan tiba.

Anam muda, dengan berbagai persoalan yang merudungnya, sempat kehilangan semangat dalam menuntut ilmu. Saat sudah berada di kelas 3, total absensi Anam mencapai tiga bulan, lantaran berbagai kendala. Sehingga akhirnya, ancaman dari pihak sekolah untuk mengeluarkan Anam pun mulai bergaung.

Saat itu, Anam muda bagai sudah kehilangan akal dan semangat. Beruntung, salah satu guru bernama Ridwan, yang mengajar mata pelajaran matematika, berusaha meyakinkan sekolah agar mau mempertahankan Anam. Ridwan mengajak pihak sekolah agar mencoba memahami keterbatasan situasi yang dialami anak didiknya. Ridwan juga merasa bahwa sejatinya Anam memiliki kecerdasan di atas rata-rata.

Jadi Guru Madrasah

Anam menuntaskan pendidikan SMA-nya pada 1982 dan langsung kembali ke kampung halamannya di Cilamaya. Di kota yang sama, pada 1983, Anam dan sejumlah teman yang mayoritas berusia relatif jauh di atasnya mendirikan sekolah keagamaan, jenjang madrasah tsanawiyah.

Di Yayasan Pendidikan Madrasah Tsanawiyah Al Kautsar (MTs Karawang 19) itu, Anam bertugas sebagai salah satu pengajar, dengan spesialisasi matematika.

Peran Anam sebagai pengajar matematika membuat sekolah tersebut meraih NEM (Nilai Ebtanas Murni) melampaui SMP negeri dan tsanawiyah negeri.

Masa pengabdian Anam muda di sekolah tersebut tercatat selama delapan tahun. Setelah itu Anam muda memilih melanjutkan pendidikannya ke jenjang perguruan tinggi, di Universitas Singaperbangsa, Karawang. Babak baru dalam kehidupan intelektualitas Anam dimulai saat dirinya diterima sebagai mahasiswa jurusan pertanian, angkatan pertama. Dalam proses itu, Anam diwajibkan membayar uang muka pendidikan sebesar 75 ribu rupiah.

Lantaran belum bisa melepaskan diri dari jeratan keterbatasan, hasrat untuk meraih pendidikan yang lebih tinggi membuat Anam nekat meminjam uang dari yayasan tempatnya mengabdi selama ini. Hingga masa-masa perkuliahan berjalan, Anam pun masih diwarnai kondisi keuangan yang serba kekurangan.

Ketika masa kuliah berakhir pun, Anam tercatat masih menyisakan tunggakan SPP kuliah sebesar 150 ribu rupiah. Situasi itu pulalah yang kemudian membuat Anam berada dalam kondisi berhasil menuntaskan perkuliahan, di 1991, namun tidak memperoleh ijazah sebagai tanda kelulusan.

Hanya berbekal transkrip nilai, Anam yang berhasil menuntaskan pendidikan tinggi dalam waktu empat tahun itu, kemudian mengarungi sejumlah fase dalam kehidupan selanjutnya. Dan bagi Anam, perjalanan intelektual yang sebenarnya memang harus dimulai dan ditempa di universitas kehidupan.

Hikmah Kegagalan sang Ayah

Sifat haus akan ilmu selalu diperlihatkan oleh Anam. Selain rajin menyerap ilmu pertanian melalui kursus taruna tani semasa kecil, Anam juga banyak belajar ilmu manajemen bisnis secara tidak langsung dari sang ayah.

Hanya saja, lantaran di mata Anam, sikap dan perilaku ayahnya dalam berbisnis maupun berinteraksi kerap dia tentang, proses belajar Anam kepada sang ayah berlangsung dalam proses terbalik. Anam belajar tentang kebajikan dan moralitas justru ketika menyaksikan perilaku sang ayah yang dianggapnya kerap tidak etis dan kurang pantas untuk dilakukan.

Dalam pandangan Anam, ayahnya memiliki bekal pendidikan agama yang sangat kuat. Namun, nyatanya hal itu tidak membuat sang ayah memi-

liki sikap menjunjung tinggi nilai-nilai kebajikan dalam berbisnis. Anam sering mendapati sikap sang ayah yang kerap bertolak belakang dengan nilai nilai kebajikan yang sering diajarkan para orangtua dan guru.

Salah satu hal yang tidak bisa lepas dari ingatan Anam adalah tatkala ayahanda menjadi pemborong rumah bagi seorang pemilik rumah yang tinggal di wilayah Banten. Ketika itu, apa yang dilakukan sang ayah justru mengecewakan konsumennya lantaran tidak dikerjakan sesuai dengan spesifikasi bangunan yang disepakati kedua pihak.

Merasa kecewa dengan hasil pembangunan rumah, si pemilik menolak untuk mencairkan sisa uang pembayaran. Bahkan ketika sang ayah beberapa kali mendatangi kediaman si pemilik rumah yang lokasinya cukup jauh, dia harus kembali pulang dengan tangan hampa.

Anam merasa sangat yakin, bahwa sumber masalah yang memicu gagal bayar ada pada diri sang ayah yang lebih dulu mengingkari kesepakatan. Namun, mengingat kondisi keuangan keluarga yang semakin sulit, Anam memutuskan untuk tetap membantu proses penagihan.

Dia pun nekat seorang diri mendatangi kediaman si pemilik rumah yang berada di kota berbeda. Dan tanpa diduga, pemilik rumah yang sebelumnya bersikeras untuk tidak memberikan uang pembayaran rumah, akhirnya bersedia melunasi setelah melalui proses musyawarah.

Kejadian berikutnya adalah saat sang ayah menggeluti bisnis sebagai pemborong bangunan, bekerja sama dengan seorang pria berkebangsaan Jepang. Setelah mengerjakan sejumlah proyek konstruksi di Cilamaya, ayah Anam akhirnya memperoleh proyek berskala cukup besar dari sebuah BUMN papan atas.

Tapi lantaran kurang pengalaman, proyek itu justru menghasilkan petaka. Pasalnya, alih-alih mendapatkan bayaran, pekerjaan selaku subkontraktor dalam pembuatan *mess* dan *tower* untuk BUMN itu, justru dihentikan lantaran pihak kontraktor dianggap berprestasi buruk karena lalai atau wanprestasi. Nilai kerugian saat itu yang harus dialami sang ayah pun mencapai angka 14 juta rupiah.

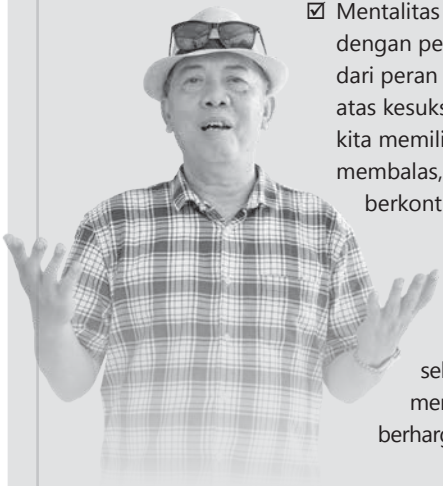
Pelajaran lain yang dipetik Anam dari perilaku sang ayah, khususnya terkait kegiatan bisnis yang dilakoninya adalah soal memandang harta dan menyisihkan sebagian harta pada yang berhak. Anam mengisahkan, betapa dirinya

kerap kali mendapati ayahnya menolak atau menghindar dari momentum menyantuni keluarga atau mereka yang hidup berkurangan.

Anam merasa, sang ayah memiliki kekhawatiran berlebih atas harta yang dimilikinya. Dan pada akhirnya didapati, bisnis ayahnya surut tanpa bisa dibendung. Pola manajemen bisnis yang dipraktekkan, yang sekadar berorientasi pada uang dan keuntungan, nyatanya tidak mampu mendatangkan kebahagiaan sesungguhnya bagi sang ayah.

Hingga akhirnya sang ayah berpulang, Anam tetap menjaga sikap hormat. Anam senantiasa berziarah ke makamnya di Cikande, Banten, khususnya di momen-momen penting dalam hidupnya. Anam selalu mengingat bahwa sang ayah tetaplah seorang pejuang bagi keluarga. Ia juga beranggapan, segala bentuk keberhasilan yang dia raih tetap tidak terlepas dari peran sang ayah.

ANOTES
Anam Notes



- ☑ Keterampilan membangun dan mengelola bisnis dapat dipelajari, tetapi mentalitas memainkan peran penting dalam mencapai kesuksesan.
- ☑ Mentalitas positif salah satunya diperlihatkan dengan pengakuan adanya pengaruh signifikan dari peran orang terdekat dan lingkungan sekitar atas kesuksesan yang kita raih. Hal ini membuat kita memiliki sikap pentingnya menghargai, membalas, dan mendukung mereka yang telah berkontribusi pada pencapaian kita.
- ☑ Orang-orang terdekat adalah sumber inspirasi. Sosok orangtua, sekalipun mereka memiliki sifat antagonis, tetaplah memiliki kontribusi sebagai sumber inspirasi. Tanpa peran mereka, belum tentu ada pelajaran berharga bagi kita.

Khaerul Anam Syah

Foto: PRISMA- Achmad Ubaidillah

BAB
3

Hikmah dari Dunia Kerja yang tak Ramah

Foto: PRISMA- Achmad Ubaidillah

BAB
3

Hikmah Dunia Kerja yang tak Ramah

Anam akhirnya menyadari, menjadi karyawan bukanlah pilihan ideal baginya. Kelak, jiwa bisnisnya menjadi jawaban atas mimpi-mimpinya.

MENJEJAKKAN kaki di fase baru kehidupan usia dewasa yang menuntut tanggung jawab lebih besar, Khaerul Anam Syah merasa lebih percaya diri. Gelar sarjana ilmu pertanian yang kini dia sandang, ditambah dengan pengalaman hidup di masa lalu yang terbilang cukup getir, setidaknya memberi bekal yang cukup bagi Anam untuk menghadapi tantangan di depan mata.

Menyelesaikan kuliah tingkat sarjana sambil berjuang untuk memenuhi skebutuhan dasar agar bisa bertahan hidup, membuat Anam merasa lebih yakin jika dia akan mampu mengatasi berbagai persoalan saat harus hidup mandiri. Sebab itu pula, langkah kaki Anam terasa ringan dan tegak, saat kembali pulang ke kampung tempat dia dibesarkan di Cilamaya, Karawang, Jawa Barat.

Berada di wilayah dengan lanskap hamparan areal persawahan, membuat Anam kembali teringat pada masa masih anak-anak yang sangat menginginkan pekerjaan di bidang pertanian jika dewasa. Itu pula sebabnya, saat pengajuan lamaran kerja yang dikirimkan Anam mendapat respons positif dari perusahaan yang bergerak di sektor pertanian bidang produksi dan distribusi jamur, hatinya pun kontan berbunga-bunga. Bagi Anam ketika itu, momentum di tahun 1991 itu bak pucuk dicinta, ulam pun tiba.

Kendati dimiliki oleh orang Jakarta, perusahaan Harapan Insan Nusantara (PT HIN), tempat Anam muda pertama kali menjajal peruntungannya di dunia kerja, berada di Cilamaya. Berlokasi di tengah-tengah sentra jamur merang, HIN memberi Anam muda tugas untuk mendistribusikan hasil produksi dari perusahaan tersebut.

Alur produksi jamur-jamur produksi HIN itu diawali dari upaya mengumpulkan hasil panen jamur-jamur merang dari petani-petani setempat. Kemudian

> *Namun bak air susu dibalas tuba, pihak yang mengisi posisi pimpinan di Indonesia, selama pucuk pimpinan berada di negeri jiran, justru menerbitkan surat keputusan pemecatan terhadap Anam.»*

setelah itu, komoditas pangan tersebut dibersihkan dan diletakkan secara teratur di dalam wadah-wadah berbentuk keranjang.

Sebelum akhirnya siap untuk dibawa menuju lokasi konsumen, jamur-jamur yang sudah tertata di dalam keranjang itu dimasukkan ke dalam sungai. Adapun tujuan menceburkan keranjang-keranjang jamur itu tak lain tak bukan adalah untuk menambah bobot pada komoditas pertanian tersebut. Setelah itu, barulah keranjang-keranjang berisi jamur itu dinyatakan siap untuk didistribusikan.

Maka, berbekal sedikitnya enam keranjang berisi jamur produksi HIN, dengan berat masing-masing keranjang sekitar 15 hingga 20 kilogram, Anam pun bertolak ke ibu kota dari Cikampek dengan menggunakan bus PO *Warga Baru*, yang memiliki rute Subang, Purwakarta, dan Karawang menuju ke Ibu Kota Jakarta. Memakan waktu perjalanan sekitar 4--5 jam, perjalanan bus antarkota yang membawa Anam itu berakhir di Terminal Cililitan, Jakarta Timur.

Dari situ, Anam kembali harus mencari angkutan yang bisa digunakan untuk membawa dagangan dengan bobot total sekitar 120 kilogram ke konsumen yang berlokasi di Jl Gajah Mada, DKI Jakarta. Setibanya di sana, konsumen akan melakukan pengecekan kualitas barang, lalu melakukan pembayaran sesuai dengan kesepakatan langsung kepada pihak PT HIN.

Aktivitas Anam muda di jalur pendistribuan barang dagangan yang ketika itu bernaung di bawah bendera HIN sempat berlangsung beberapa kali. Hingga akhirnya, sebuah insiden memaksa Anam untuk tidak lagi bisa mengantungkan hidupnya di perusahaan itu.

Terhentinya langkah Anam di HIN bermula dari kegagalan proses pengemasan yang berakibat pada kerusakan komoditas. Alhasil, konsumen merasa kecewa dan menolak melakukan pembayaran.

Anam pun menuturkan, sebagaimana biasa, sebelum dia menerima keranjang-keranjang jamur yang sudah di-*packing* oleh petani, jamur-jamur dagangannya itu akan melalui satu tahapan, berupa perendaman di sungai. Proses itu dilakukan dalam durasi waktu tertentu.

Namun, malang tak dapat ditolak, pada hari itu, proses perendaman jamur yang ditujukan untuk menambah bobot komoditas, dilakukan melebihi kelaziman waktu. Kontan tanpa ampun, jamur-jamur dengan berat total ratusan kilogram itu justru tiba di tangan konsumen dalam kondisi rusak akibat terjadi pembusukan.

Sebagai pemuda yang belum lama berkiprah dunia kerja, menghadapi situasi itu, rasa takut pun menyergap Anam. Menyadari persoalan yang bakal merudungnya, Anam memilih untuk bergegas meninggalkan lokasi penerimaan barang di kantor konsumen.

Antara takut dan kecewa berkecamuk di benak Anam muda. Hingga akhirnya, Anam memilih untuk tidak kembali bekerja di perusahaan itu dan mengikhlaskan honornya selama satu bulan bekerja untuk perusahaan.

Prestasi Berbuah PHK

Mendapat pengalaman buruk tidak membuat Anam mudah patah semangat. Kekecewaannya pulih dalam waktu singkat, dan semangatnya untuk mendapatkan kehidupan yang lebih baik kembali menggelora.

Setelah beberapa waktu sebelumnya mengalami insiden yang berujung pada hengkangnya Anam muda dari pekerjaan pertamanya, harapan baru kembali datang dan menyinari hidupnya. Bermula dari komunikasi yang terjalin antara Anam dan sang kakak, di sekitar tahun 1991-1992, yang ketika itu bekerja sebagai buruh migran.

Anam pun diminta untuk segera mengubungi pihak Morani Sabanta, sebuah perusahaan eksportir yang memiliki *core bussines* produk tekstil dan berlokasi di Jakarta. Kala itu, dikatakan bahwa Morani Sabanta merupakan perusahaan milik rekanan dari si pemberi kerja kepada kakak Anam di negeri jiran.

Kontan Anam pun segera bertolak ke kota metropolitan Jakarta. Di sana, Anam mendapat kepercayaan untuk menjadi bagian dari usaha Morani Saban-

ta, dengan *job desk* pekerjaan, sebagaimana kebanyakan karyawan baru: serabutan.

Di tempat itu, Anam relatif sempat merasakan kenyamanan bekerja di lingkungan perusahaan yang kental nuansa kekeluargaan. Hingga akhirnya persoalan mulai menghadang Anam. Berawal dari hasil keputusan rapat yang menetapkan pengangkatan Anam sebagai sekretaris pimpinan, sesaat sebelum sang pimpinan bertolak di Eropa untuk melakukan kegiatan bisnis.

Kendati sudah bekerja lebih dari setahun, di perusahaan keluarga tersebut, suka atau tidak suka, Anam tetaplah orang luar. Itulah sebabnya, tatkala pucuk pimpinan memberikan banyak kepercayaan pada Anam, termasuk untuk menuliskan cek yang telah ditandatangani pimpinan dan menyiapkan dokumen-dokumen untuk kepentingan pimpinan, tiba-tiba justru kabar pemecatan yang diterimanya.

Tentu kekecewaan kembali menerpa Anam. Terlebih, Anam merasa, kerja kerasnya di perusahaan itu, telah ikut membawa Morani Sabanta meraih penghargaan Primaniartha, yaitu penghargaan yang diberikan Pemerintah Indonesia kepada eksportir yang dinilai paling berprestasi dan dapat menjadi teladan bagi eksportir lain. Dalam ajang itu, Morani Sabanta mendapatkan penghargaan untuk pengusaha golongan ekonomi lemah.

Peran Anam di balik kesuksesan Morani Sabanta boleh dikatakan memang tidak main-main. Pasalnya, Anamlah yang menyiapkan seluruh dokumen yang dibutuhkan perusahaan untuk bisa mengikuti ajang Primaniarta tersebut. Komunikasi intensif pun dilakukan Anam dengan pucuk pimpinan perusahaan, yang pada saat bersamaan masih berada di luar negeri.

Namun bak air susu dibalas tuba, pihak yang mengisi posisi pimpinan di Indonesia, selama pucuk pimpinan berada di negeri jiran, justru menerbitkan surat keputusan pemecatan terhadap Anam. Alasan yang diberikan ketika itu tergolong klise, yakni perampingan perusahaan demi mengurangi beban operasional perusahaan.

Anam muda kontan dirudung duka. Tapi, Anam memilih untuk tidak banyak bertanya, dan menerima keputusan itu dengan caranya. Anam pun pergi dengan membawa serta bingkai berisi potret pemimpin perusahaan saat tengah menerima penghargaan Primaniartha dari Presiden RI HM Soeharto.

Mengenal Benih

Usai mengalami kegagalan yang kedua kalinya, Anam dengan segera bangkit dan kembali menekuni dunia kerja. Kali ini, Anam berhasil lolos seleksi sebagai karyawan di sebuah perusahaan asing asal Thailand, yang bergerak di bidang perbenihan dengan bendera Tanindo Benih Prima.

Kendati hanya sekitar dua bulan bekerja di perusahaan itu, Anam mendapatkan banyak pelajaran yang kelak sangat berarti bagi usahanya di masa depan. Di perusahaan itu, Anam ditempatkan sebagai salah satu tenaga pemasarannya.

Alih-alih mendalami hal ihwal pemasaran di perusahaan itu, Anam justru tertarik pada beberapa persoalan menyangkut nilai jual benih. Dan pelajaran yang diperolehnya di perusahaan itu, menjadi ilmu yang diyakini Anam sangat berharga tatkala pada tahun-tahun mendatang dirinya memilih terjun ke bisnis perbenihan.

PELUANG DAN TANTANGAN PENGEMBANGAN INDUSTRI BENIH

Peluang

- ☑ Potensi pasar yang besar dan terus meningkat
- ☑ Peluang ekspor
- ☑ Banyak dukungan dari pemerintah untuk mencapai ketahanan pangan
- ☑ Permodalan dari bank dan lembaga keuangan lain terbuka luas
- ☑ Peluang mengembangkan varietas unggul baru berkualitas dengan hasil tinggi, tahan perubahan iklim, dan penyakit
- ☑ Peluang berkolaborasi dengan lembaga penelitian atau universitas dalam mengembangkan produk benih baru berkualitas dan mendapatkan lisensi khusus
- ☑ Peluang mengisi celah pasar khusus seperti beras organik, beras premium, dan beras kaya nutrisi
- ☑ Potensi integrasi vertikal dan sinergi dari rantai nilai benih hingga menjadi beras, seperti layanan perawatan tanaman, penggilingan dan pengemasan yang dapat menambah nilai bisnis
- ☑ Potensi transfer pengetahuan dan dukungan teknis kepada petani untuk aliran pendapatan tambahan dan membina hubungan jangka panjang dengan pelanggan
- ☑ Mengisi kesenjangan akses terhadap ketersedian benih baru berkualitas di daerah pelosok

Tantangan

- ☒ Risiko kegagalan (di level produksi benih maupun pemasaran)
- ☒ Kurangnya insentif dari pemerintah bagi industri benih, meski diakui industri benih sangat vital bagi pertanian (kemudahan perijinan, pelepasan varietas, dan lain-lain)
- ☒ Peraturan dan regulasi (pelepasan varietas, ekspor-impor, dan lain-lain), tentang kepastian berusaha
- ☒ Pencurian galur, pemalsuan benih.
- ☒ Keamanan plasma nuftah (kasus benih ilegal)
- ☒ Ketersediaan material untuk proses *seed production & conditioning* (pupuk, gas)
- ☒ Komitmen/konsistensi petani mitra dalam produksi benih
- ☒ Kurangnya jumlah SDM yang mempunyai *attitude*, *knowledge*, dan *skill* yang memadai
- ☒ Musim sering berubah dan sulit diprediksi
- ☒ Lahan sempit, melibatkan banyak petani, SDM administrasi, edukasi
- ☒ Kompetisi sesama produsen benih dalam mendapatkan area dan petani
- ☒ *Favorable season* hanya sekali dlm setahun
- ☒ Perubahan *demand* dari *customer* yang sering tidak terduga sehingga terlambat mengantisipasi, sementara penyediaan benih harus dilakukan satu tahun sebelumnya

Foto: PRISMA- Achmad Ubaidillah

Membentuk Karakter

Lagi-lagi, Anam harus berpindah kerja dari satu perusahaan ke perusahaan yang lain. Namun, hal itu tetap tak membuat Anam muda patah arang berkepanjangan. Bahkan, dirinya seolah enggan menyerah pada kekecewaan akan dunia kerja. Segala pengalaman buruk yang dialaminya, dianggapnya sebagai tantangan belaka. Anam muda pun terus melaju, menggejar mimpi dan harapannya akan masa depan yang lebih baik.

Hingga pada tahun 1995, Anam diterima untuk bergabung di sebuah perusahaan nasional yang memiliki keterkaitan dengan salah satu perusahaan raksasa dunia, Dow Grup.

Berbendera PT Pasific Chemical Indonesia (PT PCI), perusahaan itu bergerak di bidang produksi bahan kimia, termasuk di antaranya formulator pestisida atau zat kimia beracun yang digunakan untuk membunuh hama. Di tempat baru itulah, Anam muda dipercaya sebagai tenaga pemasaran yang memegang wilayah kerja Subang dan sekitarnya.

Di perusahaan itu, Anam menyerap banyak ilmu dan menempa dirinya sebagai sosok yang inovatif dan kreatif. Saat menemukan tantangan baru di dunia kerja, Anam yang telah relatif matang dari sisi usia, mengatur strategi demi menjawab tantangan tersebut.

Sebagai seorang tenaga pemasaran, Anam giat memperluas jaringan, termasuk melakukan pendekatan dengan para petambak. Di mana di era itu, petambak di wilayah sekitaran Subang sedang dalam posisi naik daun.

Anam pun menyerap ilmu dan semangat bisnis dari para petambak tersebut. Pada masa itu, para petambak yang relatif berusia muda berhasil menunjukkan kesuksesan, di antaranya tampak dari kemampuan mereka untuk membeli barang-barang prestisius, seperti mobil.

Di saat bersamaan, pemerintah di bawah kepemimpinan Presiden RI Abdurrahman Wahid, melalui Departemen Koperasi dan Usaha Kecil Menengah yang dikomandani Adi Sasono, meluncurkan program Kredit Usaha Tani (KUT). Kebijakan penggelontoran dana langsung ke rakyat itu bertolak dari kesadaran bahwa negara harus ikut campur dan tak bisa lepas tangan dalam mewujudkan perbaikan ekonomi rakyat.

Seiring lahirnya program pemerintah itu, perusahaan tempat Anam bekerja pun melihat potensi pemasaran baru. Dan besarnya peluang untuk terlibat dalam program KUT sebagai pemasok bahan kimia, membuat PT PCI bahkan menarik beberapa karyawan pemasaran dari wilayah kerja lain, untuk ditempatkan di sekitaran Indramayu.

Bagi seluruh tenaga pemasaran itu, perintah perusahaan sangat jelas, yakni agar mereka mengerahkan daya upaya untuk mendorong penggunaan pro-

duk PT PCI dalam program KUT, khususnya herbisida yang merupakan senyawa atau material yang disebarkan pada lahan pertanian untuk menekan atau memberantas tumbuhan yang menyebabkan penurunan hasil akibat gulma.

Khusus bagi Anam, yang selama ini kerap memiliki ide-ide kreatif, diberi tanggung jawab untuk menggarap wilayah Indramayu Barat, mulai dari Patrol hingga Haurgeulis. Dalam kondisi itu, terjadi pertarungan keahlian bagi para tenaga pemasaran. Tidak hanya di dalam tubuh PT PCI, tapi juga antarperusahaan sejenis yang ada.

Begitu banyak proposal perusahaan yang telah disodorkan ke dinas terkait, agar dapat diterima sebagai rekanan dalam program KUT tersebut. Dan upaya tersebut merupakan langkah pemasaran yang panjang dan berliku, karena harus melakukan lobi-lobi secara intensif ke sejumlah pihak.

Yang pasti, pada saat itu, PT PCI sendiri sama sekali belum menempuh langkah apapun untuk dapat memasukkan proposal ke instansi terkait. Menghadapi kondisi tersebut, Anam pun lantas mengasah akal.

Ketika Anam tengah berupaya merancang startegi, secara kebetulan saat itu tengah berlangsung pula program lain yang diluncurkan pemerintah, yakni Program Pendamping Desa. Program ini melibatkan pengerahan tenaga-tenaga khusus yang memiliki keahlian teknis yang ditujukan untuk meningkatkan kapasitas, efektifitas, dan akuntabilitas pemerintah dan pembangunan di desa.

Di wilayah kerja Anam ketika itu, pendamping desa tersebut melibatkan mahasiswa atau *fresh graduate* dari IPB yang di antaranya bertugas memberikan pengetahuan dan pembelajaran terhadap perangkat desa dalam hal mengoperasikan komputer. Hal tersebut terjadi lantaran di masa itu komputer merupakan teknologi yang masih tergolong baru.

Anam menyadari bahwa pihaknya, selaku tenaga pemasaran PT PCI, telah mengalami kekalahan langkah dibanding para kompetitor. Lantaran itulah, diperlukan strategi jitu untuk menyamakan langkah dalam upaya meraih kesempatan bisnis tersebut.

Strategi yang dipilih Anam ketika itu adalah melakukan komunikasi intensif dengan tenaga pendamping desa yang bertugas menginput data terkait perusahaan yang akan dijadikan rekanan dalam progam KUT. Dan rupanya trik

pamungkas itu menjadi kunci keberhasilannya, membawa PT PCI menjadi salah satu rekanan dalam program KUT dengan kuantitas produk bahan herbisida yang diserap sebanyak 12 ton.

Kerja keras dan kreativitas dalam menjalankan setiap tantangan tugasnya di perusahaan tersebut membuat Anam menuai penghargaan dan pujian. Salah satunya dalam wujud *reward* dari pihak perusahaan yang memberikan beragam fasilitas saat pada 1996, Anam memutuskan untuk mengakhiri masa lajangnya dengan menikahi seorang gadis cantik asal Subang bernama Oneh.

Setahun setelah pernikahannya, Anam pun akhirnya memilih untuk mengakhiri pengabdiannya sebagai karyawan di PT PCI. Dia mengakui begitu banyak pembelajaran karakter dan ilmu di bidang pemasaran yang diperolehnya di tempat itu. Pada fase itu Anam pun memperoleh kesadaran bahwa sebagai karyawan, berada dalam kondisi apapun itu, baik saat tengah mengalami kegagalan maupun meraih keberhasilan, nyatanya tidak bisa dijadikan jaminan untuk menikmati kelanggengan bekerja di sebuah perusahaan.

ANOTES
Anam Notes

- ☑ Mentalitas ketekunan dan ketangguhan sangat penting untuk mengatasi rintangan dan kesulitan yang muncul baik di dunia kerja maupun bisnis.
- ☑ Yakinkan bahwa rintangan dan kesulitan yang dihadapi hakekatnya adalah ladang ilmu yang membuat kita semakin pintar dan kuat.
- ☑ Pengusaha sukses menunjukkan ciri utama: kesediaan untuk mengambil risiko yang telah diperhitungkan serta kemampuan berpikir merdeka dalam mengambil keputusan, sehingga bisa memitigasi risiko atas keputusan yang diambil.

Khaerul Anam Syah

Foto: PRISMA- Achmad Ubaidillah

BAB
4

Pelajaran Bisnis yang Menyakitkan

Foto: PRISMA- Achmad Ubaidillah

BAB
4

Pelajaran Bisnis yang Menyakitkan

Bermasalah di dunia kerja membuat Anam lebih mengenal jati dirinya. Lingkungan kerja yang sarat aturan dan penuh intrik, bukanlah dunia yang dimimpikannya.

TERBAYANG kembali dalam pikiran Anam, insiden yang menurut dugaannya memicu konflik antara dia dan para petinggi di PT Pacifik Chemical indonesia (PCI) pada 1977. Pagi itu, sejumlah petinggi PT PCI dari kantor pusat di Jakarta, melakukan kunjungan kerja di wilayah kerja Anam di Subang. Bukannya menyiapkan sambutan layaknya kebanyakan bawahan yang tengah mendapat inspeksi dari atasan, Anam justru tertidur pulas dan baru terbangun siang hari.

Sontak, para petinggi yang jauh-jauh datang dari Jakarta itu merasa kecewa terhadap Anam. Sehingga acara kunjungan yang sedianya hendak dipakai untuk mengevaluasi dan menganalisa kekuatan daya serap pasar Subang, seketika berubah menjadi sumpah serapah atasan, lantaran merasa tidak dihormati oleh bawahannya.

Terjebak dalam situasi semacam itu, hati kecil Anam berkata, dirinya juga memiliki hak untuk tidak sengaja tertidur saat para petingginya menggelar inspeksi. Sebab, menurut Anam, hampir semalaman dirinya melaksanakan pekerjaan yang menurutnya sangat penting, walau itu tidak tertera dalam *job desk marketing* di perusahaannya.

Anam meyakini, strategi sering mengajak "bermain" dan memberikan sedikit hiburan, meski sekadar bertukar pikiran hingga larut malam sambil minum kopi merupakan cara terbaik untuk mempertahankan penjualan. Dan dengan metode serupa, terbukti Anam mampu melakukan penjualan besar dan dapat mendatangkan laba besar bagi perusahaan.

Tercatat, sebanyak 12 ton pestisida pernah Anam jual. Dan bagi Anam, itu tidak terlepas dari jasa mereka. Alhasil, menghadapi situasi tidak menyenangkan yang dihadapinya, Anam yang sudah telanjur tersinggung, memilih untuk tidak terlibat lebih jauh dalam adu argumentasi.

> *Tiap kali menyaksikan pucuk pucuk padi meliuk-liuk berirama ditiup angin, hati Anam berdesir, keyakinan atas langkahnya bertambah kuat. Bahwa dunia pertanian merupakan dunia yang memang dia mimpi-mimpikan sejak lama."*

Di saat para petinggi PT PCI memutuskan mempercepat waktu kunjungan dan kembali ke Jakarta, Anam muda kian mulai menunjukkan sikap patah arang. Logika orang kantoran, berbeda dengan cara berfikir dan bertindak orang lapangan, begitu kesimpulan Anam, atas insiden yang baru saja dialaminya. Dan Anam meyakini, dirinya jelas-jelas bukanlah jenis orang kantoran.

Anam, si anak emas di perusahaan itu, sontak berubah menjadi si anak tiri. Dia pun kini berada di persimpang jalan, antara mengambil sikap mengundurkan diri atau menunggu dipecat. Untuk beberapa waktu lamanya, Anam menunggu sambil memikirkan apa sesungguhnya tujuan hidup yang ingin diraihnya.

Terbayang juga mimpi-mimpi indahnya semasa kecil saat mengikuti kegiatan penyuluhan Taruna Tani di kampungnya. Rasa kagumnya dengan sosok penyuluh pertanian, profesi yang ingin dia tekuni juga masih dia ingat sangat jelas.

Setelah mengalami pergulatan batin yang serius, Anam pun memutuskan untuk hengkang dari perusahaan tempatnya bekerja. Dia mundur dari perusahaan yang telah dia besarkan, dan sebaliknya juga membesarkan dirinya. Perusahaan yang bahkan berkontribusi besar dalam kehidupan pribadi Anam, termasuk ketika Anam menggelar pesta pernikahan saat mempersunting perempuan idamannya, Oneh.

Babak baru hidup Anam pun dimulai. Dengan tekad yang kuat, dan sesekali diselipi kekhawatiran, Anam mengawali langkah dengan mempelajari dunia barunya sebagai petani. Dia sangat ingin segera turun ke sawah, mencangkul, membajak lahan, menebar bibit, menyiangi rumput dan gulma, menjaga lahan

padinya siang dan malam dari hama dan tikus, serta memanen batang dengan buliran-buliran padi yang sudah menguning.

Namun hidup bukanlah soal tekad dan rasa damai diri sendiri semata. Terbukti, tatkala Anam amat meyakini pilihannya adalah yang terbaik, justru muncul tantangan dari orang terdekatnya, Oneh. Ketika itu, sang istri dan keluarganya, terutama kedua mertuanya, sejak awal sudah memperlihatkan gelagat menolak dua proposal Anam: apakah memilih mundur dari statusnya sebagai karyawan atau memasuki dunia baru sebagai petani.

Tanpa diduga Anam, kendati sang istri dan keluarga besarnya berlatar belakang tani, keputusan Anam itu malah memunculkan persoalan pelik bagi Oneh dan keluarganya. Mereka didera perasaan kecewa yang teramat sangat. Pasalnya, Oneh dan keluarga besarnya memiliki keyakinan bahwa posisi Anam sebagai pegawai di perusahaan papan atas itulah yang bisa membebaskan mereka dari jerat kelas sosial petani yang di desanya dianggap memiliki strata lebih rendah dibanding karyawan perusahaan besar.

Pekerjaan Anam di perusahaan, mereka nilai bisa menjadikan keluarga itu lebih terpandang dan dihormati para tetangga, terutama lantaran Anam memiliki penghasilan tetap. Namun, Anam pantang mundur barang satu langkah pun. Anam justru berusaha lebih keras meyakinkan Oneh dan keluarganya agar mau menerima rencananya.

Dan meskipun dengan berat hati, pada akhirnya Oneh dan mertua Anam dapat menerima keinginan Anam. Tak hanya itu, mereka bahkan memberi jalan bagi Anam untuk mewujudkan mimpinya dengan mengizinkan Anam mengolah lahan seluas 1,4 hektare milik keluarga Oneh. Ujian pertama pun bisa dibilang terlewati.

Awal 1988 pun menjadi tonggak hidup baru Anam sebagai petani. Setiap hari, menjelang terbit matahari, Anam selalu mengawali harinya dengan mencangkul lahan sawahnya. Dengan bertelanjang kaki, Anam memimpin beberapa orang buruh tani yang bekerja mempersiapkan sawah untuk ditaburi benih.

Dan hasil kerja keras itu pun tampak beberapa bulan kemudian, setelah sawah Anam dan para petani lainnya di Subang mulai menyiratkan warna hijau. Tiap kali menyaksikan pucuk pucuk padi meliuk-liuk berirama ditiup angin, hati

Anam berdesir, keyakinan atas langkahnya bertambah kuat. Bahwa dunia pertanian merupakan dunia yang memang dia mimpi-mimpikan sejak lama.

Panen di Tengah Amukan Hama

Namun, manusia boleh berencana. Optimisme yang menghinggapi hati para petani di Subang kala itu, terpaksa menguap. Ujian berikutnya yang harus dihadapi Anam, sebagai seorang petani muda yang minim pengalaman terbilang sangat berat.

Lebih memprihatinkan lagi, ujian sangat berat yang harus dihadapi Anam dan para petani Subang itu terjadi hanya beberapa pekan menjelang panen raya. Masa di mana kegembiraan petani mencapai puncaknya, setelah berpeluh kerja dan melalui masa penantian beberapa bulan lamanya.

Namun, kenyataan yang terjadi sungguh sangat berbeda dari harapan yang telah dilambungkan kebanyakan petani di Subang. Bahkan jika keadaan yang melingkupi mereka saat itu bisa diandaikan, terasa bagaikan tertimpa reruntuhan langit di atas areal persawahan Subang.

Betapa tidak, sawah para petani yang digadang-gadang bakal memberikan kegembiraan lantaran datangnya panen raya justru diserang hama penggerek batang atau yang dikenal dengan nama latin *Scirpophaga innotata*.

Di antara banyak hama padi, jenis ngengat yang termasuk dalam suku *Crambidae* itu yang paling ditakuti dan dicemaskan oleh para petani. Pasalnya, hama itu mampu menyerang padi di seluruh fase pertumbuhannya.

Di fase vegetatif, larva penggerek batang akan memotong bagian tengah batang anakan padi. Gejala serangan hama sebelum padi berbunga itu akan tampak dari pucuk padi yang kering dan layu atau dikenal umum sebagai 'sundep'. Sedangkan, serangan pada fase generatif mampu membuat malai atau sekumpulan bunga padi (spikelet) yang keluar dari buku paling atas jadi memutih atau dikenal dengan sebutan 'beluk'.

Bagi para petani, sifat serangan hama penggerek batang baik di fase vegetatif maupun generatif sama-sama telak. Kehidupan petani langsung hancur berantakan lantaran dilanda aksi durjana itu.

1. Benih merupakan komponen utama dalam budidaya, harus unggul, memenuhi standar dan bersertifikat, agar mampu bersaing memenuhi tuntutan pasar global yang semakin berkembang.
2. Kontribusi benih varietas unggul bersertifikat cukup signifikan dalam peningkatan produksi dan produktivitas tanaman, selain itu juga dapat meningkatkan mutu produk serta sebagai sarana dalam pengendalian OPT (Organisme Pengganggu Tumbuhan).
3. Penggunaan benih varietas unggul bersertifikat meningkat setiap tahunnya, meskipun belum mencukupi potensi kebutuhannya, dan di lain pihak belum seluruhnya dapat diserap pasar, karena masih banyak petani yang belum menggunakan benih bersertifikat, terutama benih akabi.
4. Agar benih yang diproduksi memenuhi standar mutu dengan jumlah yang cukup, maka proses produksinya harus benar-benar diawasi sesuai prosedur sertifikasi serta direncanakan secara baik disesuaikan dengan kebutuhan petani.
5. "Industri benih" memiliki peran besar dalam penyediaan benih varietas unggul bersertifikat.

Sumber: Kementan RI, Ditjen Tanaman Pangan

Menyadari ancaman yang ada ketika itu, sebenarnya langkah cepat sebagai respon atas serangan hama penggerek batang sudah dilakukan oleh para petani di Subang. Tak menunggu terlalu lama, mereka langsung turun ke sawahnya guna memunguti telur-telur hama berwarna putih yang menempel pada batang padi. Sayangnya, upaya itu sia-sia belaka.

Luasan lahan persawahan yang diserang hama penggerek batang tak sebanding dengan jumlah tenaga petani yang berusaha menghalau mara bahaya dari lahannya. Mereka bahkan harus semakin menelan pil pahit, karena kala itu pemerintah melalui media massa menyampaikan kabar bahwa serangan hama penggerek batang padi telah melanda wilayah yang jauh lebih luas dari yang mereka bayangkan.

Hama tersebut telah menghabisi asa para petani dan pemilik lahan persawahan mulai dari wilayah Lampung hingga Jawa Timur dengan secepat kilat. Sebagian besar petani hanya bisa menyerah dan pasrah pada keadaan, membiarkan hamparan padinya dihabisi oleh hama penggerek.

Lantas bagaimana dengan Anam? Menghadapi kondisi tersebut, lelaki yang sejak remaja telah sarat akan pengalaman di tengah kesulitan yang sangat dalam akibat kebangkrutan usaha ayahnya, memilih untuk kembali membesarkan hatinya. Lagi-lagi, Anam menolak untuk menyerah dalam menghadapi kesulitan yang menghampiri hidupnya.

"Sesungguhnya pada setiap kesulitan, ada bersamanya kemudahan," demikian selarik doa yang diyakini dan disimpan di benak Anam, selama ini, dan menjadi penguat untuk menemukan solusi dari permasalahannya.

Anam terus berusaha memacu akal pikirnya, di tengah suasana keputusasaan massal tersebut. Hingga sampai pada satu titik, di mana Anam seolah mendapat pencerahan. Dia pun segera menghubungi teman lamanya yang bekerja di Balai Besar (BB) Penelitian Tanaman Padi. Dari relasi lamanya yang bernama Wowo itu, Anam mendapatkan informasi perihal langkah yang paling akurat dalam menangani serangan hama penggerek batang. Wowo ketika itu memberitahu Anam bahwa hama penggerek batang ini sebenarnya bisa diatasi dengan obat jenis tabur merk 'F'.

Selain mendapat masukan dari temannya di BB Padi, Anam juga berusaha membuka kembali ingatannya tentang teknik dan cara mengatasi serangan hama padi yang dia peroleh saat bekerja di perusahaan pestisida. Sepanjang menjadi karyawan di bidang *canvasing* obat-obatan anti hama, Anam berulangkali mendapatkan pendidikan dan pelatihan tentang masalah ini.

Pernah bernaung di perusahaan formulator pestisida membuat Anam mengetahui dengan sangat baik hampir seluruh jenis hama tanaman padi. Begitu pula dengan jenis-jenis obat antihama tersebut. Anam bahkan seolah sudah hapal luar kepala tentang komposisi obat, proses pencampuran dengan zat lain jika diperlukan, cara serta dosis pemakaiannya.

Siapa yang menduga, jika pengetahuan yang dahulu Anam pelajari sebagai bekal memasarkan produk perusahaannya ke agen atau kios, menjadi begitu berguna untuk menyelamatkan padi miliknya dari ancaman hama. Anam pun teringat bahwa dirinya masih memiliki banyak stok obat 'F', yang kebetulan sempat menjadi obat antihama favorit oleh petani Subang, saat dirinya menjadi tenaga pemasaran.

Buah Manis sebuah Eksperimen

Anam pun lantas membaca ulang petunjuk di kemasan itu. Dia mendapati, anjuran penggunaan obat jenis tersebut adalah 2 kali setiap masa tabur. Namun berbekal intuisinya, Anam meyakini dosis normal yang disarankan oleh pabrik obat mustahil bisa mengatasi serangan wabah yang tidak normal.

Diketahui, hama penggerek batang mampu bergerak terbang dari Lampung hingga Jawa timur. Maka dengan dosis biasa, Anam memperkirakan, batang padi tetap akan ditembus oleh larva penggerek.

Alhasil, Anam pun memutuskan untuk melipatgandakan dosis anjuran pemakaian dari yang tertera pada kemasan, menjadi 2 kali lipat dosis biasa. Tak hanya jumlah dosisnya yang dilipatkan 2 kali, masa tabur yang semula 2 kali oleh Anam pun ditingkatkan menjadi 4 kali.

Perilaku Anam yang di luar kebiasaan dalam pemberian obat antihama kepada tanaman padi, termasuk menabur obat di luar masa tabur, kontan me-

Foto: PRISMA_Jefri Tarigan

Petani menyemprotkan obat anti hama (ilustrasi)

> *Menyaksikan kenyataan sawah Anam sebagai satu-satunya sawah dengan hasil panen melimpah saat wabah besar melanda, para petani itu merasa percaya bahwa Anam mampu memproduksi benih padi kualitas unggul sekaligus tahan hama."*

nuai cibiran para petani lain. Mereka malah menyebut Anam sok tahu dan sok pintar, mengingat dirinya saat itu masih tercatat sebagai petani pemula dan tidak memiliki pengalaman bertani.

Kala itu, *keukeuh* pada usahanya menangkis serangan hama di lahan sawahnya, Anam memilih tidak menghiraukan cibiran orang-orang yang dialamatkan padanya. Dan saat tiba musim panen di kawasan Subang, perasaan Anam pun kontan bercampur aduk, sedih dan gembira menjadi satu.

Kebahagiaan Anam meluap lantaran dia menyaksikan betapa padi-padi di lahan pemberian mertuanya itu menguning dan menunduk, alias mampu memasuki fase siap dipanen. Sebuah fenomena yang sangat berbeda dengan yang dialami petani di kebanyakan daerah di tanah air saat itu. Sesegera mungkin, Anam mengumpulkan sejumlah petani penderep agar bisa membantu memanen padi-padi miliknya.

Setelah proses memanen padi selesai, gabah-gabah hasil panen itu dimasukkan ke dalam karung dan ditimbang di lokasi panen. Hasilnya, total berat gabah hasil panen padi dari sawah Anam seluas 1,4 hektar itu mencapai 11,5 ton.

Lazimnya, jika tidak dihantam hama, rata-rata hasil panen petani di Subang-Pamanukan berada di kisaran angka 7—8 ton per hektare sawah. Jadi hasil panen sawah Anam di tengah wabah hama tersebut tergolong tinggi.

Namun perasaan bahagia yang menyergap hati Anam ketika itu bercampur aduk dengan duka. Sebab banyak nasib petani di Subang, yang terhitung masih satu komunitas, nasibnya tidak sebaik Anam. Kegagalan panen yang dialami banyak petani di Subang saat itu nyaris total. Bahkan mertua Anam hanya bisa memanen sebanyak 1 ton gabah dari sawahnya, yang memiliki luas 25 hektare.

Kondisi gagal panen ketika itu memiliki skala nasional, dialami hampir seluruh petani dari Lampung hingga petani Jawa Timur. Hanya sedikit saja petani yang berhasil memanen padi milik mereka. Itu pun jumlah gabah yang dipanen, acap tidak sesuai bahkan sangat jauh dari harapan para petani.

Kabar ihwal sosok petani pemula yang sukses memanen padi dengan jumlah melimpah di tengah badai wabah penggerek batang, sangat cepat menyebar luas dari mulut ke mulut. Saat itu, gabah dari sawah Anam dihampar begitu saja di pinggir jalan yang membelah dua pematang di Desa Pusajaya.

Dan sebuah pemandangan yang terjadi kemudian benar-benar tidak pernah terbayangkan oleh Anam sebelumnya. Banyak petani yang datang berbondong-bondong untuk menyaksikan secara langsung hasil panen Anam.

Jika sebagian warga datang sekadar untuk membuktikan kebenaran informasi itu, sebagian lainnya dalam jumlah lebih banyak datang ke sawah Anam guna membeli berkarung-karung gabah. Saat ditanya untuk apa para petani itu membeli gabah darinya, Anam memperoleh jawaban bahwa gabah itu hendak dijadikan benih. Kegagalan panen yang sangat luas itu memang membuat para petani kesulitan untuk mendapatkan benih unggul yang bisa ditanam pada musim berikutnya.

Serbuan dari orang-orang yang awalnya hanya melihat-lihat, tapi kemudian berebut untuk membeli 1 hingga 2 karung gabah, membuat persediaan gabah milik Anam tingga tersisa beberapa karung saja. Seketika itu juga, muncul pemikiran di kepala Anam, betapa para petani itu sangat memerlukan pasokan benih yang berkualitas agar sawahnya bisa menghasilkan panen yang optimal.

Apalagi, peristiwa gagal panen itu sekaligus menguak fakta bahwa petani yang berkecimpung secara khusus di bidang perbenihan, di kawasan Pantura, khususnya Subang-Pamanukan, sangatlah terbatas jumlahnya. Dan secara intuitif Anam membaca adanya peluang bisnis dengan ceruk pasar yang masih sangat dalam dan luas.

Pada sisi lain, dia juga dihadapkan pada kenyataan bahwa usaha penangkaran benih padi bukanlah model bisnis dengan putaran uang cepat. Bahkan sebaliknya, uang yang sudah telanjur masuk sebagai modal kerja akan mengendap hingga musim panen berikutnya.

Berbekal keyakinan dan pengalaman kerja lapangan yang bergelut dengan kalangan petani sebagai pangsa pasar, usaha penangkaran benih padi pun mulai digulirkan. Menyaksikan kenyataan sawah Anam sebagai satu-satunya sawah dengan hasil panen melimpah saat wabah besar melanda, para petani itu merasa percaya bahwa Anam mampu memproduksi benih padi kualitas unggul sekaligus tahan hama.

Tahun tahun awal perjalanan usaha penangkaran benih padi berjalan lancar dengan putaran modal yang belum terlalu besar. Otak bisnis Anam terus berputar. Dia pun berinisatif membangun jaringan dengan beberapa penangkar benih lain yang berdomisili di sekitar Subang. Para petani benih itu pun merasa lebih nyaman jika menitipkan penjualan benih mereka kepada Anam. Hal itu lantaran para petani padi konsumsi lebih percaya untuk membeli benih dari tangan Anam.

Bisnis Anam pun berputar lebih kencang karena kini dia melibatkan para petani lain sebagai jejaring mata rantai pasokan benih untuk disalurkan kepada pihak ketiga. Dengan kata lain, Anam melakukan pembiayaan non-bank dalam bentuk natura atau barang untuk mempercepat laju bisnis. Sebuah langkah yang sebenarnya memiliki risiko yang tak kalah pelik, dibandingkan dengan memutar usaha lewat pembiayaan dana bank.

Jika tagihan Anam ke kios-kios yang menerima pasokan benih dari para petani mitra berjalan lancar, putaran dana atau *cashflow* yang dikelola Anam akan sangat aman. Para petani mitra pun akan merasa lebih senang karena Anam senantiasa tepat waktu dalam memenuhi kewajiban membayar benih yang sudah disetorkan. Sebaliknya, jika pembayaran dari kios-kios mengalami kemacetan, Anam harus tetap memenuhi kewajiban membayar para petani mitra jika tidak ingin kehilangan kepercayaan.

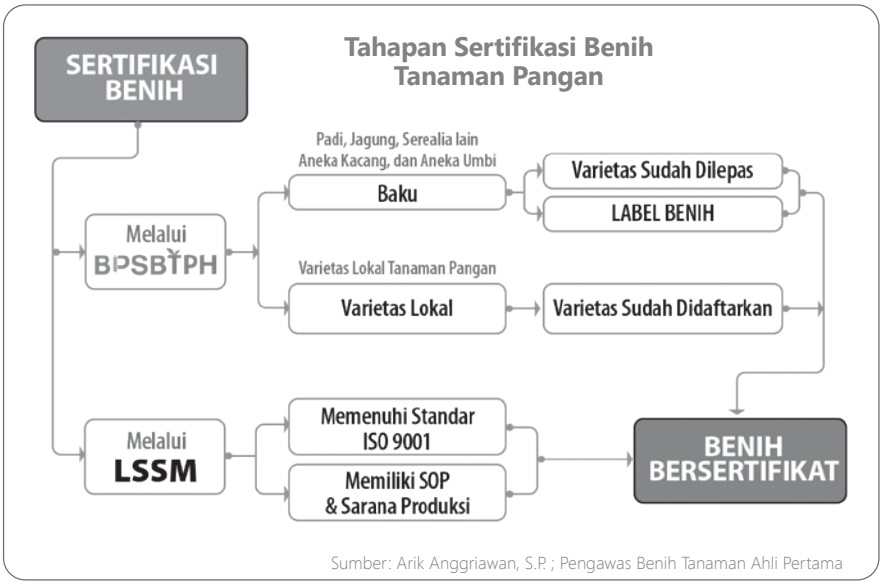
Sejak itu, hampir tidak ada permintaan benih dari para petani yang gagal dipenuhi Anam. Meski tidak memiliki gudang, Anam mampu mengelola stok barang yang tersimpan pada lumbung masing-masing petani.

Anam tinggal menelepon jaringannya, tatkala ada kebutuhan benih dalam jumlah yang lebih banyak untuk dikirim kepada pembeli. Uniknya, ketika itu, benih padi yang dijual Anam masih dikemas dalam karung yang belum dilengkapi dengan merk dagang.

Kabar tentang kiprah Khaerul Anam Syah di bidang usaha penangkaran benih padi mulai sampai ke telinga para petugas dari instansi terkait. Hingga suatu saat, di medio 1999, seorang petugas dari Balai Pengawas dan Sertifikasi Benih (BPSB) mendatangi lokasi kerja Anam.

Petugas itu mengecek benih-benih yang diperdagangkan, sekaligus memberikan pengetahuan teknis kepada Anam bahwa menjual benih padi tidak dapat dilakukan sekenanya saja, seperti menjual barang pada umumnya. Benih-benih padi yang diperjualbelikan itu, menurut sang petugas tersebut, haruslah senantiasa tercatat.

Tak hanya itu, sang petugas juga memaparkan bahwa usaha penangkaran benih yang dikelola juga harus berbadan hukum dan memiliki sertifikat untuk menangkar benih. Oleh karena itu, petugas itupun menyarankan agar Anam segera membentuk badan hukum yang sah dan resmi. Bisa berbentuk UD, CV, atau PT. Jika badan hukum serupa itu sudah terbentuk, lanjut sang petugas, pengelola usaha benih bisa segera mengirimkan sampel benih produksinya, dilengkapi dengan identitas Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan Kartu Keluarga (KK) demi mendapatkan sertifikasi sebagai pengusaha benih.



Sumber: Arik Anggriawan, S.P. ; Pengawas Benih Tanaman Ahli Pertama

Foto: BACKGROUND: PRISMA-Jefri Tarigan, FOREGROUND: Freepik

Aplikasi "SERBET PANON" (Sertifikasi Tanaman Pangan Online), dari laman bpsbtph-jabar.id. (ilustrasi)

Lantaran usahanya baru mulai dan skala produksinya masih belum besar, Anam memutuskan untuk memilih badan hukum usaha dagang (UD) dengan nama UD 69. Angka tersebut dibaca dengan ejaan Nam Sembilan, dan dimaknai sebagai 'Anam dengan pekerjaan sambilan'.

Hal itu dimaksudkan Anam agar diperoleh gambaran bahwa dalam usaha benih tersebut, dirinya masih dalam fase belajar atau belum menjadi ahli di bidangnya. Pada tahun 2000, UD 69 pun terdaftar secara resmi dan sah untuk beroperasi memperjualbelikan benih padi.

Antara Utang dan Istri

Setelah memegang bendera usaha dagang, dilengkapi dengan sertifikat penangkar benih padi, langkah Anam menjadi kian bersemangat. Penuh percaya diri, Anam menggenjot kapasitas produksi dengan cara memperbanyak mitra petani guna mengerek stok barang.

Pemahaman Anam ketika itu sangat sederhana saja. Semakin banyak stok, semakin dia bisa memenuhi permintaan barang atau penjualan. Semakin banyak benih terjual, semakin besar pula keuntungan yang bakal dia raih.

Kala itu, boleh dibilang, sama sekali belum terbayangkan risiko yang mungkin mendera sebuah bisnis, jika bergerak terlalu agresif dan ekspansif. Semangat untuk menjual benih sebanyak yang bisa dilakukan, membuat Anam kurang waspada dan tidak selektif dalam memilih calon pembeli. Oleh karena itu, Anam tak pula menduga bila di antara mereka yang datang untuk membeli benih, banyak juga yang bertindak sebagai *broker* atau calo.

Karakter dari pembeli jenis ini adalah mereka akan berusaha mengambil barang sebanyak mungkin, namun tidak melakukan pembayaran di muka. Bukan cuma itu, mereka juga memiliki kemampuan untuk menebar bujuk rayu agar Anam mau menuruti kehendaknya.

Baru belakangan hari, Anam menyadari bahwa para *broker* itu sesungguhnya melakukan aksi berutang dengan risiko sangat tinggi. Pasalnya, mereka tidak memberikan agunan maupun kepastian waktu pembayaran utang.

Di antara mereka itu, ada yang dikenal Anam sebagai petugas atau aparat negara, petani, agen atau kios-kios, bahkan warga biasa yang mengaku memasok benih untuk petani. Mereka mengambil barang dalam jumlah tidak sedikit, bahkan ada yang mencapai hitungan ton dengan uang muka kecil, atau bahkan tanpa uang muka sama sekali.

Anam juga mengingat, ada pembeli yang sengaja mempengaruhi Anam dengan modus-modus pancingan. Misalnya, dengan akan melakukan pembayaran tunai pada pembelian pertama dan kedua untuk kuantitas permintaan yang tidak terlalu besar. Tapi pada transaksi berikutnya, benih dimintakan dalam jumlah sangat besar, mencapai beberapa ton, dengan model pembayaran tunda. Sampai hal buruk pun terjadi. Setelah benih dikirim, orang itu lenyap bagai ditelan bumi. Dan janji pembayaran pun tidak pernah ditepati.

Keberanian Anam menjual stok benih dengan pembayaran tunda mulai memunctulkan dampak serius pada tahun kedua UD 69 beroperasi. Anam kesulitan menagih uang pembayaran dari para pelanggannya yang sebagian di antaranya ternyata berstatus broker.

Saat memasuki musim tanam tahun berikutnya, di 2002, para petani mitra yang memasok benih gabah ke UD 69 mulai gelisah, lantaran Anam tak kunjung

menyerahkan dana hasil penjualan panen. Ketika itu, total dana yang harus dibayarkan kepada petani mitra UD 69 mencapai Rp170 juta.

Di 2002, angka itu sangatlah besar. Anam berusaha sekuat tenaga untuk memenuhi kewajibannya membayar para petani mitranya demi menjaga kepercayaan. Untuk itu, Anam kembali meminta bantuan ayah mertuanya agar diizinkan menggadaikan sebagian tanah pertanian serta mobil milik keluarga demi mendapatkan dana untuk memenuhi kewajibannya kepada para petani.

Puncak kesulitan yang dihadapi Anam terjadi pada 2003. Manakala, konsentrasi Anam menjadi kian terpecah tatkala harus menghadapi dua hal penting dalam hidupnya. Pertama, desakan dari para petani mitra yang menagih uangnya. Kedua, desakan cerai dari Oneh yang kala itu tengah hamil tua anak keduanya. Anam bahkan mengingat, sedikitnya 3 kali permintaan cerai disampaikan Oneh.

Menghadapi permintaan Oneh, Anam berupaya untuk terus menenangkan sang istri dan mengulur-ulur waktu. Dia juga membujuk Oneh agar bersedia bertahan dan terus bersama dalam satu biduk rumah tangga. Dan saat istrinya terus bersikeras, Anam pun memberikan janji untuk membahas hal itu setelah Oneh melahirkan si jabang bayi yang ada di dalam kandungannya.

Selama masa menantikan kelahiran sang bayi, pada setiap kesempatan yang baik, Anam tanpa kenal lelah menjelaskan kepada sang istri bahwa bisnis penangkaran benih padi tetap merupakan usaha yang sangat prospektif. Apalagi, usaha itu didukung pengalaman Anam dalam membangun jaringan pemasaran di kalangan petani.

Pengembangan usaha penangkaran benih padi, begitu tutur Anam kepada Oneh, juga mendapat dukungan kajian dan riset yang kuat dari sejumlah lembaga penelitian. Dengan kata lain, Anam menegaskan, produk benih yang hendak diperjualbelikan, bukanlah sembarang benih, melainkan sudah melalui proses uji laboratorium.

Sedangkan ihwal kegagalan Anam dalam mengamankan usaha UD 69, tak lain lebih disebabkan faktor yang berhubungan dengan persoalan kecermatan dalam memperlakukan pasar. Oleh karena itu, dia pun menyadari kesalahan strategi pengembangan bisnisnya dengan memberi utang pada pembeli harus

diperbaiki. Tapi bukan berarti, usaha atau bisnis penangkaran benih padi itu harus diakhiri atau ditutup.

Sang istri akhirnya menyadari bahwa bangkrutnya UD 69 lebih tepat jika dijadikan sebagai pelajaran berharga, agar tidak terulang di kemudian hari. Kesadaran baru yang muncul pada diri Oneh menandai keberhasilan Anam meyakinkan pasangan hidupnya untuk bertahan pada jenis usaha yang sudah terlanjur dimulai.

Spesifikasi Persyaratan Mutu Benih di Laboratorium

Parameter Pengujian	Satuan	Kelas Benih			
		BD	BP	BR	BS
Kadar Air (Maksimal)	%	13,0	13,0	13,0	13,0
Benih Murni (Maksimal)	%	99,0	99,0	98,0	98,0
Kotoran Benih (Maksimal)	%	1,0	1,0	2,0	2,0
Benih Tanaman Lain/Biji Gulma (Maksimal)	%	0,0	0,0	0,2	0,2
Daya Berkecambah (Maksimal)	%	80	80	80	80

Sumber: Ir. Amiyarsi Mustika Yukti, M.Si; Pengawas Benih Tanaman Ahli Madya / Praktisi Mengajar Kampus Merdeka / Asesor KAN

Jenis dan Warna Label Benih

Benih Penjenis/Breeder Seed (BS) ditandai label berwarna KUNING.

Benih Dasar (BD)/*Foundation Seed* ditandai label berwarna PUTIH.

Benih Pokok (BP)/*Stock Seed* ditandai label berwarna UNGU.

Benih Sebar (BR)/*Extension Seed* ditandai label berwarna BIRU.

Saat itu, Anam, Oneh, dan anak pertamanya, Filda, tetap harus mengarungi biduk rumah tangga dengan penuh keprihatinan. Oneh sendiri akhirnya tergerak untuk menyingsingkan lengan baju, turut mengambil peran, dengan cara berjualan nasi buras, demi menjaga agar kebutuhan sehari-hari terpenuhi. Sisa gabah yang tersimpan di gudang digiling, untuk menghasilkan beras, lantas dimasak menjadi nasi, dan dibungkus dengan daun setelah dibumbui.

Produk kuliner tradisional buatan Oneh itu lalu dititipkan di warung-warung di sekitar rumah. Langkah kecil sang istri yang memutuskan terjun langsung mendampingi Anam mencari nafkah nyatanya bermakna sangat besar bagi seluruh keluarganya. Hasil penjualan nasi buras itu cukup untuk menambal kebutuhan hidup sehari-hari.

Menahan Terjangan Badai

Di tengah kesulitan yang mendera, Anam tetap berusaha bertahan di semua lini kehidupannya. Melalui proses yang panjang dan melelahkan, Anam setidaknya telah berhasil menyelesaikan konsolidasi rumah tangganya.

Kini mereka berada dalam satu visi dan tujuan, tidak terpecah dengan tujuan yang berbeda-beda. Anam juga berhasil mempertahankan sekoci usaha penangkaran benih dengan bendera UD 69 miliknya. Namun, dia hanya memutar roda bisnis dalam skala kecil. Sebatas produksi di atas lahan 1,4 hektare pemberian mertua.

Namun ibarat mengemudikan perahu, Anam setidaknya tetap menjaga agar layar tetap terkembang. Perahu pun tetap melaju, meski berjalan lambat di atas ombak yang cukup besar. Pada akhir Desember 2003, Anam berhasil memanen padi benih sekaligus mempertahankan usaha penangkaran benih miliknya. Benih padi yang baru dipanen itu, tetap diminati para petani yang selama ini menjadi pelanggannya.

Hampir bertepatan waktunya dengan panen, Oneh mulai memperlihatkan tanda-tanda hendak melahirkan. Anam pun memanggil dukun bayi, dengan pertimbangan pembayaran dukun bayi boleh dilakukan pada 40 hari setelah proses persalinan. Anam berharap dirinya bisa mengupayakan dana, setelah proses persalinan selesai.

Namun, sejak sore hingga pukul 22.00 WIB, sang bayi yang dinanti-nantikan tak kunjung muncul. Alhasil, Anam harus memanggil bidan kampung. Memasuki tengah malam, proses persalinan belum juga selesai. Sehingga Anam memutuskan membawa istrinya ke rumah sakit bersalin terdekat.

Keesokan harinya, Anam mendapat kabar bahwa proses persalinan berjalan lancar. Anam pun memberikan nama bayi mungilnya itu Fiona, yang merupakan gabungan dari nama depan Filda, Oneh, dan Anam. Bagi Anam, Fiona menjadi simbol keprihatinan tiga manusia. Kelak, nama Fiona inilah yang akan menginsipirasi bisnis Anam selanjutnya.

ANOTES
Anam Notes

- ☑ Kekuatan dan kebesaran jiwa tidak lahir dari proses kemanjaan, namun dari keprihatinan.
- ☑ Konsisten dan istiqomah dalam melangkah yang didasarkan atas apa yang diyakini sebagai suatu kebenaran bukan berdasarkan perkataan orang.
- ☑ Ujian atau cobaan hidup pada hakekatnya adalah cara Tuhan untuk mengangkat harkat, martabat dan derajat kehidupan seseorang. Tuhan tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.
- ☑ Kenali pentingnya memanfaatkan momen secara tepat. Pengusaha sukses memahami pentingnya waspada dan tanggap atas setiap peluang yang muncul. Momen senantiasa datang setiap saat, namun hanya orang yang siap yang bisa memanfaatkannya bahkan bisa mengubah momentum menjadi monumen.

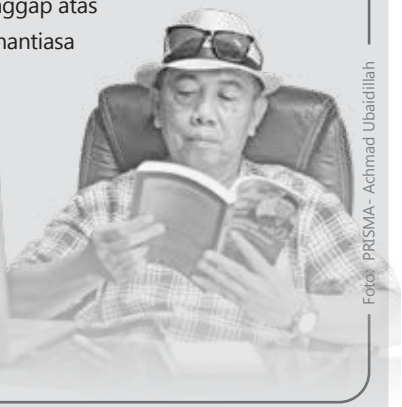


Foto: PRISMA - Achmad Ubaidillah

Khaerul Anam Syah

BAB
5

Varietas Baru Mengubah Jalan Hidup

Foto: PRISMA- Achmad Ubaidillah

BAB

5

Varietas Baru Mengubah Jalan Hidup

Prabowo diminta menghadap Presiden SBY pada Senin untuk membahas masalah pertanian. Dalam komunikasi sebelumnya via telepon, dia menirukan Presiden SBY yang secara tegas berujar, "I need your help!"

SELAMA beberapa musim, lahan sawah Anam seluas 1,4 hektare menghasilkan panen yang cukup baik. Hasil penjualan benih yang dipanen, sebagian besar digunakan untuk mencicil utang kepada para petani mitra.

Meskipun pelunasan cicilan masih jauh dari selesai, yang dilakukan Anam saat itu sudah cukup menenangkan para petani. Mereka mengangap, Anam menunjukkan itikad baik yang sangat kuat dalam memenuhi kewajibannya.

Mempertahankan bisnis tetap berputar, sekaligus menjaga agar kepercayaan para petani mitra tidak luruh adalah fokus masalah yang terus diupayakan solusi terbaiknya. Kesabaran dan keyakinan yang tinggi menjadi dua katup penyelamat bagi Anam. Dirinya kini memiliki alasan sangat kuat untuk tetap bertahan dalam situasi yang luar biasa sulit itu.

Hingga akhirnya, pada awal Ramadan di tahun 2005, angin segar mulai berhembus ke bisnis Anam. Keberpihakan pada perjalanan karir Anam sebagai penangkar benih padi itu berawal dari temuan varietas baru hasil uji coba yang dilakukan Unit Pemuliaan Padi Badan Tenaga Atom Nasional (BATAN).

Sebagaimana diketahui, tugas utama unit ini memang menemukan varietas padi jenis baru yang memiliki sifat unggul, dengan tiga unsur utama. Yakni, harus lebih tahan hama, memiliki masa tanam yang lebih pendek, dan memiliki rasa yang lebih enak dibanding varietas sebelumnya.

Ada tiga varietas yang saat itu sudah dirilis oleh BATAN yakni varietas Yuwono, Winongo, dan Diahsuci. Selain ketiga varietas itu para petugas pemulia padi BATAN juga mengujicoba tiga galur, di mana satu galur di antaranya kelak

> *Bak mendapatkan infus vitamin, usaha penangkaran benih padi dengan bendera UD 69 milik Anam kembali berkibar-kibar. Di gudang UD 69, benih-benih yang sudah siap jual kali ini memiliki kemasan yang lebih menarik dengan tambahan logo dan tulisan BATAN."*

berhasil dikembangbiakkan dengan nama Mira-1 yang merupakan singkatan dari Mutasi Radiasi.

Tibalah giliran waktunya untuk menyebarluaskan benih itu ke tengah masyarakat. Di wilayah Subang, termasuk lingkungan Desa Pusajaya, BATAN menugaskan seorang pemulia (*breeder*) bernama Hambali. Tugas pokoknya adalah memperkenalkan varietas yang baru diriis BATAN serta mendorong petani penangkar agar bersedia mengujicoba galur yang akan dijadikan varietas baru.

Anam sendiri cukup lama mendengar nama Hambali sebagai pemulia BATAN. Demikian pula sebaliknya, Hambali pun sudah mengetahui bahwa Anam merupakan petani penangkar benih. Hingga pada suatu hari, di sela-sela menunggu waktu salat tarawih di masjid, Anam dan Hambali duduk dalam posisi yang berdekatan. Mereka pun lantas terlibat dalam sebuah percakapan.

Tema pembicaraan keduanya ketika itu adalah seputar perbenihan. Dua manusia yang memiliki minat di bidang tersebut, kontan menjadi sangat akrab dan pembicaraan berlangsung penuh semangat.

Hambali mengabarkan perihal benih padi baru temuan tim peneliti BATAN, yang diketuai oleh seorang profesor bernama Mugiono. Demi menyambut hangat kabar tersebut, pembicaraan keduanya berlanjut pada keesokan harinya, di rumah petak yang dikontrak Hambali. Dalam suasana akrab tersebut, Hambali pun menyerahkan enam bungkusan berisi 3 varietas dan 3 galur dengan harapan bisa ditanam di lahan Anam.

Saat memasuki musim tanam, Anam pun mulai menyiapkan sawahnya. Kembali dia bertelanjang kaki mengayunkan cangkul bersama beberapa buruh

tani yang membantunya. Kala itu, benih dari ketiga galur dia tebar di atas sawah yang sudah selesai dibajak dan dibersihkan dari tanaman rumput dan gulma.

Anam memperlakukan tanaman baru ini sama dengan varietas yang dia tanam sebelumnya. Menyiangi secara berkala, memberi pupuk, memantau kemungkinan adanya bibit-bibit hama. Dia juga memotongi bagian batang yang tumbuh menyimpang, agar padi tumbuh seragam.

Seiring itu, tim peneliti dari BATAN juga beberapa kali memantau proses pertumbuhan galur yang kelak akan *booming* dengan nama Mira-1 di lahan Anam. Diperoleh kesimpulan sejauh itu, tidak ditemukan adanya hal-hal yang mengkhawatirkan. Dan calon varietas baru ini tumbuh sehat dari sejak penebaran benih hingga tiba waktunya musim panen.

Bukan hanya sehat, Mira bahkan juga menampakkan produktivitas yang tinggi dan sangat menjanjikan. Beberapa hari menjelang panen, sawah Anam mendapat kunjungan dari tim peneliti BATAN yang dipimpin Profesor Mugiono. Menyaksikan hamparan padi dari varietas baru yang menguning dengan batang-batang menunduk, berayun-ayun fleksibel mengikuti arah angin menerpa, mimik muka para peneliti yang hadir di sana menunjukkan kepuasan.

Profesor Mugiono secara khusus menanyakan kepada Anam, apakah bersedia jika panen perdana varietas Mira itu dilakukan dengan melibatkan BATAN. Anam pun menyambut usulan ini dengan sukacita. Undangan untuk panen perdana varietas Mira pun disebar, dihadiri Kepala Dinas Pertanian, Camat, dan Kepala Desa Pusajaya.

Secara simbolik, Kepala BATAN Profesor Soedyartomo Soentoro memanen segenggam padi varietas Mira, dilanjutkan kemudian oleh pejabat-pejabat lain yang hadir. Tampak, bukan hanya para peneliti BATAN dan pejabat lokal yang bergembira atas lahirnya varietas baru itu. Para petani Desa Pusajaya pun turut bersuka cita dan menggantungkan harapan pada Mira-1 tersebut.

Sebagian dari petani memang sudah lama menjadi mitra Anam. Dan selama itu pula, kepercayaan para petani mitra kepada Anam tetap terjaga, meski bisnis Anam terpuruk. Setelah menyaksikan seremonial panen perdana

yang dihadiri para pejabat penting, ikatan kemitraan para petani dengan bisnis Anam, kian diteguhkan dan semakin menguat.

Bak mendapatkan infus vitamin, usaha penangkaran benih padi dengan bendera UD 69 milik Anam kembali berkibar-kibar. Di gudang UD 69, benih-benih yang sudah siap jual kali ini memiliki kemasan yang lebih menarik dengan tambahan logo dan tulisan BATAN.

Simpul-simpul persoalan terkait pemasaran yang berujung pada situasi muram UD 69 lantaran didera utang hingga mencapai ratusan juta, pelahan mulai terurai. Begitu juga dengan lahan dan tanah serta mobil milik keluarga mertua yang sempat digadaikan Anam demi menutup utang, berhasil dilunasi dan dikembalikan kepada pemiliknya.

I Need Your Help

Periode 2006-2007 barangkali layak disebut sebagai tahun-tahun emas bagi perkembangan bisnis Anam di bidang penangkaran benih. Kabar bahwa dirinya sukses pengembangkan varietas baru hasil penelitian BATAN, beredar luas dan cepat. Khususnya, di kalangan para petani, pemerhati masalah pertanian, kampus pertanian, organisasi yang berkecimpung di dunia pertanian yang berafiliasi dengan pemerintah maupun lembaga swadaya masyarakat, serta para pengambil kebijakan terutama di Kementerian Pertanian.

Sekitar pertengahan 2006, Anam mendapat informasi dari koleganya yang tercatat sebagai Ketua Himpunan Kerukunan Tani Indonesia (HKTI) Kabupaten Indramayu, bernama Karno, bahwa satu atau dua hari ke depan akan ada tamu yang merupakan utusan dari HKTI Jakarta. Ketika itu, Ketua HKTI dijabat oleh Letjen (Purn) Prabowo Subiyanto.

Selain HKTI Indramayu, sejumlah orang petani dari HKTI juga turut serta menyambut tamu dari HKTI Jakarta. Layaknya petani desa yang lugu, dalam pertemuan itu Anam cenderung pasif. Sedangkan koleganya yang notabene adalah anggota HKTI lebih banyak melontarkan ide dan inisiatif.

Kepada Anam, para kolega dari HKTI ini menyampaikan bahwa Istana memiliki program sektor pertanian yang sangat memerlukan sampel benih Mira yang sukses ditangkarkan oleh Anam. Tak hanya itu, disampaikan pula bahwa

direncanakan Ketua HKTI sendiri yang akan menyerahkan sampel tersebut kepada Presiden Susilo Bambang Yudhoyono (SBY).

Bertolak dari hal itu, akhirnya disepakati, Anam bersama sejumlah petani HKTI berangkat pada Kamis malam dengan tujuan menemui Ketua HKTI, di Gedung Bidakara, Jakarta. Anam ketika itu membawa serta empat kantong benih Mira-1 yang dipanen dari sawahnya.

Anam yang mengalami penebalan di bagian kakinya, akibat bertahun-tahun membajak dan menyiangi sawah tanpa alas kaki, hanya memakai sandal karena sepatu miliknya sudah tidak cukup. Itulah sebabnya, kemudian dia meminta kepada sopir rombongan agar berhenti sejenak di Pasar Pamanukan untuk membeli sepatu.

Selama perjalanan menuju kantor HKTI Jakarta, Anam tertidur pulas. Saat terbangun keesokan paginya, mobil yang membawanya ke Jakarta sudah terparkir di pelataran parkiran gedung Bidakara, tepatnya di depan areal wudu.

Segera setelah merapikan diri, mereka memasuki ruang tunggu di kantor HKTI yang berada di lantai 8 Gedung Bidakara, Jl Gatot Subroto, Jakarta Selatan. Saat itu pulalah Anam teringat bahwa benih yang hendak diserahkan masih tertinggal di mobil. Anam pun memutuskan turun ke areal parkir untuk mencari mobil yang ditumpanginya tadi. Kendati sudah beberapa kali mondar-mandir mengitari areal parkir, kurang lebih selama satu jam, Anam tak kunjung menemukan lokasi parkir mobil rombongan.

Lantaran tak lagi mampu menahan sakit di bagian kakinya, Anam pun memutuskan untuk beristirahat. Di benaknya, jika sampai lepas waktu Asar mobil rombongan tetap tak dapat ditemukannya, maka Anam sudah bertekad untuk meninggalkan lokasi.

Lamat-lamat, terdengar olehnya alunan suara azan, yang menandakan waktu salat Asar telah tiba. Anam pun membulatkan tekadnya, setelah salat Asar nanti, dia akan langsung mencari jalan menuju terminal bus terdekat untuk kemudian bertolak ke Subang.

Dengan langkah pelan, Anam pun beranjak menuju masjid, asal suara azan dikumandangkan. Saat menuju lokasi wudu itulah Anam kemudian me-

lihat mobilnya terpakir. Kontan, rencana untuk meninggalkan lokasi itu batal direalisasikannya.

Setelah salat, Anam kembali menuju ruang kerja Ketua HKTI dengan empat kantong benih Mira-1. Saat itu, Prabowo yang sudah duduk di kursinya dengan posisi menghadap rombongan petani Subang dan Indramayu langsung menyambut Anam dan kawan-kawan dengan ungkapan kelegaan. Dia menyebut, ke-4 kantong itu sudah sangat ditunggu-tunggu.

Kepada para tamunya sang Ketua HKTI menuturkan, hingga Jumat pagi itu, dirinya sudah tiga kali ditelepon oleh Presiden SBY. Dia bahkan telah diminta menghadap Presiden SBY pada Senin untuk membahas masalah pertanian. Diungkapkan, dalam komunikasi sebelumnya via telepon, Presiden SBY secara tegas berujar, "*I need your help*!"

Oleh karena itulah, Anam pun diminta untuk segera menyiapkan sebanyak 20 kantong benih Mira-1. Ke-20 kantong itu akan dijemput oleh tim HKTI Jakarta pada hari Minggu. Dan rencananya, pada Senin, atau sehari setelah benih Anam sampai ke Jakarta, benih Mira-1 akan diantar langsung ke Istana Presiden untuk diserahkan kepada Pak SBY.

Anam dan rombongan lantas berpamitan untuk kembali ke Subang demi menyiapkan benih-benih padi varietas Mira-1 yang dipesan. Benar saja, minggu siang, utusan HKTI Jakarta sampai ke Subang dan langsung menemui Anam. Tak berselang lama, setelah menerima 20 kantong benih Mira-1, mereka kembali menuju ke Jakarta.

Tidak ada informasi yang sampai ke telinga Anam ihwal apa yang terjadi dengan benih Mira-1 yang telah diserahkan kepada tim HKTI Pusat itu. Namun, pada Selasa atau sehari kemudian, Anam membaca berita dalam porsi bersar di Harian *Kompas* lengkap dengan foto Presiden SBY tengah memamerkan benih Mira-1 didampingi Prabowo. Raut muka keduanya sangat cerah.

Pada saat itu, Presiden SBY di hadapan insan pers menyampaikan keinginan untuk memanen sendiri benih Mira-1 di lahan pertanian di Subang, tempat benih ini dikembangbiakkan. Prabowo pun menyanggupi dan akan menyiapkan lahan sawah di Subang untuk ditanami Mira-1 hingga tiba masa panen untuk dipetik langsung oleh Presiden SBY.

Foto: Dok. FIONA

H Anam (kiri-membelakangi kamera) bersama Ketua Umum HKTI, Prabowo Subianto (kanan), saat persiapan acara panen benih pertama, Subang, 4 Juni 2007.

Presiden Datang ke Subang

Sekitar akhir 2006, berlangsung pembicaraan antara tim utusan HKTI Pusat dan Anam guna memuluskan keinginan Presiden SBY untuk melakukan panen raya padi Mira-1 di Subang. Tugas Anam ketika itu adalah menanam varietas Mira-1 di lahan milik Anam yang berlokasi di ujung Desa Pusajaya. Tim dari Jakarta telah menyetujui lokasi lahan yang ditawarkan dan meminta segera ditanami benih agar waktu panennya bisa sesuai rencana.

Anam pun segera memerintahkan para petani pekerja yang selama ini setia membantunya, khususnya dalam proses penanaman benih padi hingga tiba masa panen. Perawatan yang cukup baik dan teliti, membuat padi-padi yang dipersiapkan untuk panen Presiden SBY tumbuh dengan sangat memuaskan. Bulir-bulir padinya kuning dan terkesan padat berisi, sementara daun dan batangnya bersih dari hama.

Saat yang ditunggu-tunggu pun tiba. Pada pertengahan Mei 2007, kepada tim HKTI di Jakarta, Anam melalui sambungan telepon menyampaikan kabar bahwa lahan padi varietas Mira-1 sudah siap untuk dipanen. Beberapa hari ke-

mudian, rumah Anam didatangi oleh sebuah tim yang bertugas mempersiapkan segala sesuatu yang berkaitan dengan rencana kedatangan Presiden SBY ke Desa Pusajaya.

Setelah melaksanakan rapat beberapa kali, tim itu menetapkan tanggal berlangsungnya acara yakni 21 Mei 2007. Dengan pertimbangan, tanggal itu merupakan puncak produktivitas padi Mira-1 yang ditanam di lahan milik Anam. Hasil rapat ini kemudian dilaporkan ke Jakarta dan diserahkan kepada staf protokoler Istana Kepresidenan.

Beberapa hari menjelang kedatangan Presiden SBY di Pusajaya, warga dikejutkan oleh perubahan jalan kampung yang tiba-tiba berubah dari jalan berlubang, menjadi mulus beraspal hotmix. Para petugas dari Jakarta itu memperbaiki jalan dalam waktu singkat guna mengantisipasi iring-iringan mobil Presiden SBY yang akan melintasi jalan itu menuju ke lokasi sawah di ujung desa. Sebagai rakyat biasa, hati Anam dan para petani di Desa Pusajaya sudah barang tentu merasa gembira dengan perubahan yang terjadi di desa mereka menjelang kunjungan presiden.

Di tengah suasana senang itu, Anam tiba-tiba mendapat pemberitahuan pembatalan atas rencana panen raya Mira-1 yang akan dilakukan Presiden SBY pada 21 Mei. Alasan pembatalan, Preisden SBY tidak berkenan lantaran acara panen padi digabung dengan acara peresmian Herbarium di Bogor. Presiden SBY berkeinginan, agar acara panen berdiri sendiri dan meminta tim protokoler istana menjadwal ulang kegiatan panen padi Mira-1, di waktu yang berbeda.

Tim Kepresidenan kemudian memberitahu Anam bahwa kegiatan memanen padi oleh pak SBY diundur hingga awal Juni 2007. Anam merasa kesal dan marah lantaran pengunduran waktu panen hingga awal Juni 2007 menggambarkan tim kepresidenan tidak paham tentang karakter dan sifat tanaman padi.

Bagi Anam, mustahil menunda acara panen hingga dua pekan lamanya lantaran hal itu akan membuat padi yang sudah siap panen menjadi terlalu tua dan rusak seluruhnya. Keesokan harinya, banyak warga Pusajaya yang bertanya, mengapa acara panen Presiden SBY urung dilaksanakan hari itu.

Saat itu, Anam menjelaskan, jika pembatalan acara adalah inisiatif pihak Istana. Dia sendiri mengaku sudah patah arang dan tidak berharap lagi untuk

mengikuti petunjuk dan perintah dari Jakarta. Alasannya, dirinya tidak lagi memiliki sawah yang bisa dipanen pada Juni 2007.

Sejumlah petani yang selama ini menjadi mitra usaha mengingatkan Anam agar memikirkan manfaat acara kunjungan Presiden SBY bagi warga Pusajaya dan sekitarnya. Jika gagal saja jalan desa sudah diperbaiki dengan aspal hotmix, bagaimana sekiranya acara panen itu terlaksana dengan sukses? Demikian diungkapkan seorang warga.

Lebih jauh, Anam juga diingatkan, sawah dengan tanaman varietas Mira-1 di wilayah Subang tersedia lumayan banyak lantaran beberapa petani mitra UD 69 sudah mulai mengikuti jejak Anam. Menilai saran dari koleganya yang sesama petani itu sangat masuk akal, Anam pun segera mengontak para petani mitranya untuk menemukan sawah dengan tanaman padi Mira-1 yang siap dipanen pada awal Juni 2007.

Setelah dua hari berkeliling, pencarian Anam berakhir di sebuah lahan sawah Mira-1 yang cukup luas di Desa Rancakanda, Pusakanagara, Subang, milik seorang petani mitra bernama Haji Sudini. Setelah mendapat persetujuan dari Sudini, segera saja Anam pulang dan menghubungi kontaknya yang di Jakarta untuk menyatakan kesiapannya menyambut kunjungan Presiden SBY untuk panen padi Mira-1.

Pagi sekitar pukul 10.00 WIB Anam menelepon dan sekitar pukul 15.00 WIB sore harinya, tim dari Jakarta sudah tiba di rumahnya untuk berkoordinasi. Setelah tim Jakarta melaksanakan rapat singkat, ditetapkanlah acara panen padi Presiden SBY dilaksanakan pada 4 Juni 2007.

Cuaca di Subang terbilang cerah tatkala akhirnya helikopter kepresidenan Super Puma TNI-AU mendarat di Desa Rancakanda pada hari yang ditetapkan. Di lokasi acara panen, sudah berkumpul ribuan orang petani dari berbagai daerah, serta puluhan petani penangkar benih termasuk Anam.

Kegiatan kepresidenan yang berlangsung selama 4 jam itu terasa sebentar karena suasana yang penuh kegembiraan. Baik Presiden SBY, Ibu Negara Ani Yudhoyono, Ketua HKTI Prabowo Subiyanto, Menteri Pertanian Anton Apriyantono, maupun Gubernur Jawa Barat Danny Setiawan tampak bersemangat dan sangat tertarik melihat hasil sawah Mira-1.

Foto: Dok. FIONA

Temu wicara petani dan Presiden SBY pada acara panen benih pertama, Subang, 4 Juni 2007.

Para petani yang diberi kesempatan untuk berdialog dengan presiden pun tidak menyia-nyiakan kesempatan. Mereka mengungkapkan uneg-unegnya. Antara lain, yang berkaitan dengan buruknya sarana irigasi di wilayah Subang dan Pamanukan.

Pak SBY ketika itu meminta para petani untuk terus bersabar dan tetap bekerja untuk menjaga ketahanan pangan nasional. Pemerintah, kata Presiden SBY, akan terus memikirkan pembangunan infrastruktur pertanian agar para petani lebih terjamin kesejahteraannya.

Kegembiraan memuncak ketika Presiden dan Ibu Negara didampingi para pejabat turun ke sawah untuk melaksanakan panen secara simbolis. Suasana bertambah hangat ketika Presiden SBY berkenan makan bersama dengan para petani.

Anam ketika itu menyaksikan kebersamaan yang sangat dekat antara sosok Preisden RI dengan rakyat. Kedekatan itu tergambar ketika Presiden SBY dan petani menyantap makanan di tempat yang sama dengan menu yang sama pula.

Pada acara selanjutnya, terdengar suara petugas protokoler yang menyebutkan Presiden SBY berkenan akan memberikan dana sumbangan sebesar Rp1 miliar. Anam juga mengaku namanya sempat disebut oleh protokoler terkait dengan dana sumbangan tersebut. Dirinya merasa yakin sekali, lantaran Anam mengikuti acara gladi bersih sehari menjelang digelarnya acara.

Foto: Dok. FIONA

Temu wicara petani dan Presiden SBY pada acara panen benih pertama, Subang, 4 Juni 2007.

Kegiatan panen padi Mira-1 Presiden SBY di Subang berjalan sukses selama 4 jam lebih. Seusai acara, sore hingga malam hari, saat Anam yang seharusnya beristirahat setelah berhari-hari membantu menyiapkan acara, justru kembali disibukkan dengan kegiatan memberi penjelasan kepada petani warga Pusajaya.

Mereka bertanya-tanya, benarkah akan ada sumbangan dana Rp1 miliar untuk petani. Kapan dana itu turun, bagaimana cara mendapatkannya, dan banyak pertanyaan lain yang berkaitan dengan masalah dana sumbangan Presiden SBY itu.

Kepada para warga yang bertanya, Anam meminta agar mereka bersabar menunggu. Namun, setelah Juni berganti Juli, lantas berubah Agustus, dana yang dijanjikan tetap belum ada kabarnya. Warga semakin resah dan mulai menebar isu tak sedap, dengan menyebut Anam telah menerima dana bantuan tersebut dan menggunakannya untuk kepentingan pribadi.

Rumah Anam sempat digeruduk oleh sekelompok warga yang dengan nada sangat keras, demi menanyakan kebenaran kabar negatif tersebut. Merasa situasi semakin tidak sehat, Anam memutuskan untuk menghubungi kontaknya di Jakarta melalui telepon guna menanyakan perihal dana Rp1 miliar yang dijanjikan Presiden SBY. Dijawab oleh orang di Jakarta, pencairan dana terhambat akibat tidak adanya surat unduh dana dari Pemerintah Kabupaten Subang.

Anam dan beberapa petani mitra kemudian mendatangi Kantor Dinas Pertanian Subang, guna menanyakan mengapa tidak segera membuat surat unduh agar dana bantuan bisa segera dicairkan. Setelah melalui proses birokrasi yang cukup rumit, dana yang dijanjikan Presiden SBY akhirnya berhasil dicairkan. Nominalnya sebesar Rp1,08 miliar.

Namun, dana tersebut sepertinya langsung masuk ke dalam dana program Dinas Pertanian setempat bukan seperti apa yang dibayangkan para petani. Salah satunya adalah program bantuan pemberian benih padi varietas unggul baru secara cuma-cuma kepada para petani.

Hanya saja, Anam mendengar informasi dari para koleganya, tidak semua petani mendapatkan bantuan seperti apa yang dimaksud. Sebagai produsen benih, Anam sendiri merasa diingkari lantaran untuk melaksanakan program bantuan benih dirinya bahkan tidak diajak serta untuk pengadaan benihnya.

***

Wisono
Mantan Kasub Bidang Agroindustri
Badan Tenaga Atom Nasional (BATAN)

Habis 'Mira', Terbitlah 'Sidenuk'

SAYA mengenal Haji Khaerul Anam Syah yang dikenal dengan panggilan akrab Pak Haji Anam ketika bertugas di Pusat Diseminasi IPTEK Nuklir BATAN. Di masa itu, memperkenalkan masalah radiasi nuklir ke tengah masyarakat memang memiliki tantangan yang luar biasa berat.

Sikap penolakan masyarakat ketika itu terhadap hal-hal yang bernuansa radiasi dan nuklir sangatlah tinggi. Padahal, pemanfaatan radiasi nuklir yang dikembangkan BATAN sepenuhnya untuk maksud damai dan menaikkan derajat kesejahteraan masyarakat.

Dalam rangka meyakinkan masyarakat perihal manfaat radiasi nuklir, BATAN terus mengembangkan inovasi di berbagai bidang. Inovasi Iptek di berbagai sektor yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat dilaksanakan secara masif. Antara lain, bidang pertanian, peternakan, dan kesehatan.

Khusus di bidang pertanian, selalu dilakukan edukasi kepada masyarakat tentang pemanfaatan tenaga radiasi nuklir untuk pengembangan berbagai jenis benih tanaman. Salah satu di antaranya adalah pengembangan benih padi varietas unggul baru.

Berbagai jenis varietas yang dikembangkan BATAN itu selalu mendapatkan sertifikasi kelulusan dari Kementerian Pertanian. Termasuk salah satunya, varietas unggul Mutasi Radiasi (Mira)-1. Varietas Mira merupakan pengembangan dari varietas sebelumnya melalui prosedur radiasi nuklir hingga menghasilkan varietas baru dengan ciri tiga hal, yakni rasa tetap atau lebih enak, usia tanam lebih pendek, dan lebih tahan terhadap serangan hama.

Setelah mendapatkan sertifikasi Kementerian Pertanian, prosedur selanjutnya yang ditempuh BATAN adalah merangkul produsen penangkar untuk melaksanakan uji coba benih *breeder seed* (BS) secara langsung di sawah-sawah mereka. Tiap produsen yang terpilih mendapatkan 10 kilogram benih. Nah, kegiatan inilah yang mendekatkan BATAN dengan Haji Anam lantaran uji coba Mira-1 dilaksanakan di Desa Pusajaya, Subang, yang secara kebetulan merupakan lokasi usaha Haji Anam.

Ternyata, varietas Mira-1 berhasil mengangkat usaha penangkaran benih padi Haji Anam yang saat itu sempat mengalami kondisi pasang surut, hingga ke level yang menggembirakan. Lebih dari itu, varietas Mira juga membuat seluruh peneliti dan staf di BATAN merasa bangga.

Pasalnya, Ketua HKTI ketika itu, Prabowo Subiyanto, memperkenalkan varietas itu kepada Presiden Susilo Bambang Yudhoyono dan berujung dengan digelarnya acara panen raya padi varietas Mira-1 di sawah Haji Anam dan petani Subang lainnya.

Kehangatan relasi antara para peneliti BATAN dengan para produsen penangkar benih unggul, termasuk benih padi, kopi, kedelai, jagung, dan produk pertanian lainnya dikukuhkan dengan dibentuknya BATAN Agro Partner Club (BAPC), saat event pertemuan di Bandung pada 2011. Para anggota pun bersepakat bulat untuk kemudian menunjuk Haji Anam sebagai Presiden BAPC.

Setelah penemuan varietas Mira-1, upaya untuk inovasi benih unggul baru terus digencarkan. Di bawah kepemimpinan Presiden RI Megawati Soekarnoputri, BATAN sempat merilis varietas baru bernama Diah Suci. Nama itu diambil dari cicit Presiden Soekarno yang tak lain adalah cucu Presiden Megawati. Dan benih baru Diah Suci, memang diresmikan langsung oleh Megawati.

Secara kualitas, varietas ini sesungguhnya memenuhi kriteria bagus. Namun, daya serap benih yang diproduksi para penangkar benih ketika itu sangat kecil. Dengan kata lain, para petani kurang tertarik untuk menanam Diah Suci oleh alasan yang belum jelas. Alhasil, perkembangan varietas ini pun mengalami stagnasi.

Tak berhenti sampai di situ, pada 2011, para peneliti BATAN kembali bekerja keras dan menemukan varietas baru yang diberi nama Sidenuk, singkatan dari Aplikasi Dedikasi Nuklir. Peneliti yang menemukan varietas Sidenuk adalah almarhum Profesor Mugiono, yang juga menemukan varietas Mira-1.

Profesor Mugiono adalah saah satu tokoh yang mendorong lahirnya BATAN Agro Partner Club (BAPC). Jadi, almarhum Profesor Mugiono memiliki relasi yang dekat dan hangat dengan Haji Anam.

Bagi Haji Anam, varietas Sidenuk ini seolah lahir pada saat yang sangat tepat. Ketika pamor Mira-1 sudah mulai surut ke belakang, justru Sidenuklah yang tampil menggantikan posisi Mira-1. Produktivitas Sidenuk memang sangat menjanjikan, bisa mencapai 9,6 ton/hektare.

Menteri Menyantap Sidenuk

Pada 2013, posisi saya berpindah dari BATAN ke Divisi Protokol dan Humas Kementerian Ristek dan Dikti yang ketika itu dijabat oleh Mohamad Nasir. Namun, meski sudah tidak aktif di BATAN relasi saya dengan Haji Anam dan para penangkar benih lain tetap terjalin melalui organisasi BAPC.

Suatu sore, mendadak saya ditelepon oleh ajudan menteri mengabarkan rencana kunjungan Pak Menteri Nasir ke PT Sang Hyang Seri di Pamanukan, Jawa Barat. Beberapa hari sebelumnya, Menteri Nasir memang cukup intens menanyakan ke jajarannya perihal benih padi dan dia sangat ingin tahu perkembangan terkini tentang perbenihan dari kacamata Ristek.

Sebagai orang yang cukup lama berkecimpung di perbenihan dengan wilayah uji coba Subang-Pamanukan saat di BATAN, saya merasa perlu untuk memberi informasi lebih lengkap. Jika Menteri Nasir hanya berkunjung ke PT Sang Hyang Seri, tanpa melakukan pebandingan ke CV Fiona Benih Mandiri, ada kekhawatiran, informasi yang diperoleh tidak akan lengkap. Hal itu mengingat benih padi yang tengah *booming* saat itu adalah varietas Sidenuk dan posisi produsen terbesar untuk wilayah Jawa Barat diduduki oleh CV Fiona Benih Mandiri.

Saya pun menyarankan Menteri Nasir agar selepas kunjungan ke Sang Hyang Seri, ada baiknya menyempatkan waktu ke CV Fiona Benih Mandiri sebagai produsen terbesar di Jawa Barat. Setelah disetujui, saya langsung menelpon Haji Anam, meminta dia agar mempersiapkan kunjungan Menteri Nasir ke rumahnya. Saya juga meminta Haji Anam untuk mempersiapkan makan siang dengan beras Sidenuk untuk 15 orang. Lauknya cukup sederhana saja, yang penting berasnya Sidenuk.

Haji Anam yang diliputi rasa galau lantaran tidak merasa terlalu yakin apakah bisa memberi sambutan terbaik untuk kedatangan seorang

Foto: Dok. FIONA

Memaparkan tentang benih padi hasil Litbang BATAN di hadapan Prof., Dr., Ir., Indriyono Soesilo, yang saat menjabat sebagai Direktur badan pangan PBB - FAO. tahun 2014.

menteri, akhirnya menuruti saran saya. Dia meminta warung langganan untuk memasak nasi dari beras Sidenuk dan segera menyiapkan sajian makan siang ala kadarnya. Untuk lebih menenangkan, saya meminta seorang pejabat BATAN untuk mendampingi Haji Anam termasuk memberi sambutan berupa prolog tentang varietas Sidenuk dan acara santap siang dengan beras varietas besutan BATAN tersebut.

Setelah melaksanakan seremonial di PT Sang Hyang Seri, rombongan Menteri Nasir termasuk saya bergerak ke kantor CV Fiona Benih Mandiri di Desa Pusajaya Subang. Benar saja, di sini, Menteri Nasir menyaksikan kegiatan usaha penangkaran benih dalam skala besar dengan sangat antusias. Menteri Nasir bahkan sempat menanyakan kepada saya untuk memastikan, apakah benar CV Fiona Benih Mandiri yang tengah dia kunjungi merupakan mitra strategis BATAN dalam pengembangan benih varietas unggul?

Saat tiba giliran acara santap siang pun, Pak Menteri terus memperlihatkan wajah bangga dan puas dengan kegiatan kunjungannya ke

Subang. Pak Nasir melemparkan banyak sekali pertanyaan kepada Haji Anam ihwal benih unggul Sidenuk. Alhasil, rencana kunjungan yang semula dijadwalkan hanya 15 sampai 30 menit, menjadi molor lebih dari dua jam.

Beberapa hari kemudian, Menteri Nasir meminta saya untuk mengikutsertakan Haji Anam saat mengunjungi petani padi di Kupang Nusa Tenggara Timur. Pak Menteri berharap Haji Anam bersedia membantu dalam memberikan penjelasan kepada para petani perihal benih padi varietas unggul Sidenuk. Maka, Haji Anam pun ikut terbang bersama rombongan Menteri Mohamad Nasir untuk bertemu dengan para petani Kupang.

ANOTES
Anam Notes

- ☑ **Pengusaha yang berpikir merdeka secara aktif selalu mencari cara untuk meningkatkan produk, layanan, atau proses bisnis mereka yang kreatif dengan menerapkan solusi inovatif dan inklusif.**
- ☑ **Berinovasi secara terus menerus memungkinkan individu untuk membedakan diri sekaligus melampaui posisi para pesaing dan secara efektif menanggapi perubahan kebutuhan pelanggan.**
- ☑ **Keikhlasan dalam melangkah akan melahirkan keajiban-keajaiban yang terkadang tidak bisa dibaca secara nalar manusia.**

Khaerul Anam Syah

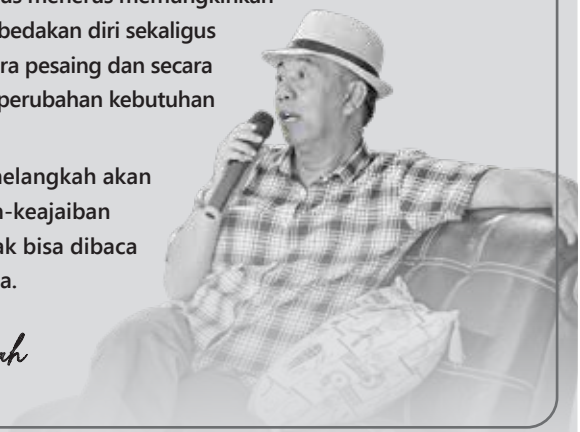


Foto: PRISMA- Achmad Ubaidillah

BAB
6

Membidani Kelahiran CV Fiona Benih Mandiri

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

BAB

6

Membidani Kelahiran CV Fiona Benih Mandiri

Masih seumur jagung beroperasi, CV Fiona Benih Mandiri berhasil memperoleh penjualan dengan nilai transaksi yang fantastis. Sebanyak 200 ton benih terjual dengan harga Rp700 juta.

PERISTIWA kunjungan Presiden RI ke-6 Susilo Bambang Yudhoyono (SBY) menyisakan dua pelajaran yang saling berseberangan antara yang satu dengan yang lainnya. Di satu sisi, Anam didera kesulitan akibat isu sumbangan Rp1 miliar, yang menurutnya, bukan saja tidak pernah dirasakannya, tapi juga sama sekali tidak pernah dilihat wujudnya.

Namun pada saat yang bersamaan, setelah acara kedatangan Presiden SBY ke Subang untuk memanen padi Mira-1 di lahan yang dipilihkan Anam, berkah dan manfaat yang tak ternilai juga dia rasakan. Bahkan jika boleh dibandingkan, jauh melebihi uang Rp1 miliar yang sempat terhambat pencairannya itu.

Mengapa bisa demikian? Begini penjelasannya, pemberitaan media lokal dan nasional, baik media cetak, media *online*, radio, maupun televisi, terkait kegiatan Presiden SBY melakukan panen padi varietas unggul Mira-1, sungguh sangatlah luas dan masif. Jadi meskipun nama Anam tidak secara langsung muncul dalam berita-berita yang dimuat di berbagai platform media di tanah air, para petani di kawasan Pantura, khususnya Subang dan Pamanukan, jadi mengenal betul adanya varietas padi Mira-1.

Dan ketika itu, baik sekadar menyebut, berbincang, atau bahkan berdiskusi tentang varietas Mira-1 tentu akan dikait-kaitkan dengan nama Anam. Jadi ibarat dua sisi dalam satu keping mata uang logam, nama Anam dan UD 69 pun otomatis turut terdongkrak melalui gelaran yang melibatkan Presiden SBY.

Lebih jauh lagi, permintaan benih Mira-1 di level petani lokal pun ikut naik tajam. Pendapatan usaha dari volume penjualan benih yang diraih UD 69 pascaacara SBY sungguh di luar dugaan Anam sendiri.

Kontan kondisi itu sangat melegakan para petani mitra yang berperan sebagai pemasok hasil panen benih ke UD 69. Sebab dalam situasi serupa saat itu, tak ada lagi suplai barang milik petani mitra yang pembayarannya mengalami penundaan dalam waktu lama. Seluruh benih yang dikirimkan petani mitra selalu dibayar lunas oleh UD 69, lantaran perusahaan itu memiliki dana siap pakai dalam jumlah yang mencukupi.

Oleh karena itu, acara panen bersama Presiden SBY memang sekaligus telah menjadi tonggak penting bagi Anam dan jaringan petani mitranya. Baik para penangkar benih yang selama ini berperan sebagai pemasok untuk UD 69, maupun para petani beras konsumsi yang selama ini berperan sebagai konsumen benih varietas unggul UD 69.

Seiring menguatnya permodalan UD 69 serta makin kencangnya perputaran dana, melalui capaian volume penjualan yang terus meningkat, Anam mulai melirik peluang meningkatkan status usaha dagangnya menjadi CV. Ia pun lantas teringat proses pemberian nama anak keduanya, Fiona, yang melambangkan kekompakan seluruh anggota keluarga untuk menjalani hidup prihatin guna berjuang mengatasi krisis keuangan bisnis dan krisis rumah tangga yang hadir secara bersamaan.

Maka pada Agustus 2007, Anam pun secara resmi mendirikan CV Fiona Benih Mandiri. Penegasan beroperasinya badan usaha baru milik Anam itu dilakukan melalui acara syukuran yang terbilang sederhana, dan lebih banyak diisi oleh lantunan doa.

200 Ton Tujuan Aceh

Beberapa bulan setelah CV Fiona Benih Mandiri berdiri, awak perusahaan itu kembali menuai berkah yang besar, buah dari kegiatan panen padi yang diggelar Presiden SBY di Subang. Adalah Gubernur Aceh yang saat itu dijabat Irwandi Yusuf, yang bereaksi dan memberikan sambutan positif atas pemberitaan panen Mira-1 tersebut.

Politikus pendiri Partai Nanggroe Aceh--atau yang diawal berdirinya dinamai Partai Nasional Aceh (PNA)--itu langsung mengirimkan dua orang utusan untuk menemui langsung produsen benih Mira-1. Melalui keduanya itulah, Gubernur Aceh Irwandi hendak menyampaikan niatannya untuk melakukan pembelian benih Mira-1 dalam jumlah besar.

> *Kala itu, sempat muncul sedikit keraguan pada diri Anam, terkait keseriusan Herman, apakah surat tugas Herman dari Gubernur Aceh yang sempat diperlihatkan padanya itu asli dan bukan palsu? Apakah transaksi ini murni bisnis, dan bukan modus penipuan? Juga ada keraguan-keraguan lain yang sempat terselip di hati Anam."*

Namun kenyataannya tak seindah yang diharapkan, kedua utusan tersebut mengalami kendala untuk bisa melaksanakan misi yang diembankannya. Bermula dari ketidaklengkapan informasi yang disampaikan media masa ihwal sosok-sosok di balik varietas padi tersebut, maka kedua utusan itu tak kunjung bisa bertemu dengan petani produsen Mira-1.

Salah seorang utusan Gubernur Aceh, yang kemudian diketahui bernama TB Herman, sudah lebih dari dua pekan lamanya menginap di Hotel Sahid, Jakarta. Dia bahkan diketahui terpaksa bolak-balik mendatangi ke sejumlah kantor instansi dan lembaga yang terkait dengan pertanian demi mendapatkan info tentang produsen benih Mira-1.

Namun sayangnya, informasi positif mengenai hal itu tak kunjung diperoleh Herman. Di antara sejumlah instansi dan lembaga yang didatangi Herman, salah satunya adalah kantor Kementerian Pertanian. Gedung yang berlokasi di Jakarta Selatan itu menjadi salah satu tempat yang paling sering dikunjungi Herman dan temannya.

Hanya saja, di sana pun, para petugas dan staf kementerian tak memberikan informasi seperti yang diharapkan. Bagi kedua utusan Gubernur Aceh itu, jejak keberadaan produsen Mira-1, seolah hilang ditelan bumi.

Setelah 20 hari lantang-luntung di Jakarta, Herman dan kawannya mulai merasa kehabisan waktu dan akal. Teman kerja Herman bahkan mulai mengaku merasa cemas lantaran banyak tugasnya yang terbengkalai di Aceh.

Kendati hampir dilanda putus asa, keduanya tak memiliki keberanian untuk menghentikan pencarian. Pasalnya, seperti diceritakan Herman kepada Anam, perintah Gubenur Aceh Irwandi Yusuf yang diberikan sebelum dirinya bertolak ke Pulau Jawa sangatlah tegas: Produsen benih Mira-1 itu harus ditemukan! Sebab Aceh memerlukan sekitar 200 ton benih untuk ditanam secara serentak di seluruh wilayah Aceh.

Akhirnya, dengan sedikit harapan yang masih tersisa, pagi itu TB Herman kembali mendatangi areal tempat berdirinya kantor Kementerian Pertanian, di kawasan Ragunan, Jakarta Selatan. Di sana, terdapat pula bangunan Wisma Arsip dan juga kantor Himpunan Kerukunan Tani Indonesia (HKTI).

Nah, di sela-sela pencarian hari itu, keduanya pun menyempatkan diri untuk singgah di kantor HKTI. Di sana, mereka bertemu dengan Ahmad Sakera yang biasa dipanggil Mamat, seorang pria kelahiran Madura, Jawa Timur. Sehari-harinya Mamat kerap bertugas menyiapkan keperluan kegiatan rapat di kantor HKTI tersebut.

Kepada Mamat, setelah memperkenalkan diri, kedua utusan Irwandi itu pun mulai menjelaskan maksud dan tujuan kedatangannya. Bak pucuk dicinta ulam pun tiba, ternyata Mamat memiliki cukup banyak informasi terkait padi varietas Mira-1. Bahkan, Mamat mengaku mengenal petani produsen yang mengembangbiakkan varietas itu.

Mamat pun sempat berseloroh dengan mengatakan bahwa jika melakukan pencarian di Jakarta, dipastikan Herman dan temannya tidak mungkin dapat menemukan petani produsen benih Mira-1. Sebab, tutur Mamat lebih lanjut, sosok yang sedang dicari-cari oleh kedua utusan itu berdiam di Subang, Jawa Barat.

Demi mendengar hal itu, wajah Herman dan rekannya sontak berubah cerah. Dia pun langsung meminta kesediaan Mamat untuk mengantarkannya ke Subang untuk menjumpai petani produsen Mira-1 tersebut.

Ketiga orang itu, yakni dua utusan Gubernur Aceh dan sang informan, Mamat, hari itu juga bergerak dengan menggunakan mobil menuju ke Subang untuk menemui Anam. Sesampainya di kantor CV Fiona Benih Mandiri, waktu telah menunjukkan pukul 14.00 WIB.

Ketiganya ditemui oleh Oneh, istri Anam. Setelah menerangkan maksud dan tujuannya, Oneh menyampaikan bahwa Anam sedang tidur siang. Herman dan kawan-kawannya pun merespons dengan mengatakan bahwa mereka bersedia menunggu.

Setelah berhadapan dengan Anam dan berbasa-basi sebentar, Herman lantas mengungkapkan niatnya untuk membeli benih Mira-1. Dia menyebut, pembelian akan dilakukan dalam jumlah besar, yakni sekitar 200 ton.

Ketika itu, Anam yang telah makan asam garam serta pahit getirnya usaha penangkaran benih padi, merespons datar. Dia mengatakan, barang yang diinginkan kedua utusan dari Aceh itu dalam kondisi tersedia dan bisa dipenuhi sebanyak yang diinginkan dalam beberapa hari ke depan.

Dan, Anam menambahkan, sepanjang pihak Herman serius dan uangnya tersedia, barang yang diinginkan akan disiapkan. Saat percakapan bisnis itu mulai mengarah pada kesepakatan, baik soal harga maupun volume transaksi, matahari pun bergulir kian rendah. Menyadari hari mulai sore, Herman lantas meminta kesediaan Anam untuk melanjutkan transaksi dan melakukan pencairan uang di Hotel Sahid, Jakarta, keesokan harinya.

Setelah para tamunya pulang, kala itu sempat muncul keraguan pada diri Anam, terkait keseriusan Herman. Apakah surat tugas Herman dari Gubernur Aceh yang sempat diperlihatkan padanya itu asli dan bukan palsu? Apakah transaksi ini murni bisnis, dan bukan modus penipuan? Juga ada keraguan-keraguan lain yang sempat terselip di hati Anam.

Namun, keraguan itu segera ditepis Anam jauh-jauh. Sebab faktanya, *toh* belum ada indikasi dirinya akan mengalami kerugian material. Paling banyak, jika transaksi ini merupakan modus akal-akalan, Anam akan berusaha hanya mengalami kerugian pada masalah uang akomodasi Subang-Jakarta. Tidak ada ruginya, dicoba saja. Begitu pikir Anam. Apalagi jika ternyata transaksi itu benar, maka uang penjualan 200 ton benih padi akan ada di tangan.

Itulah sebabnya, pada keesokan harinya, Anam memutuskan berangkat ke Jakarta untuk menemui Herman di Hotel Sahid, yang terletak di Jl Jenderal Sudirman, Jakarta Pusat. Sesampainya di lobi hotel tersebut, Herman sudah menanti kedatangan Anam dan memberi sambutan yang sangat hangat.

Ketika itu, Herman menyampaikan ketegasan bahwa pihaknya memiliki kepercayaan penuh kepada Anam dan CV Fiona untuk melakukan transaksi dengan volume permintaan yang sangat besar itu. Bahkan, Pemerintah Provinsi Aceh yang diwakili Herman bersedia membayar secara tunai di muka dengan cek.

Baik Anam maupun Herman bersepakat untuk menandatangani surat kontrak hari itu juga. Dalam surat tersebut, Anam menyanggupi akan menyiapkan 200 ton benih padi Mira-1 dalam waktu 14 hari. Kesanggupan Anam itu berdasar pada keadaan pertanian benih padi di kawasan Subang-Pamanukan yang memang hampir memasuki musim panen.

Tak membuang waktu lama, Anam pun bertolak kembali ke Subang untuk memulai kerja kolosalnya, yakni menyiapkan 200 ton benih dalam bentuk gabah. Dia pun menghubungi para petani mitranya demi memastikan hasil produksi benih yang akan dipanen itu langsung disetorkan seluruhnya ke CV Fiona dengan pembayaran tunai.

Anam sendiri ketika itu hanya memiliki stok di kisaran puluhan ton, karena sebagian benih miliknya sudah dijual kepada pelanggan. Produktivitas CV Fiona Benih Mandiri sendiri berada di kisaran 100 ton per tahun. Namun dengan keberadaan puluhan petani mitra yang memiliki kapasitas produksi masing-masing di kisaran 50 ton per tahun, Anam tidak merasa khawatir untuk dapat memenuhi permintaan Gubernur Aceh tersebut.

Anam mengingat, saat transaksi 200 ton itu berjalan, CV Fiona Benih Mandiri belum memiliki gudang. Alhasil, para petani mitra harus menyiapkan benih-benih di lokasi mereka masing-masing. Termasuk, saat mengepaknya ke dalam karung bertuliskan CV Fiona Benih Mandiri yang sudah dibagikan Anam kepada mereka sebelumnya.

Tepat 14 hari setelah penandatangan kontrak, sebanyak 200 ton benih Mira-1 sudah benar-benar siap angkut. Pagi itu, pemandangan di jalan raya di Pusajaya, yang kini menjadi kantor CV Fiona Benih Mandiri, berbeda dari biasanya. Berjajar-jajar barisan truk tronton yang hendak mengangkut benih padi di sepanjang jalan itu. Para petani mitra memindahkan benih padi mereka ke bak truk tronton itu hingga terisi penuh dan siap berangkat menuju pelabuhan barang di Tanjungpriok, Jakarta Utara.

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

Aktivitas bongkar muat benih di gudang CV Fiona Mandiri, Subang - Jawa Barat.

Nilai transaksi benih Mira-1 sebanyak 200 ton itu sungguh fantastis untuk ukuran CV yang baru seumur jagung berdiri dan juga bagi para petani mitranya. Harga benih pada saat transaksi berlangsung di kisaran Rp3.500 per kilogram. Sehingga dengan begitu, total nilai transaksi seluruhnya mencapai 200.000 kilogram dikalikan Rp3.500, yakni sekitar Rp700.000.000 atau Rp700 jutaan. Bagi petani penangkar, nominal sebesar itu memiliki nilai yang sangat penting untuk mengembangkan usaha mereka.

Bagi Anam, CV Fiona, dan para petani mitra, transaksi ratusan ton dengan utusan Gubernur Aceh itu merupakan kali kedua untuk ukuran volume benih yang diperjualbelikan. Setelah sukses memenuhi permintaan Gubernur Aceh, beberapa bulan kemudian, CV Fiona kembali mendapatkan permintaan benih Mira-1 sebesar 300 ton dari perusahaan pengembangbiakan benih padi yang berstatus BUMN, yakni PT Sang Hyang Seri (SHS).

Benih sebanyak itu diadakan PT SHS dalam rangka melaksanakan program pemerintah menyediakan benih bagi para petani yang butuh bantuan dari pemerintah. Saat itu, Anam dengan bendera CV Fiona juga mengandeng para petani mitra untuk memenuhi kebutuhan pasokan barang. PT SHS sendiri juga memiliki lahan untuk memacu produksi benihnya. Namun, sampai sejauh ini perusahaan milik pemerintah ini tetap meminta bantuan Anam dan para petani lain ketika mengalami masalah dengan pasokan benih padi.

Membangun Gudang dan Laboratorium Mandiri

Bagi CV Fiona Benih Mandiri yang bisnisnya berkembang cukup pesat, memiliki sebuah gudang merupakan suatu keniscayaan. Awalnya, Anam belum berani memiliki gudang sendiri lantaran khawatir dana yang seharusnya diputar untuk modal kerja, tertanam dalam jumlah besar untuk mengadakan lahan, mesin, dan peralatan lainnya.

Akhirnya Anam pun memutuskan untuk menyewa sebuah gudang dengan hamparan tanah yang cukup luas untuk menjemur gabah. Sebuah mesin pengering gabah serta satu *blower* ukuran besar untuk membersihkan benih dari gabah yang tidak berisi, juga turut disewa oleh Anam. Gabah benih yang menunggu giliran diproses juga bisa dijemur di lantai yang terhampar cukup luas.

Keberadaan gudang sewaan ini sangat menopang putaran usaha penangkaran padi CV Fiona. Setelah berjalan selama beberapa bulan, pemilik gudang berubah pikiran ingin menjual gudang tersebut. Tak tanggung-tanggung, sang pemilik gudang bahkan memasang plang bertuliskan 'DIJUAL' pada lahan yang sedang disewa Anam untuk keperluan produksi itu.

Meskipun memiliki peluang untuk membeli gudang tersebut, Anam menilai saatnya masih belum tepat karena dirinya tengah fokus untuk menjaga perputaran roda modal. Terlebih lagi, pada saat itu Anam tengah membangun rumah untuk keluarganya agar memiliki hunian yang lebih baik dari sebelumnya.

Foto: Dok. FIONA

Bangunan kantor dan gudang Koperasi Tabur Benih Melati, Subang - Jawa Barat.

Beberapa waktu kemudian, Anam memberanikan diri untuk membeli sebuah gudang lengkap dengan mesin pengering dan *blower* untuk membersihkan benih dari kotoran gabah mati. Dana yang harus dianggarkan Anam demi memiliki sebuah gudang berikut perlengkapannya mencapai angka Rp2,5 miliar.

CV Fiona pada fase ini sudah tidak memiliki masalah dengan dunia perbankan. Bahkan bisa dikatakan pihak banklah yang seringkali lebih aktif menawarkan pembiayaan atas proyek-proyek tertentu yang sedang dikembangkan oleh CV Fiona Benih Mandiri.

Lantaran itulah ketika Anam mengontak rekanannya di Bank Danamon Cabang Subang, proposal pinjamannya sebesar Rp2,5 miliar untuk membeli gudang, tanpa menunggu waktu terlalu lama, langsung disetujui. Selain untuk membeli gudang beserta perlengkapannya, dana pinjaman juga masih bisa dipakai untuk membangun pagar keliling dengan pintu gerbang yang cukup kuat dan rapat.

Belakangan ini, saat usaha CV Fiona semakin berkembang dan maju pesat, Anam kembali membeli lahan yang lebih luas persis di samping gudang yang sudah ada sebelumnya. Gudang baru milik Anam jauh lebih besar dan luas, mampu menampung hasil panen petani sebesar 2.000 ton. Sementara gudang lama dengan luasan yang lebih kecil, hanya mampu menampung di kisaran 1.000-an ton.

Sampai pertengahan 2023, gudang baru CV Fiona masih dioperasikan untuk menampung hasil panen gabah benih milik para petani. Di bagian belakang gudang, terdapat ruang terpisah yang disiapkan sebagai laboratorium pemeriksaan benih. Pemeriksaan laboratorium diberlakukan terhadap benih yang hendak dijual ke pasaran. Benih siap jual ini minimal harus memenuhi dua kriteria. Yakni, kadar airnya yang tidak lebih dari 12 persen dan memiliki daya tumbuh kecambah di atas 90 persen.

Memiliki laboratorium pemeriksaan benih mandiri boleh jadi adalah cita-cita sebagian besar petani penangkar padi. Pasalnya, selama petani penangkar belum memiliki laboratorium mandiri, mereka harus memberikan sampel benih padi yang mereka panen ke Laboratorium Badan Pengawasan dan Sertifikasi Benih (BPSB). Hal ini guna memastikan bahwa kandungan air dalam gabah tidak lebih dari 12 persen. Begitu pula dengan daya tumbuh kecambah yang harus

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

Gudang CV Fiona Mandiri, Subang - Jawa Barat.

dipastikan tinggi. Setelah lolos uji laboratorium benih padi juga harus mengikuti masa dorman atau masa tunggu hingga siap ditebar selama 15-20 hari.

Pada sertifikat benih hasil pemeriksaan laboratorium BPSB juga mencantumkan masa kadaluarsa benih selama 6 hingga 9 bulan sejak pemeriksaan laboratorium dilakukan. Namun, masa kadaluarsa ini tidak lantas menghanguskan benih jika waktunya terlampaui, melainkan menjadi semacam pemberitahuan bahwa kondisi benih padi harus dicek lagi melalui pemeriksaan laboratorium.

Di CV Fiona, Anam juga mengembangkan metode pemeriksaan secara manual memanfaatkan kemampuan indra perasa yang dimiliki orang-orang kepercayaannya. Berlatar belakang kehidupan sebagai petani di mana padi merupakan benda yang tiap hari disanding, membuat satu-dua orang pegawai Anam memiliki keterampilan yang unik, yakni kemampuan mengukur kadar air cukup dengan sekali gigitan.

Melalui teknik tersebut, orang kepercayaan Anam mampu mendeteksi kadar air sehingga membuat Anam kerap tidak terlalu terburu-buru untuk membawa sampelnya ke laboratorium BPSB. Jika hasil pengecekan manual itu kadar airnya masih di atas 12 persen, Anam meminta pegawainya untuk meneruskan proses penjemuran. Dan ketika sang pencicip kadar air menginformasikan kadar airnya sudah 12 persen atau kurang, barulah Anam membawa sampelnya ke Laboratorium BPSB. Uniknya, hasil pemeriksaan secara manual dan laboratorium seringkali sesuai satu sama lain.

Berkolaborasi dengan Koperasi Karyawan BB Padi

Setelah sukses menggawangi usaha penangkaran benih padi melalui CV Fiona Benih Mandiri, Anam melangkah lebih jauh dengan merangkul lembaga lembaga pemerintah di bidang pertanian. Relasi kurang harmonis antara Anam dan sejumlah pejabat dan staf di lingkungan Dinas Pertanian serta BB Padi di masa awal merintis usaha, pada akhirnya samakin membaik seiring munculnya kesadaran pada diri Anam, bahwa masalah pertanian memang memerlukan kerja sama dan langkah-langkah kolaboratif.

Kerja sama antara CV Fiona Benih Mandiri bermula dari masalah pelik yang dihadapi koperasi karyawan (Kopkar) BB Padi yang pada tahun 2010, ketika hamparan sawah puluhan hektar milik BB Padi yang dikelola koperasi, berulangkali gagal panen lantaran serangan hama wereng coklat. Setidaknya, menurut informasi yang dimiliki Anam, ada tiga kali berturut-turut sawah Kopkar BB Padi harus ditraktor dalam rangka eradikasi atau pemusnahan tanaman secara serentak akibat serangan hama.

Baru penanaman padi yang keempat kalinya, BB Padi berhasil mencegah serangan hama hingga memasuki masa panen tiba. Namun, kegagalan tiga musim panen secara berturut-turut akibat serangan hama wereng coklat benar-benar mengganggu kondisi keuangan Kopkar BB Padi. Alhasil, hamparan padi yang sudah menguning di atas lahan yang terbilang sangat luas itu belum bisa dipanen lantaran terkendala biaya untuk upah panen.

Dihadapkan pada situasi yang pelik seperti itu, Ketua Koperasi Karyawan yang bernama Dede Kusdiaman, akhirnya mengontak Anam untuk mendiskusikan solusi terbaik. Anam dan Dede yang pernah menjadi teman dekat ketika

sama-sama menimba ilmu di Universitas Singaperbangsa, Karawang akhirnya bertemu di kantor Koperasi Karyawan BB Padi.

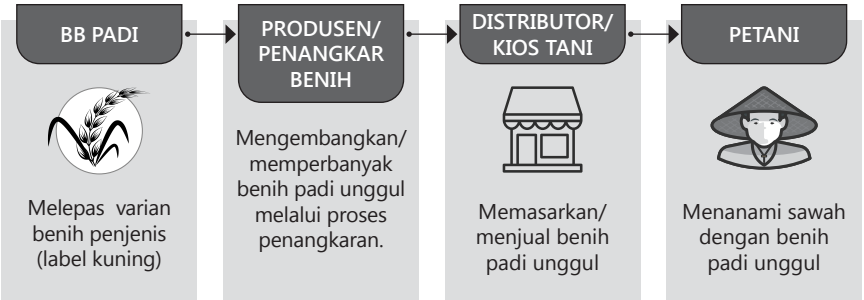
Dalam pertemuan empat mata itu terjadi kesepakatan di mana Anam siap untuk membantu mengatasi masalah atau kesulitan keuangan yang dihadapi pengurus Koperasi Karyawan BB Padi. Lebih dari itu, Anam melaui CV Fiona Benih Mandiri juga menyatakan kesiapan untuk menjadi *off-taker* gabah hasil panen di atas lahan BB Padi.

Keterlibatan Anam dalam turut serta menciptakan solusi atas masalah dan kesulitan yang dihadapi Kopkar BP Padi nyatanya telah membuka jalan bagi CV Fiona untuk bekerja sama lebih jauh dengan BB Padi dalam berbagai hal di bidang pertanian, terutama yang berkaitan dengan perbenihan padi.

Salah satu di antaranya adalah terjalinnya kerja sama dengan Instalasi Kebun Percobaan BP Padi Sukamandi yang dikepalai oleh Asep Maulana. Kerja sama tersebut terjalin semakin intensif ketika Asep Maulana berpindah tugas dari Kepala Instalasi Kebun Percobaan Sukamandi menjadi Kepala Instalasi Kebun Percobaan BB Padi Pusakanagara.

Instalasi Kebun Percobaan BB Padi Pusakanagara memiliki luas lahan 37 hektar. CV Fiona dan BB Padi kemudian mengikatkan diri dalam kesepakatan kerjasama untuk mengelola lahan tersebut. Sebanyak 7 hektar digunakan sebagai kegiatan displai varietas padi unggul baru. Kegiatan ini dilaksanakan dalam rangka diseminiasi serta sosialisasi benih padi varietas unggul baru yang memberi manfaat sangat besar bagi masyarakat luas, khususnya para petani.

Rantai Pasok Benih Padi Unggul



Sedangkan 20 hektar lahan lagi dimanfaatkan untuk kerjasama penangkaran benih padi. Dalam hal ini, CV Fiona Benih Mandiri berperan sebagai *off-taker* atas seluruh hasil panen benih padi di lahan seluas 20 hektar itu. Posisi CV Fiona sebaga off-taker secara otomatis memberikan manfaat yang luar biasa besar bagi pihak Instalasi Kebun Percobaan BB Padi Pusakanagara yang mendapat kepastian pasar atas hasil produksi pertanamannya. Sementara di pihak CV Fiona, kerjasama ini menciptakan jaminan atas pasokan bahan baku berkualitas yang sangat dibutuhkan perusahaan guna menjaga stabilitas stok.

Kerja sama CV Fiona dan Instalasi Kebun Percobaan BB Padi masih berlangsung hingga saat ini dan bahkan berjalan semakin intensif dengan semangat saling membantu, saling berbagi, dan saling memberi manfaat.

***

CV Fiona Pelopor Asosiasi Pengusaha Benih

SETELAH melewati lika-liku perjalanan usaha di bidang penangkaran benih padi yang penuh perjuangan dan berbuah sukses, Haji Khaerul Anam Syah mulai mendorong CV Fiona Benih Mandiri melangkah lebih jauh dengan membangun kerja sama antarsesama pengusaha benih dalam bentuk asosiasi.

Anam menyadari sepenuhnya, asosiasi pengusaha benih sangat dibutuhkan sebagai sarana untuk mengembangkan usaha, sekaligus sarana edukasi bagi para anggotanya. Selain itu, keberadaan pengusaha benih dalam sebuah asosiasi nyatanya terbukti bisa memperkuat posisi tawar petani penangkar, saat harus menghadapi kebijakan pemerintah pusat maupun pemerintan daerah yang terkadang kurang berpihak pada para petani penangkar.

Perjalanan bisnis CV Fiona Benih Mandiri sendiri tak terlepas dari peran para peneliti dan pemulia benih padi dari lembaga Badan Tenaga Atom Nasional (BATAN). Anam tidak akan pernah melupakan sejarah perjalanan karir bisnisnya di bidang penangkaran benih padi, di mana so-

sok peneliti benih BATAN bernama Profesor Mugiono (almarhum) turut mengubah arah peruntungan usahanya lewat penemuan varietas Mira-1 dan varietas Inpari Sidenuk.

Selain Mugiono, tercatat nama seorang sahabat Anam yang bernama Hambali, berstatus sebagai petugas pemulia benih BATAN yang secara aktif turun ke lapangan untuk menggandeng para petani guna menguji coba galur yang dihasilkan melalui penelitian dengan pendekatan teknik radiasi nuklir.

Hambali pula yang telah menyerahkan 3 jenis galur yang belum dirilis oleh BATAN kepada Anam. Satu di antaranya, kemudian dikenal dengan varietas Mira-1 dan berhasil dikembangkan, kemudian mengubah perjalanan bisnis Anam ke arah yang jauh lebih baik dari sebelumnya.

BATAN Agro Partner Club (BAPC)

Dalam pandangan Anam, secara *de facto* varietas-varietas yang dihasilkan peneliti BATAN telah berhasil mengubah perjalanan nasib para petani penangkar benih. Namun, Anam dan para petani penangkar lain merasakan suasana keprihatinan di mana kiprah para peneliti BATAN di bidang pertanian, ketika itu kurang mendapatkan respons yang cepat dari Kementerian Pertanian, yang memiliki otoritas dalam hal penerbitan sertifikasi benih.

Anam mencoba mengkomunikasikan pemikirannya dengan sesama produsen penangkar, termasuk di antaranya pemilik usaha penangkaran benih padi terbesar untuk skala nasional ketika itu, (almarhum) Sucipto, yang memiliki bisnis penangkaran dengan bendera PP Kerja. Menurut Anam, saat bertemu dan mendiskusikan persoalan tersebut, Sucipto ternyata juga memiliki kegelisahan yang sama dengan apa yang sedang dirasakan Anam.

Mereka berdua sependapat bahwa komunikasi yang kurang cair antara para peneliti BATAN dan Kementerian Pertanian telah menjadi masalah utama dan berpotensi menghambat perkembangan perbenihan padi di tanah air. Jika dibangun sebuah organisasi atau asosiasi, maka

para petani penangkar benih memiliki peluang untuk menjadi jembatan yang bisa mencairkan komunikasi yang kurang positif antara BATAN dan Kementerian Pertanian, di mana kedua lembaga tersebut sangat penting peranannya dalam menaungi kehidupan para petani.

Anam kemudian melakukan kontak dengan relasinya di lingkungan BATAN guna menjajaki kemungkinan mendirikan sebuah asosiasi kemitraan antara para petani penangkar benih dan BATAN. Sejumlah pejabat dan peneliti BATAN, di antaranya Ferli Permana, Dr Arsyad, dan Bustomi, memberi masukan bahwa membentuk asosiasi kemitraan sangat mungkin dilakukan. Bahkan, pihak BATAN berinisiatif untuk mengundang para petani penangkar dalam sebuah petemuan di Kota Bandung pada akhir 2010.

Pada pertemuan pertama antara petani penangkar benih dan BATAN itulah Anam mencetuskan ide memberi nama BATAN Agro Partner Club disingkat BAPC untuk organisasi yang baru berdiri. Anam mengakui, penamaan BAPC terinspirasi oleh tayangan program Indonesia Lawyer Club (ILC), sebuah acara diskusi di salah satu stasiun televisi swasta. Selain bertujuan untuk menjembatani masalah komunikasi antara BATAN dan pemangku kepentingan lain di sektor perbenihan, BAPC juga diharapkan mampu menghadirkan pertarungan gagasan dan ide seperti yang terjadi pada tayangan ILC.

Para peserta pertemuan baik di kalangan petani maupun peneliti BATAN sepakat dengan gagasan Anam. Bahkan, sebelum acara pertemuan pertama BAPC di Bandung ditutup, mereka secara aklamasi mendaulat Haji Khaerul Anam Syah sebagai Presiden BAPC sampai dengan batas waktu yang belum ditentukan.

Setelah berdiri pada 2010, BAPC menggelar pertemuan rutin setiap tahun dengan menghadirkan tokoh atau publik figur yang dinilai memiliki pengaruh kuat di tengah masyarakat maupun pemerintahan. Di antaranya Jenderal TNI (Purn) Moeldoko, Ketua Kontak Tani dan Nelayan Nasional Ir H Winarno, dan pengusaha nasional yang lebih banyak berkiprah sebagai motivator, yakni Bob Sadino.

Pada forum diskusi yang menghadirkan publik figur yang memiliki pengaruh kuat itulah dibahas berbagai persoalan yang membelit sektor usaha penangkaran benih. Termasuk pula persoalan regulasi yang dilahirkan pemerintah dan dirasa sangat berpengaruh pada kehidupan para pengusaha penangkaran benih.

Kehadiran para pemangku kepentingan di sektor perbenihan inilah yang dinilai para pelaku usaha penangkaran benih mampu menciptakan situasi yang lebih cair dan lebih terbuka. Spirit dan kesadaran untuk membangun sektor perbenihan secara kolaboratif mulai muncul di tengah forum diskusi BAPC.

Anam vs Bob Sadino

Pada acara forum pertemuan yang digelar BAPC di Hotel Mercure Jakarta, pada 2014, Anam selaku Presiden BAPC menghadirkan pengusaha nasional Bob Sadino sebagai bintang tamu sekaligus motivator bisnis. Selain dinilai sukses sebagai pelaku usaha, Bob Sadino juga dikenal memiliki pengetahuan bisnis yang sangat luas. Namun, alasan terkuat Anam untuk menghadirkan Bob Sadino lebih didasarkan pada ide dan gagasan Bob Sadino yang sering *out of the box*.

Pada hari H berlangsungnya acara, Anam selaku Presiden BAPC memutuskan untuk turun ke restoran sekitar pukul 06.00 WIB guna memastikan persiapan penyambutan tamu berjalan dengan baik. Acara sendiri akan dibuka pada pukul 09.30 WIB dengan agenda utama pemaparan pemikiran Bob Sadino, di bidang usaha perbenihan di Indonesia.

Di ruang restoran hotel, saat melakukan pengecekan, secara tak terduga Anam malah bertemu Bob Sadino. Pria bercelana pendek yang akrab disapa Om Bob itu menyatakan kepada Anam rasa senangnya karena bisa datang tepat waktu sesuai undangan yakni pukul 06.30 WIB. Namun mimik wajah Bob Sadino kontan berubah ketika Anam memberitahunya bahwa di surat undangan tertera waktu acara pada pukul 09.30 WIB. Menyadari dirinya melakukan kesalahan membaca jadwal undangan, Bob Sadino pun berniat pulang dulu ke rumah untuk menunggu acara dimulai.

Namun kala itu Anam mengingatkan, kondisi arus lalu lintas di Jakarta yang cenderung macet parah di jam-jam sibuk. Sehingga jika Bob Sadino berkenan menunggu di restoran hotel sampai tibanya waktu acara BAPC itu, Anam bersedia menemani untuk sekadar minum kopi dan berbincang-bincang.

Bob Sadino ternyata berpikiran sama dengan Anam dan jadilah dua sosok pengusaha ini terlibat perbincangan santai. Namun, lambat laun perbincangan itu mulai mengarah pada pembahasan ciri-ciri orang sukses menurut versi Bob Sadino dan Anam.

Berbeda dari kebiasaan, kali itu Bob yang menanyakan perjalanan karir usaha Anam di bidang penangkaran benih padi. Dari reaksi dan bahasa tubuh yang diperlihatkan Bob Sadino, Anam merasa yakin jika Bob merasa antusias mendengarkan kisah perjalanan karir bisnis Anam.

Bob bahkan sempat memberikan komentar jika perjalanan karir usaha Anam sudah pada trek yang benar, di mana Anam berhasil keluar dari pola pikir lama, yang menyebut bahwa sukses tidaknya seseorang sangat ditentukan oleh pendidikan yang ditekuni. Bob Sadino meyakini, latar be-

Foto: Dok. FIONA

H. Anam, (kanan) berbincang - bincang bersama Bob Sadino.

lakang pendidikan sangatlah kecil korelasinya dengan kesuksesan usaha seseorang.

Terkait situasi yang kerap terjadi kini, di mana seseorang merasa harus memiliki latar belakang ilmu atau pendidikan tertentu agar sukses melakukan suatu usaha, Bob pun meminta Anam melakukan pengamatan. Bob kemudian memberikan catatan khusus bahwa pengalamannya justru menunjukkan bahwa manusia tipe itu cenderung gagal dalam melakukan suatu usaha atau bisnis.

Hal kedua yang digarisbawahi Bob Sadino dalam percakapan itu, Anam dinilai telah melakukan langkah tepat dengan menjadikan pengalaman dan praktek bisnis sebagai guru terbaik. Berpikiran sederhana, tidak gampang terjebak dalam model berpikir terlalu rumit, tidak menahan ide atau gagasan bisnis terlalu lama di alam pikiran melainkan berusaha untuk segera mempraktekkannya, disebut oleh Bob Sadino sebagai ciri-ciri orang yang akan sukses dalam menggeluti suatu usaha.

Sebaliknya, Anam juga memanfaatkan momen pertemuan tidak terduga dengan mencecar banyak pertanyaan buat Bob Sadino dan membuat pengusaha sekaligus motivator bisnis yang sudah berusia sepuh ini terlihat begitu senang dan antusias. Saking asyiknya kedua orang ini berdiskusi, waktu pun terasa berjalan sangat cepat. Saat menyadari jam sudah menunjukkan pukul 09.30 dan waktunya Bob Sadino mengisi acara resmi BAPC, Bob dan Anam pun berjalan beriringan menuju ruang acara, seraya tetap melanjutkan diskusi hangat yang berlangsung antarkeduanya sejak tiga jam berselang.

Sipetapa Taklukkan Ridwan Kamil

Setelah sukses membangun asosiasi kemitraan antara petani penangkar dengan peneliti BATAN melalui BAPC, Anam dan beberapa pengusaha penangkar benih kembali mengupayakan terbentuknya asosiasi pengusaha penangkaran benih se-Jawa Barat. Tujuan dibentuknya asosiasi ini untuk memperkuat komunikasi antarsesama produsen penangkar benih di Jawa Barat. Selain itu, dimaksudkan pula untuk memperbaiki kualitas komuni-

> *Ridwal Kamil dengan raut wajah serius sekaligus bangga menuturkan, bahwa benih padi yang ada di tangannya saat ini adalah benih padi terbaik nasional Dia memberi julukan kepada benih para petani Jawa Barat ini dengan sebutan Benih Juara."*

kasi antara para produsen benih di seluruh Jawa Barat dan pemerintah daerah maupun Dinas Pertanian setempat.

Anam kemudian mendiskusikan gagasannya dengan sejumlah pengusaha penangkar benih di Jawa Barat. Salah satunya, dengan seorang produsen benih bernama Haji Otong. Anam pun meminta kesediaannya untuk menjadi ketua asosiasi yang akan dibentuk.

Pada pertemuan pertama yang diikuti oleh sebagian besar produsen benih se-Jawa Barat, disepakatilah nama perkumpulan yang baru dibentuk dengan sebutan Sipetapa, singkatan dari Asosiasi Penangkar Benih Tanaman Pangan Jawa Barat.

Para pengurus asosiasi kemudian melakukan rapat pertama dengan agenda merencanakan kegiatan Panen Raya Benih Padi. Lokasi ditetapkan di areal Gudang CV Fiona Benih mandiri, Desa Bojong Tengah, Kecamatan Pusakajaya, Subang, Jawa Barat.

Saat melakukan kontak dengan Dinas Pertanian Jawa Barat, para pengurus Sipetapa mendapat masukan bahwa pihak Dinas Pertanian sangat menginginkan Gubernur Jawa Barat Ridwan Kamil dapat menghadiri sebuah acara bertemakan pertanian. Namun sejauh itu, setiap kali mendapat undangan acara pertanian, Ridwan Kamil selalu berhalangan dan memilih menugaskan wakilnya.

Kabar bahwa Gubernur Ridwan Kamil jarang atau tidak pernah menghadiri acara bertajuk pertanian sangat menantang Anam dan para

pengurus Sipetapa. Menurut Anam kepada para sahabatnya sesama produsen benih, kehadiran Gubernur Jawa Barat Ridwan Kamil pada acara Panen Raya Benih 2022 akan menjadi sarana promosi yang sangat menguntungkan bagi seluruh pengusaha benih di Jawa Barat.

Sipetapa lantas melayangkan surat undangan resmi kepada Gubernur Jawa Barat Ridwan Kamil agar berkenan hadir untuk membuka acara Panen Raya Benih Padi 2022. Ternyata, Ridwan Kamil membalas surat undangan tersebut dan menyatakan dirinya berkenan hadir untuk membuka acara. Meski sempat mengalami penundaan selama beberapa hari karena Gubernur terkendala acara resmi, Gubernur Ridwan Kamil tetap menyatakan komitmennya untuk hadir.

Pada Minggu sore, 9 Oktober 2022, pengurus Sipetapa menerima telepon dari staf Ridwan Kamil. Staf tadi memberi tahu bahwa Gubernur Ridwan Kamil akan hadir membuka acara Panen Raya Benih Padi 2022, sesuai jadwal baru yang disepakati, yakni Rabu, 12 Oktober 2022.

Panitia yang ditunjuk pengurus, langsung mempercepat persiapan hingga lembur, termasuk menyiapkan toilet umum dan toilet khusus bagi para pejabat undangan serta *helipad* untuk Gubernur Ridwan Kamil. Selain itu, perlengkapan pertanian modern yang sudah dimiliki para petani juga dibersihkan dan dipoles untuk diperlihatkan kepada gubernur dan masyarakat luas.

Keesokan paginya, pada hari H, helikopter yang berisi Gubernur Ridwan Kamil dan staf mendarat dengan mulus di lapangan sepakbola Desa Bojong Tengah. Rombongan mobil Gubernur Jawa Barat ini kemudian berjalan beriringan menuju ke lokasi persawahan di mana lebih dari 1.500 an orang petani, buruh tani, dan karyawan perusahaan penangkaran benih, beserta anggota keluarganya, sudah menunggu dengan wajah sumringah.

Wajah Gubernur Ridwan Kamil pun tak kalah sumringahnya, saat dirinya berdiri di tengah hamparan sawah dengan padi yang menguning dengan bulir-bulir yang terlihat penuh dan sehat. Di tengah liputan media massa lokal dan nasional, baik media cetak, *online*, maupun televisi, secara simbolik Ridwan Kamil pun memulai ritual memanen benih padi.

Foto: Dok. FIONA

Panen padi secara simbolis oleh Gubernur Jawa Barat, Ridwan Kamil (di atas traktor).

Usai memanen benih padi, Ridwal Kamil dengan raut wajah serius sekaligus bangga menjawab pertanyaan wartawan dengan menuturkan bahwa benih padi yang ada di tangannya saat ini adalah benih padi terbaik nasional. Dia memberi julukan kepada benih para petani Jawa Barat itu dengan sebutan Benih Juara. Istilah benih juara itulah yang kemudian muncul sebagai judul pemberitaan di sejumlah besar media massa.

Masih dengan raut muka puas dengan capaian para petani di Jawa Barat, Ridwan Kamil menyempatkan diri melepas secara simbolik sejumlah armada truk bermuatan benih varietas unggul yang dikirim oleh produsen benih Sipetapa ke wilayah Pati, Jawa Tengah. Armada truk benih itu merupakan hasil transaksi murni bisnis antara produsen benih Jawa Barat dengan rekanan bisnis di Jawa Tengah.

Ridwan Kamil pada acara itu juga menyerahkan bantuan program benih padi yang anggarannya berasal dari pemerintah pusat kepada para petani Jawa Barat yang membutuhkan. Dilanjutkan kemudian dengan ke-

Foto: Dok. FIONA

Haji Anam (tengah) bersama Gubernur Jawa Barat, Ridwan Kamil saat memberi sambutan pada pembukaan acara panen raya 2022.

giatan makan siang bersama, disusul acara bincang-bincang santai antara Gubernur Ridwan Kamil dengan pengurus teras Sipetapa sambil berkeliling menyasikan pameran peralatan pertanian dan produksi pertanian, khususnya benih padi.

Benar saja, hanya berselang hitungan hari dari kegiatan Panen Raya Benih Padi 2022, pesanan benih yang diterima para penangkar yang tergabung dalam asosiasi Sipetapa Jawa Barat melonjak drastis. Pesanan benih datang dari berbagai daerah, bahkan cukup banyak pula yang datang dari luar wilayah Jawa Barat.

Permintaan benih dari para konsumen, agen, kios, dan petani, datang hingga beberapa bulan kemudian setelah acara digelar. CV Fiona Benih Mandiri termasuk satu di antara banyak penangkar benih yang mendulang berkah dari promosi gratis dengan "bintang iklan" Gubernur Jawa Barat Ridwan Kamil. Gudang baru CV Fiona Benih Mandiri yang pada musim panen akhir tahun 2022, terisi penuh 2.000 ton benih, tandas seluruhnya pada Februari 2023.

Asosiasi Era Digital, Pake Bendo

Sukses memprakarsai berdirinya dua asosiasi produsen benih, terasa belum cukup bagi Anam dan kawan-kawan sesama produsen benih. Anam melihat masih ada permasalahan yang cukup krusial terkait dengan pengadaan benih padi yang berkaitan dengan pelaksanaan program bantuan benih padi kepada para petani oleh pemerintah.

Seperti diketahui, pemerintah melalui instansi terkait memiliki program pemberian bantuan benih tanaman pangan kepada para petani. Pemberian bantuan ini dilaksanakan melalui mekanisme pembelian benih kepada para produsen secara digital melalui e-katalog dengan memanfaatkan dana anggaran pembangunan dan belanja negara (APBN).

Anam dan kawan-kawan mendeteksi adanya gejala kurang sehat dalam mekanisme e-katalog yang diselenggarakan pemerintah secara nasional. Di mana ada kecenderungan, produsen yang dipilih berasal dari mereka yang berani memberikan penawaran benih dengan harga paling murah.

Kontan hal itu berakibat pada munculnya produsen benih petualang yang memiliki tabiat tidak peduli dengan kualitas benih yang ditawarkan kepada pemerintah, asalkan harga yang di-*input* bisa sangat rendah. Secara sendiri-sendiri, baik CV Fiona maupun perusahaan penangkar benih tanaman pangan yang lain cukup sering mengingatkan penyedia katalog elektronik agar melakukan survei harga secara memadai, bukannya sekadar berpatokan pada harga benih yang murah.

Pasalnya, selain merugikan produsen penangkar yang melakukan usaha dengan jujur, hal itu juga berpotensi merusak program bantuan benih kepada para petani. Jika benih yang didistribusikan kepada petani tidak layak tanam, justru sangat merugikan petani dan mengancam kelangsungan program pemberian bantuan.

Menimbang hal itu, Anam dan para pengusaha benih tanaman pangan serta peserta e-katalog, lantas menggagas berdirinya sebuah asosiasi yang diberi nama Pake Bendo, singkatan dari Penyedia Katalog

Elektronik Benih Padi Indonesia. Misi dari asosiasi Pake Bendo itu adalah mengubah pola penawaran harga oleh para produsen penangkar agar terhindar dari perilaku produsen petualang yang hanya mengejar proyek tanpa memikirkan nasib para petani.

Lobi-lobi para pengurus teras Pake Bendo pun dilancarkan untuk mempengaruhi para pengambil kebijakan. Para pengurus Pake Bendo mendesak pemerintah untuk melakukan survei secara teliti, demi menghitung biaya produksi yang dikeluarkan para produsen benih sehingga bisa ditetapkan standar harga yang rasional.

ANOTES
Anam Notes

- ☑ Membangun kemitraan strategis dengan cara berkolaborasi dengan bisnis pelengkap atau individu yang berpengaruh dapat secara signifikan memperkuat jangkauan dan dampak bisnis. Carilah kemitraan yang selaras dengan nilai dan tujuan bisnis, saling memanfaatkan kekuatan untuk mendorong pertumbuhan bersama, dan ciptakan peluang yang saling menguntungkan.
- ☑ Pemasaran yang efektif dimulai dengan narasi merek yang terdefinisi dengan baik yang selaras dengan target *audience* yang ingin kita raih. Dengan mengkomunikasikan proposisi nilai unik secara autentik, kita dapat menciptakan hubungan emosional yang kuat dan membangun *brand image*. Contoh paling sederhana, selalu sampaikan kepada konsumen: "Anda senang beri tahu yang lain, Anda kecewa beri tahu kami."

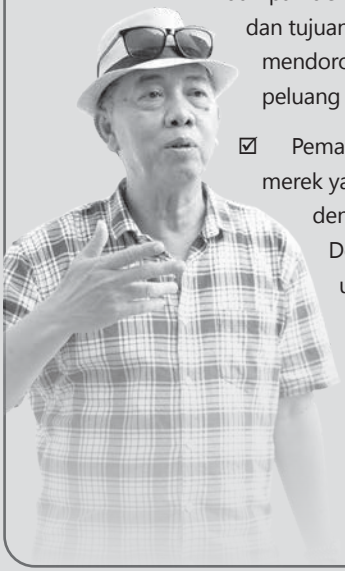


Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

Khaerul Anam Siyah

BAB
7

Berdirinya Koperasi Tabur Benih Melati

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

BAB
7

Berdirinya Koperasi Tabur Benih Melati

Pelabuhan Patimban memacu pergerakan Subang menuju kota industri. Bergabung di Koperasi Tabur Benih Melati membuat petani dan buruh kuat dan mandiri, sehingga tidak hanya menjadi penonton.

Seiring waktu berjalan, CV Fiona Benih Mandiri yang didirikan Haji Khaerul Anam Syah pada 2007 telah mengalami pertumbuhan yang sangat signifikan. Jumlah petani penangkar benih yang menjadi jejaring CV Fiona Benih Mandiri sebagai mitra, ditambah dengan pegawai atau buruh yang bekerja sebagai karyawan, telah mencapai angka ratusan orang.

Saat itu, terbersit di benak Anam, betapa nasib dan masa depan para petani, buruh, dan keluarganya sangat bergantung pada maju dan mundurnya bisnis penangkaran benih padi miliknya. Dari situ, muncullah keyakinan bahwa orang-orang itu haruslah memiliki organisasi untuk mewadahi kepentingan sekaligus menjamin kesejahteraannya.

Anam menyadari, upayanya untuk mengentaskan mereka ke tingkat kesejahteraan yang lebih baik, memang benar-benar berkejaran dengan waktu. Apalagi, di usianya yang sudah terbilang tidak muda, Anam menaruh harapan besar, sebelum waktu yang diberikan Sang Khalik diambil kembali, organisasi untuk mewadahi kepentingan para petani, buruh tani, dan karyawan CV Fiona Benih Mandiri dalam bentuk koperasi harus segera terbentuk secara mandiri dan kuat.

Koperasi yang diidam-idamkan Anam itu diharapkan bisa berjalan beriringan dengan CV Fiona Benih Mandiri yang juga dia harapkan semakin hari semakin kokoh sebagai sebuah badan usaha. Harapan Anam, kelak dua badan usaha yang dia rintis itu bisa dinikmati oleh generasi penerusnya bersama-sama dengan para petani mitra, buruh tani, karyawan perusahaan, serta seluruh anggota keluarga mereka.

Kesadaran dan harapan akan kemaslahatan bisnisnya itu, berjalan seiring dengan perkembangan wilayah Subang yang kian menampakkan wajahnya se-

bagai kota atau kawasan urban. Salah satunya ditandai dengan kehadiran megaproyek di Subang, berupa pembangunan Pelabuhan Patimban. Pengerjaan proyek ini telah dimuai pemerintah, dalam hal ini Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR), sejak 2019, Setelah digelar *soft lounching* pada akhir 2020, proyek pelabuhan yang menghabiskan dana anggaran negara sebesar Rp50 triliun itu diperkirakan bakal rampung seluruhnya di 2028.

Anam pun memberikan perhatian yang sangat serius terhadap hal itu. Pengoperasian pelabuhan baru berskala internasional itu diprediksi akan langsung membuka ratusan lapangan pekerjaan baru. Anam bahkan telah mendengar adanya prediksi yang menyebut bahwa tatkala pelabuhan itu beroperasi penuh di 2028, akan datang sedikitnya empat juta warga dari luar daerah ke Subang, demi memenuhi kebutuhan lowongan tenaga kerja baru di berbagai sektor yang baru tumbuh.

Bagi Anam, prospek dan potensi wilayah Subang seiring perubahan lingkungan sosial-ekonomi yang bakal muncul akibat proses urbanisasi sangatlah menjanjikan. Namun, pada sisi lain juga memunculkan tantangan sangat serius bagi warga Subang. Berpangku tangan tanpa berbuat sesuatu untuk mempersiapkan diri menyambut perubahan, menurut Anam bisa membuat warga Subang bakal terpinggirkan secara ekonomi seperti yang lazim dialami penduduk asli di berbagai daerah di Indonesia.

Foto: Istimewa.

Pembangunan pelabuhan Patimban, Subang-Jawa Barat.

Demi merespons perubahan tersebut, Anam pun melontarkan ide-ide yang sangat jelas dan realistis. Yakni, tentang urgensi diambilnya langkah agar kelak orang-orang di Subang mampu tampil sebagai pelaku bisnis. Jangan sampai, kata Anam, penduduk Subang hanya bisa duduk sebagai penonton.

Bagi Anam, peluang masyarakat Subang untuk bisa tampil bukan hanya sebagai penonton, melainkan menjadi pelaku ekonomi yang mandiri dan kuat, sangatlah besar. Khususnya bagi mereka yang selama ini bergelut di bidang usaha pertanian, baik sawah padi produksi pangan maupun sawah untuk produksi benih. Kemandirian ekonomi warga Subang akan semakin kuat jika mereka memiliki kesadaran untuk membangun jaringan kerjasama dalam wadah koperasi.

Koperasi Jadi Kunci

Kemampuan para petani untuk membangun jaringan antarsesama produsen benih padi merupakan kondisi kunci yang berpeluang menciptakan keunggulan. Dengan itu, para petani cenderung mengambil sikap yang positif dengan tidak melakukan persaingan yang menghalalkan segala cara, antara yang satu dengan lain, tapi lebih memilih menyatukan diri dalam organisasi koperasi.

Di Koperasi Tabur Benih Melati yang berdiri dari sebuah gagasan gemilang Anam, para petani senantiasa mendapatkan kepastian terkait penjualan produksi gabah mereka. Harga yang dipatok koperasi pun bisa dibilang bisa bersaing dengan harga gabah jika dijual ke para tengkulak. Berapapun banyaknya gabah produksi petani mitra, koperasi selalu bersedia membeli dengan harga pantas.

Anam juga merasa bersyukur, kantor Koperasi Tabur Benih Melati yang lokasinya bersebelahan dengan CV Fiona Benih Mandiri, telah menjadi ajang saling berbagi pikiran atau gagasan perihal masa depan bisnis sektor pertanian, saling tukar informasi mengenai cara cara baru dan inovatif penanganan masalah tanaman padi, serta berbagai hal lain yang dirasa penting dan bermanfaat bagi petani mitra. Anam menyebut kegiatan tukar-menukar ide dan gagasan dengan istilah ‘ngopi’ atau ‘ngobrolin pikiran’.

Nama Koperasi Tabur Benih Melati sendiri memiliki makna khusus yang terkait dengan visi Anam selaku pemrakarsa. Diungkapkannya, kata ‘tabur’

HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) PRODUKSI BENIH

NO	URAIAN	NILAI (Rp/Kg)	KETERANGAN
A. BIAYA LANGSUNG (VARIABEL COST)		9.427,00	
	Biaya Calon Benih	6.617,00	
1.	Pengadaan Benih Sumber		
2.	Ongkos Kirim Benih Sumber		
3.	Distribusi Benih Sumber Ke Petani mitra		
4.	Biaya Roguing	150,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
5.	Pengadaan Sak Panen	65,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
6.	Biaya Beli Calon Benih dari Petani (GKP)	6.100,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
7.	Upah Bongkar Muat Panen	150,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
8.	Truk Panen	150,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
9.	Sertifikasi BPSB	2,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
	Biaya Prosessing	2.810,00	
1.	Kegiatan Penjemuran GKP hingga KA 11%	350,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
2.	Pembersihan (Cleaning and Blower, Material & Ongkos)	150,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
3	Penyusutan	1.525,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
4	Packing (Material dan Ongkos Tenaga Kerja)	500,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
5	Sak Kemasan untuk Distribusi	75,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
6	Label	50,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
7	Warehouse Stacking / Stapel / Lot untuk Pengujian	150,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
8	Pengujian Laboratorium BPSB	10,00	Sumber dari produsen benih anggota asosiasi
TOTAL BIAYA LANGSUNG		9.427,00	
B. PROFIT DAN BIAYA TIDAK LANGSUNG (MAX 15%)		1.414,05	
C. PRODUCTION COST		10.841,05	
D. PPH 1,5%		11.003,67	
HARGA BENIH DI GUDANG		**11.003,67**	

Catatan: bagian yang kosong artinya tidak ada biaya atau tidak tersedia informasinya

Sumber: Perkumpulan penyedia e-katalog benih padi Indonesia

merupakan akronim dari 'tani' dan 'buruh'. Sementara itu, 'benih' merupakan kependekan dari frase 'benar-benar ikhlas'. Dan kata 'melati' merupakan singkatan dari 'melayani dengan hati'.

Tahun 2016 kemudian menjadi tonggak penting bagi Koperasi Tabur Benih Melati. Di mana lembaga ekonomi berbasis kerakyatan itu memperoleh legalitas dan menjadi sebuah lembaga berbadan hukum yang sah. Begitu mengantungi legalitas, kegiatan usaha koperasi yang beranggotakan para petani penangkar benih padi dan karyawan perusahaan CV Fiona ini langsung bergerak cepat. Antara lain, koperasi berperan sebagai pemasok bahan baku hasil panen benih padi bagi CV Fiona Benih Mandiri.

Penandatanganan *memorandum of understanding* (MoU) atau kesepahaman kedua pihak, yakni dari Koperasi Tabur Benih Melati dan CV Fiona Benih Mandiri, mengukuhkan kerja sama usaha antara keduanya. Di mana, koperasi memegang peran sebagai pemasok benih, sedangkan CV Fiona Benih Mandiri sebagai *offtaker*-nya.

Peran CV Fiona Benih Mandiri sebagai *offtaker* koperasi sudah barang tentu memerlukan modal yang terbilang besar, mengingat proses pembayaran dari hasil panen petani mitra koperasi tidak bisa ditunda-tunda. Oleh karenanya, demi memenuhi kebutuhan modal awalnya, CV Fiona Benih Mandiri bahkan mengajukan satu gudangnya sebagai *back up* untuk mendapatkan pembiayaan.

Berselang beberapa tahun setelah aktivitas koperasi Tabur Benih Melati berjalan, Anam bersama para petani mitranya pun mulai melirik peluang dalam menggandeng lembaga-lembaga yang memiliki peran sebagai pemberi pinjaman untuk perkuatan modal usaha. Adalah Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) Koperasi yang pertama-tama dibidik dan dipelajari oleh Anam dan para mitranya.

Satuan kerja di bawah kendali Badan Layanan Umum (BLU) Kementerian Keuangan itu memang memiliki tugas khusus berupa pengelolaan dana bergulir yang disalurkan kepada koperasi. Bentuknya, berupa pinjaman atau pembiayaan dengan bunga yang relatif sangat rendah.

Untuk pembiayaan yang bersifat komunal atau kelompok, LPDB bahkan bisa membebaskan krediturnya dari kewajiban untuk menyertakan aset seba-

Foto: Dok. FIONA

Rapat sosialisasi penataan Badan Hukum Koperasi dalam rangka persiapan pembentukan dan pendirian Koperasi Produsen Tabur Benih Melati, Subang, 17 Juni 2016

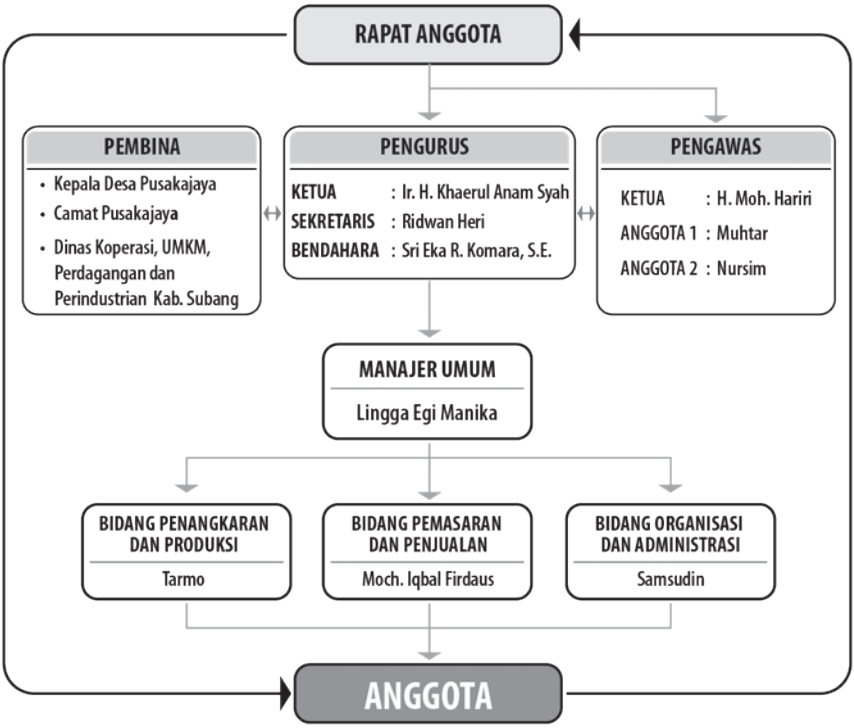
gai jaminan pinjaman. Hanya saja, untuk pembiayaan jenis itu, para pengelola koperasi umumnya menyadari perlu perjuangan yang lumayan berat agar bisa terpilih untuk memperoleh kucuran pembiayaan dari lembaga tersebut.

Itu pulalah sebabnya, Anam kerap melontarkan gurauannya di hadapan para petani mitra dan karyawan yang menjadi anggota koperasi: "Lebih mudah masuk surga ketimbang memperoleh pinjaman dari LPDB."

Kondisi yang dipandang menjadi pemicu munculnya kesulitan, khusus dalam hal pengajuan permohonan pinjaman ke LPDB, adalah ihwal keterbatasan volume dana yang dimiliki lembaga itu, dibandingkan jumlah pelaku usaha koperasi dan usaha kecil menengah yang mengajukan permohonan suntikan dana berbunga murah tersebut.

Belum lagi, sederet persyaratan administrasi yang harus dipenuhi oleh pihak koperasi, selaku pihak yang mengajukan permohonan pinjaman. Di antaranya, telah melaksanakan rapat anggota tahunan (RAT) dua tahun terakhir secara berturut-turut, memperoleh sisa hasil usaha (SHU) positif dalam setahun terakhir, dan memiliki dokumen pendukung lain seperti, dokumen berbadan hukum, NPWP dan lain lain.

STRUKTUR ORGANISASI
KOPERASI PRODUSEN TABUR BENIH MELATI



Tak hanya itu, masih ada lagi persyaratan yang sifatnya lebih teknis. Yaitu, memiliki laporan keuangan yang jelas dan terstruktur selama dua tahun terakhir dengan SHU positif. Selain itu, memiliki pula laporan keuangan yang sudah diaudit Kantor Akuntan Publik (KAP) untuk pinjaman di atas Rp5 miliar.

Bagi Koperasi Tabur Benih Melati, sederet persyaratan teknis-administratif itu sesungguhnya bukan menjadi masalah yang terlalu berat untuk dipenuhi. Mengingat sejak awal berdirinya, *positioning* bisnis yang dilakoni Anam itu sudah sangat jelas dan menguntungkan.

Bagan Kemitraan Koperasi Produsen Tabur Benih Melati

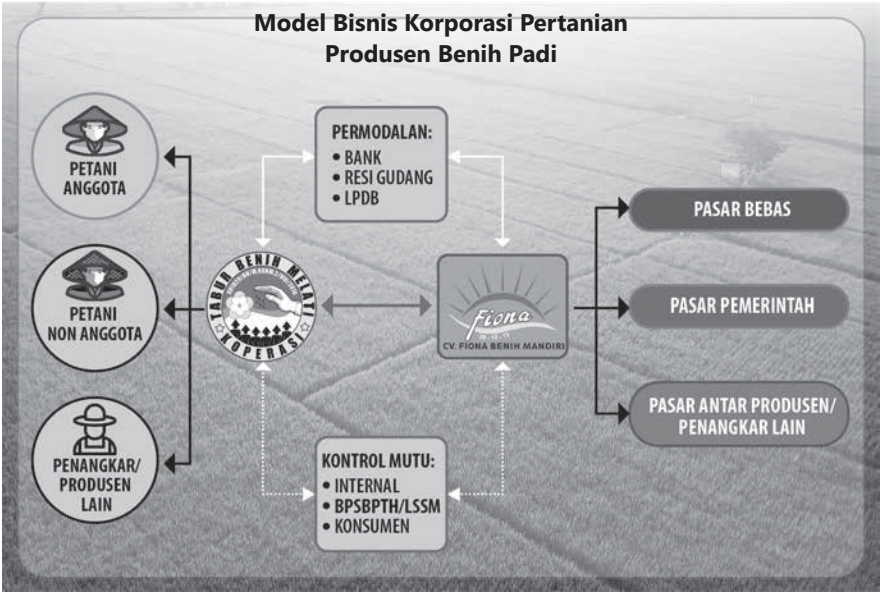
Kebuntuan Mulai Mencair

Dalam pandangan Anam, kendala paling sulit yang harus dihadapi tak lain adalah persepsi yang berkembang di tubuh LPDB sendiri. Yakni, seputar paradigma lama dalam hal pembiayaan koperasi.

Diketahui, selama ini LPDB lebih banyak membiayai koperasi berbasis simpan-pinjam. Sedangkan jenis koperasi yang dikelola Anam, secara total bergerak di sektor riil dengan bentuk usaha perdagangan benih padi.

Upaya untuk meyakinkan para punggawa LPDB bahwa Koperasi Tabur Benih Melati memiliki usaha yang sehat dan layak didukung pembiayaannya terus dilakukan oleh Anam dengan penuh kesabaran.

Anam, dalam beberapa kali pertemuan dengan para petani mitra yang menjadi anggota koperasi, mengungkapkan tentang keyakinannya bahwa dalam setiap kesulitan senantiasa melekat bersamanya sebuah kemudahan. Dan disampaikan pula oleh Anam bahwa lambatnya proses pengucuran dana oleh pihak LPDB, semata terjadi akibat adanya keraguan di level pengambil keputus-



an di LPDB, perihal kelayakan usaha Koperasi Tabur Benih Melati, yang notabene bergerak di sektor riil.

Menghadapi persoalan tersebut, Anam pun lebih memilih untuk mengambil hikmahnya. Dia menilai, tim LPDB menjadi semakin terbuka dan memiliki panduan untuk menilai kelayakan usaha koperasi sektor riil. Sebab diakuinya, proses yang harus ditempuh LPDB dalam melakukan penelitian terhadap jenis koperasi yang bergerak pada bisnis sektor riel memang tidak semudah saat meneliti koperasi simpan-pinjam.

Di tengah suasana yang penuh ketidakpastian untuk mendapatkan dana pinjaman dari LPDB, secara tak terduga pengurus Koperasi Tabur Benih Melati mendapatkan pemberitahuan resmi dari protokoler Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) perihal akan adanya kunjungan Menteri Koperasi dan UKM Teten Masduki, pada 7 Desember 2020.

Setelah menerima surat pemberitahuan resmi, Anam kemudian mendapatkan telepon dari staf kementerian yang memberi tahu bahwa Menteri Teten akan meninjau fasilitas yang dimiliki CV Fiona Benih Mandiri. Mengingat kesibukan

Menteri Teten Masduki, begitu pemberitahuan yang diterima Anam, dialog ihwal keberadaan koperasi yang menaungi para petani mitra, buruh tani, serta para karyawan yang tergabung dalam Koperasi Benih Mandiri antara Menteri Teten Masduki dan Anam akan berjalan sangat singkat, sekitar 10 menit saja.

Saat waktu yang sudah ditetapkan tiba, Menteri Teten Masduki didampingi pejabat teras Kementerian Koperasi dan UKM langsung meninjau lokasi pabrik dan gudang CV Fiona Benih Mandiri. Saat itu, Anam berada persis di samping Menteri Teten dan dalam posisi siap memberikan penjelasan yang dibutuhkan.

Namun percakapan antara Menteri Teten dan Anam, di lokasi pabrik nyatanya tidak berlangsung mulus lantaran terganggu oleh kebisingan suara mesin-mesin yang dalam kondisi bekerja saat kunjungan berlangsung. Berulang kali, Menteri Teten mendekatkan telinganya ke wajah Anam agar bisa mendengar dengan jelas isi penjelasan Anam. Namun, tetap saja suara mesin pengering gabah dan *blower* pembersih, jauh lebih dominan.

Alhasil, Menteri Teten yang ingin mendapat informasi lebih banyak merasa terganggu oleh kebisingan. Maka kontan, dia meminta stafnya untuk mencari lokasi di sekitar kantor Koperasi Tabur Benih Melati yang lebih tenang. Di sebuah sudut kantor dengan meja dan kursi seadanya, Menteri Teten Masduki mulai mencecar Anam dengan sejumlah pertanyaan ihwal keberadaan koperasi yang menaungi para petani, buruh tani, dan para karyawan.

Anam pun tidak menyia-nyiakan kesempatan emas dengan menyampaikan informasi perihal keberadaan Koperasi Tabur Benih Melati serta pentingnya Kementerian Koperasi dan UKM memberikan dukungan optimal agar koperasi yang sudah lahir dan menjadi naungan banyak petani bisa hidup secara lebih baik dan sehat. Menteri Teten pun menegaskan bahwa merawat dan memberi perhatian kepada kehidupan koperasi merupakan kewajiban yang diemban Kementerian Koperasi dan UKM.

Dalam waktu yang tidak terlalu lama pasca kunjungan Menteri Koperasi dan UKM, kebuntuan dalam hal pendanaan koperasi pun terpecahkan. LPDB akhirnya memutuskan, Koperasi Tabur Benih Melati dianggap layak untuk menerima pembiayaan dana bergulir. Pada kali pertama proses peminjaman dana itu, Koperasi Tabur Benih Melati menerima pinjaman sebesar Rp1 miliar dengan bunga sebesar 3 persen.

Tak hanya pihak Koperasi Tabur Benih Melati yang kontan dirudung perasaan gembira, para pejabat LPDB pun terus memberikan apresiasi dan dukungan atas capaian yang berhasil diraih koperasi. Sikap para punggawa LPDB yang semakin hari semakin positif itu diketahui kemudian oleh Anam, seiring kedekatan relasi antara mereka dan pengurus Koperasi Tabur Benih Melati. Cukup sering kedua pihak terlibat dalam acara kongkow, diselingi diskusi santai dan informal sambil minum kopi.

Seiring membaiknya relasi dengan LPDB, koperasi yang dikelola Anam pun terus memperlihatkan performa yang memuaskan. Kewajiban berupa setoran pinjaman dibayarkan secara rutin setiap bulan, tanpa pernah meninggalkan catatan buruk. Setelah dua tahun berjalan, kali ini giliran pihak LPDB yang bergerak lebih aktif.

LPDB mendorong koperasi Tabur Benih Melati agar menaikkan kapasitas produksinya. Tak hanya itu, LPDB pun menyampaikan kemungkinan untuk menambah besaran dana pinjaman yang diberikan kepada koperasi tersebut. Tujuannya, agar koperasi bisa menyerap benih produksi petani petani mitra secara lebih masif.

Foto: Dok. FIONA

H. Anam (nomer 5 dari kiri, memakai topi laken) teribat perbincangan dengan Menteri Koperasi dan UKM Teten Masduki (bertopi hitam dan berkemeja putih) saat acara kunjungan ke Koperasi Produsen Tabur Benih Melati, di Pusakajaya, Subang, Jawa Barat, 7 Desember 2020..

Demi meningkatkan kapasitas daya serap produksi petani mitra, Koperasi Tabur Benih Melati memang memerlukan dana segar yang tidak sedikit. Itulah sebabnya, hingga sampai di satu titik, Anam merasa perlu untuk merespons tawaran dari pihak LPDB terkait penambahan jumlah pinjaman dana bergulir.

Pada penghujung 2022, pengajuan penambahan peminjaman dana ke pihak LPDB pun kembali dilakukan oleh Koperasi Tabur Benih Melati. Pada momentum tersebut, koperasi menerima dana pinjaman sebesar Rp4 miliar dari LPDB dengan bunga pinjaman yang sedikit lebih tinggi dibanding pada proses peminjaman pertama, yakni 4 persen.

Kepercayaan besar yang disandangkan pihak LPDB kepada Koperasi Tabur Benih Melati jelas tak ingin sedikitpun disia-siakan oleh Anam dan para petani mitranya. Itulah sebabnya, menanggapi soal kenaikan bunga pinjaman, Anam dengan bijaksana mengatakan bahwa besaran bunga itu masih relatif rendah dan memiliki risiko gagal bayar yang kecil bagi koperasi.

Koperasi Tabur Benih Melati juga terus menjaga performa pinjaman di level lancar, tanpa pernah menorehkan catatan hitam, walau hanya sekali pun. Agaknya, itulah sebabnya pihak LPDB kemudian mencatatkan Koperasi Tabur Benih Melati pada jajaran koperasi berbasis pertanian dengan performa terbaik pada skala nasional.

Nama yang Mewangi

Harum semerbak nama Koperasi Tabur Benih Melati itu kemudian juga menempatkannya dalam list undangan acara yang digelar oleh Kementerian Keuangan, di Lapangan Banteng, Jakarta Pusat, pada 2-3 Maret 2023. Melalui Badan Layanan Umum (BLU), Koperasi Tabur Benih Melati diundang sebagai salah satu peserta pada kegiatan BLU Fair.

Bersama belasan koperasi terbaik lainnya dari seluruh penjuru tanah air, Koperasi Tabur Benih Melati membuka stan di pameran tersebut. Bagi Anam, hal itu menciptakan kebanggaan tersendiri, mengingat seluruh koperasi yang diundang oleh Kemenkeu masuk dalam kategori koperasi dengan performa yang baik dan layak untuk didukung melalui sejumlah program secara berkesinambungan.

Foto: Dok. FIONA

H. Anam (baris depan, duduk kedua dari kanan), bersama anggota Koperasi Tabur Benih Melati, berfoto bersama usai Rapat Anggota Tahunan (RAT).

Pada perhelatan itu, Anam sendiri berhalangan hadir. Pasalnya, sebagai Ketua Koperasi Tabur Benih Melati, dirinya dijadwalkan hadir untuk memenuhi undangan dari Kementerian Koperasi dan UKM pada 6 Maret 2023. Anam pun menugaskan orang kepercayaannya, Heri, yang juga merupakan Manajer Koperasi Tabur Benih Melati.

Heri berangkat ke Jakarta dengan membawa sejumlah alat peraga, spanduk, poster-poster, dan *flyer* untuk mengisi stan Koperasi Tabur Benih Melati di lokasi acara. Tak lupa, sebuah miniatur sawah berisi tanaman padi benih pun ikut disiapkan Heri untuk keperluan pameran tersebut.

Sesampainya di Subang, seusai kegiatan BLU Fair di Lapangan Banteng, Jakarta, Heri menyampaikan kepada atasannya bahwa stan Koperasi Tabur Benih Melati yang dikreasikan dalam bentuk miniatur tanaman benih padi kualitas unggul mampu menarik perhatian Direktur Utama LPDB Supomo dan Wakil Menkeu Suahasil Nazara.

Supomo bahkan menyempatkan diri menyambangi stan dan meluangkan waktu lumayan lama untuk berdialog dengan Heri. Pada kesempatan itu, Supomo menjelaskan, ihwal keberadaan BLU yang secara organisatoris membawahi LPDB.

Kepada Heri, Supomo juga menanyakan seputar kucuran dana LPDB yang diterima Koperasi Tabur Benih Melati dan seberapa jauh efek yang ditimbulkan bagi performa koperasi tersebut. Heri pun menjelaskan bahwa kucuran dana PLDB pertama sebesar Rp1 miliar pada 2020 telah mendorong koperasi untuk membeli hasil panen petani mitra sebesar rata-rata 1.000 ton per tahun.

Demi mendengar hal itu, kekaguman pun tak dapat disembunyikan dari wajah Supomo. Heri lalu melanjutkan penjelasannya, bahwa setelah LPDB mengucurkan dana pinjaman kedua sebesar Rp4 miliar di tahun 2022, kapasitas koperasi untuk membeli produk petani meningkat secara signifikan menjadi rata rata 1.500 ton per tahun.

Setelah berbincang-bincang di stan Koperasi Tabur Benih Melati, Dirut LPDB Supomo menyampaikan pesan agar koperasi senantiasa meningkatkan performa sehingga lebih bermanfaat bagi para petani yang menjadi anggota. Supomo pun melanjutkan kegiatannya menyambangi seluruh stan di pameran tersebut.

Memancing Keingintahuan

Sementara itu, di kantor Koperasi Tabur Benih Melati di Desa Pusajaya, Subang, Jawa Barat, Anam tengah bersiap mengikuti acara yang diselenggarakan Istana Kepresidenan, Senin, 6 Maret 2023 di Pondok Pesantren Al-Ittifaq, Bandung, Jawa Barat.

Pada undangan yang disampaikan ke Anam, tertera tajuk acara "Penyerapan Skema Pembiayaan Rantai Pasokan Pangan Berbasis Koperasi". Sesuai rencana, acara itu dibuka oleh Presiden RI Joko Widodo dan melibatkan sebanyak 90 koperasi berbasis pertanian dari seluruh Indonesia.

Mengenakan baju putih celana hitam dan peci yang merupakan *dresscode* dalam acara itu, Anam melihat bahwa seluruh peserta acara tanpa kecuali juga mengenakan pakaian serupa. Termasuk juga, Presiden RI Joko Widodo dan sejumlah menteri serta pejabat yang hadir mendampinginya.

Setibanya di lokasi acara, Presiden Joko Widodo dan rombongan pejabat langsung disuguhi pemandangan beraneka macam tanaman buah-buahan di dalam *green house* yang disulap menjadi stan-stan oleh pihak pengurus koperasi pondok pesantren. Ada mangga, jeruk, dan bermacam-macam buah lainnya.

> ***Namun tak dipungkiri, rasa kikuk pun serta-merta muncul di hati Anam. Pasalnya, sejak Koperasi Tabur Benih Melati mendapat bantalan dana dari LPDB, dirinya sama sekali belum pernah bertemu muka dengan Supomo."***

Selain *green house* tanaman pertanian, Presiden Jokowi juga disajikan pemandangan berupa proses pemanenan, pembersihan, dan pengepakan produk pertanian. Pengepakan itu dilakukan di dalam rumah-rumah penduduk dan melibatkan kaum ibu rumah tangga.

Sedangkan untuk proses menanam hingga panen, dilakukan para santri laki-laki. Produk yang sudah selesai dibungkus oleh mereka, kemudian dikumpulkan untuk selanjutnya dikirimkan ke sejumlah pasar swalayan di sekitar Bandung.

Melihat kesibukan seputar *green house*, yang lebih menunjukkan aktivitas nyata ekonomi rakyat dalam kehidupan sehari-hari, dan bukan secara khusus dibuat untuk menyambut kedatangan para tamu, tampak ada ekspresi keterkejutan berbalut kekaguman terpancar di wajah Presiden Jokowi dan para petinggi negara.

Sebagai sosok pengusaha yang kerap menampingi kegiatan Istana Kepresidenan sejak masa kepemimpinan Presiden Megawati Soekarnoputri, Susilo Bambang Yudhoyono, hingga Joko Widodo, Anam pun mengaku menangkap aura yang berbeda pada diri Presiden Jokowi ketika itu. Melihat realitas kekuatan ekonomi rakyat kecil yang tergabung dalam wadah koperasi, menurut Anam, mampu membuat Presiden Jokowi dan rombongannya terkesiap.

Alhasil, jika biasanya kegiatan presiden selalu dibuka dengan kumandang lagu Indonesia Raya, kali itu seperti terlewatkan. Sempat kosong beberapa menit, Menteri Koperasi dan UKM Teten Masduki tampil dan mengambil mikrofon. Selanjutnya, Menteri Teten pun langsung membuka sesi tanya jawab bagi petani dan anggota koperasi dengan Presiden Jokowi.

Foto: Dok. FIONA

Penandatanganan MoU hilirisasi dan komersialisasi varietas padi Sidenuk oleh H. Anam, disaksikan langsung Presiden RI Joko Widodo dan Menristek Dikti Prof. Muhammad Nasir dalam acara National Innovation Forum 2015 di Gedung Dewan Riset Nasional Puspitek, Serpong, Tangerang Selatan, Banten, 13 April 2015.

Di hadapan sejumlah ulama sepuh yang hadir, Presiden Jokowi pun berbicara relatif singkat. Dengan wajah yang cenderung menampilkan ekspresi serius, Presiden Jokowi menyampaikan penghargaan yang sangat tinggi kepada para ulama dan santri yang sukses membangun bisnis berbasis pertanian dengan model koperasi.

Sementara itu, Anam yang masih berada dalam satu kerumunan dengan para peserta lain mendadak dihampiri oleh seorang stafnya. Staf tersebut memberi info bahwa sosok yang berdiri persis di depan Anam adalah Supomo, Direktur Utama LPDB, lembaga yang selama ini telah mengucurkan dana terbilang besar bagi Koperasi Tabur Benih Melati.

Merasa belum pernah mengenal atau bertemu langsung Supomo, Anam tidak lantas menyapa. Hanya saja dari jarak antara dirinya dan Supomo yang cukup dekat, Anam bisa menangkap percakapan yang dilakukan Supomo saat itu. Terdengar jelas oleh Anam, Dirut LPDB itu kepada rekan sejawatnya menceritakan rasa ketertarikannya kepada Koperasi Tabur Benih Melati yang stannya dia kunjungi saat berlangsung BLU Fair di Lapangan Banteng, Jakarta, beberapa hari sebelumnya.

Kepada sejawatnya itu, Supomo bahkan menyatakan keinginannya untuk tahu lebih banyak tentang koperasi yang berdomisili di Desa Pusajaya, Subang, Jawa Barat itu. Percakapan yang tidak secara sengaja didengarnya itu kontan membuat Anam berbesar hati.

Namun tak dipungkiri, rasa kikuk pun serta-merta muncul di hati Anam. Pasalnya, sejak Koperasi Tabur Benih Melati mendapat bantalan dana dari LPDB, dirinya sama sekali belum pernah bertemu muka dengan Supomo. Beruntung suasana kikuk itu pun mencair dengan sendirinya, karena pada sesi acara berikutnya, Supomo pun beranjak dari posisi berdirinya untuk mengikuti aktivitas lain bersama Presiden Jokowi.

ANOTES
Anam Notes

- ☑ Dengan menyelaraskan visi yang jelas dan inspiratif, serta misi sukses bersama, mitra petani menjadi lebih termotivasi untuk berkontribusi dan berinvestasi pada keberhasilan keseluruhan bisnis.
- ☑ Rangkul dan pertahankan kekuatan kolaborasi dengan cara mengadopsi model bisnis kooperatif. Langkah ini dapat menumbuhkan budaya kerja tim dan gotong royong sehingga memungkinkan kita dan mitra petani untuk mengumpulkan sumber daya seperti permodalan, berbagi keahlian, dan mencapai tujuan sukses bersama-sama.

Foto: PRISMA- Achmad Ubaidillah

Khaerul Anam Siyah

BAB
8

Dulu Di-*Blacklist* Bank, Kini Dicari-cari

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

BAB
8

Dulu Di-Blacklist Bank, Kini Dicari-cari

Saat kredit bank kembali mengucur, Anam melihat pertanda baik bahwa bisnis penangkaran benih padi telah dihapuskan dari daftar hitam di dunia perbankan.

SEBAGAI pengusaha yang bergerak di sektor pertanian, wajar rasanya jika Haji Khaerul Anam Syah berharap akan mendapat dukungan kuat dari pemerintah dan lembaga-lembaga lain dalam bentuk kemudahan mendapatkan akses pembiayaan. Namun nyatanya, sejumlah fasilitas dana pinjaman yang diperoleh CV Fiona Benih Mandiri tidak pernah terwujud tanpa usaha ekstra keras dari Anam.

Sama halnya ketika Anam berjibaku demi mendapatkan kucuran dana bergulir koperasi melalui Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB), perjuangan yang menguras tenaga dan pikiran juga harus dilakukan Anam untuk meyakinkan kalangan perbankan yang berkantor di kawasan Pamanukan-Subang agar bersedia mengucurkan dana pinjaman berbunga lunak di sektor usaha penangkaran benih padi.

Kebijakan para pimpinan bank di kawasan Pemanukan-Subang sendiri menggambarkan sebuah paradoks. Pada satu sisi, kawasan Subang sudah sejak lama dinobatkan sebagai salah satu etalase lumbung padi Indonesia. Dengan logika pikir sederhana, seharusnya kalangan perbankan giat mengucurkan dana pembiayaan bagi usaha-usaha masyarakat di sektor pertanian, termasuk usaha penangkaran benih padi. Namun, saat Anam mulai melangkahkan kaki untuk menggeluti sektor usaha penangkaran benih, para pimpinan bank di kawasan Pamanukan-Subang justru bersikap sebaliknya. Mereka memasukkan jenis usaha penangkaran benih sebagai bisnis yang berisiko untuk dikucuri pinjaman.

Memang, pada 1997 saat pertama kali Anam terjun menekuni usaha penangkaran benih padi, jumlah petani yang mengkhususkan diri sebagai petani penangkar masih bisa dihitung dengan jari. Itupun kondisi usaha mereka rata-rata kembang kempis atau kesulitan untuk bertahan.

> ***Anam bagai terkena getah dari buah nangka yang tak pernah dia makan. Dunia usaha penangkaran benih padi, ternyata merupakan jenis usaha rakyat yang di-blacklist bank."***

Anam sendiri mengalami persoalan yang kurang lebih sama dengan para petani penangkar benih lain, yakni usahanya sulit berkembang lantaran berbagai keterbatasan. Termasuk, sulitnya mendapatkan akses permodalan yang berbunga rendah seperti Kredit Usaha Kecil (KUK) atau Kredit Usaha Rakyat (KUR), yang merupakan program pemerintah dalam rangka menopang usaha rakyat kecil melalui Bank BRI.

Langkah Bank BRI maupun bank-bank swasta di Subang, yang menutup pintu bagi petani penangkar benih, bukanlah tanpa alasan. Sebelum Anam masuk ke bisnis ini, semua pelaku usaha penangkaran benih yang dibiayai oleh Bank BRI sudah lebih dulu mengalami masalah kredit macet.

Anam bagai terkena getah dari buah nangka yang tak pernah dia makan. Dunia usaha penangkaran benih padi yang digelutinya, ternyata merupakan jenis usaha rakyat yang sudah di-*blacklist* oleh bank. Alhasil, Anam harus berjibaku seorang diri untuk menjaga agar sisi permodalan usahanya tetap aman. Tanpa dukungan bank, maknanya sama saja Anam harus menyediakan dengan kekuatan sendiri seluruh modal investasi dan modal kerjanya.

Mulai dari biaya produksi membajak sawah, membeli benih, pupuk, pestisida, biaya perawatan saat padi mulai ditanam hingga panen, serta biaya panen itu sendiri. Mustahil juga bagi Anam untuk mendapatkan pinjaman modal dengan mengagunkan sawah seluas 1,4 hektare yang dia garap, lantaran sertifikat lahan itu tercatat atas nama mertuanya.

Sikap perbankan yang menolak membiayai usaha penangkaran benih melalui program kredit berbunga murah, membuat situasi yang dihadapi Anam pada masa awal menekuni bisnis menjadi sangat keras. Tak jarang dia harus melakukan langkah gali lubang tutup lubang. Meminjam dana dari kerabat

yang satu, untuk kemudian menutup utang sebelumnya dari kerabat yang lain. Terkadang pula, Anam harus menggadaikan barang berharga milik istrinya yang baru bisa ditebus setelah musim panen tiba. Hal itu dilakukan Anam agar roda bisnis penangkaran benih yang dia rintis bisa terus berputar.

Meski sempat tidak dilirik oleh bank, para petani penangkar benih di Subang, termasuk Anam, memilih untuk tidak berputus asa. Terbukti para penangkar benih itu mampu terus bertahan hidup dan bahkan memperbaiki keadaan dengan berbagai cara yang bisa dilakukan.

Dibanding dengan para penangkar benih lainnya, kondisi bisnis yang dihadapi Anam ketika itu relatif lebih baik. Hal itu diakui Anam tak lepas dari pengalaman dirinya sebagai *marketing* produk pertanian saat masih menekuni dunia kerja di masa lalu.

Dengan menggenggam faktor pembeda dengan penangkar benih lainnya, Anam mampu menjual dengan teknik dan metode yang lebih baik. Kemampuan menjual itu membuat dirinya dipercaya oleh petani penangkar benih lainnya untuk menjualkan hasil produksi benih milik mereka. Alhasil, antara Anam dan sesama penangkar benih lain, terbangun semacam jejaring pemasaran. Anam dalam hal ini sebagai ujung tombaknya.

Sangat boleh jadi, kreativitas, kerja sama, serta sikap tak kenal lelah dan putus asa para petani penangkar di Subang itulah yang mampu menyelamatkan mereka dari malapetaka. Yakni, saat perbankan tak kunjung mau "mengulurkan tangan" melalui pengucuran dana pinjaman.

Memulihkan Kepercayaan Bank

Keputusan Anam membangun jejaring pemasaran benih dengan petani lain sebagai mitra, memiliki konsekuensi yang sangat serius pada usaha yang dia rintis. Khususnya, pada masalah permodalan yang harus jauh lebih kuat dibanding jika dia bergerak secara sendirian. Hal itu lantaran produksi gabah dari petani mitra yang diterima Anam, tidak selalu berstatus titip jual.

Ada sebagian petani yang mempercayakan penuh kepada Anam untuk menjualkan gabahnya hingga laku di pasaran. Namun terkadang, ada juga petani mitra yang meminta Anam untuk membayar tunai gabahnya di awal transaksi.

Bagi Anam, seandainya dirinya memiliki dukungan permodalan yang kuat, akan jauh lebih baik jika para petani mitra mendapatkan hak mereka sejak awal transaksi. Artinya, setiap hasil panen yang gabahnya dipercayakan kepada dia, langsung dibayar tunai seluruhnya.

Langkah selanjutnya, Anam akan menjual benih ke pasaran melalui kios dan agen-agen. Hal itu, dirasa Anam tidak terlalu sulit mengingat dia memiliki pengalaman yang sangat kuat sejak masih bekerja dulu.

Menyadari pentingnya dukungan permodalan dari bank untuk menggulirkan usaha, Anam beberapa kali melakukan pendekatan dengan Kepala Cabang Utama BRI Pamanukan. Dalam setiap pertemuan, Anam menyampaikan pesan bahwa perkembangan situasi di lapangan terkait usaha penangkaran benih padi, kini sudah banyak berubah. Anam juga sempat menyarankan agar pihak bank segera merespons perubahan itu dengan bersikap lebih lunak dalam masalah pembiayaan bagi para petani penangkar benih.

Sejatinya, Anam mencatat, Kepala Kantor BRI Cabang Utama Pamanukan selalu dirotasi setiap dua atau tiga tahun sekali. Namun sayangnya, perspektif para kepala cabang tentang risiko menyalurkan kredit kepada para petani penangkar benih padi, tetap tidak berubah. Alhasil, catatan hitam para pengusaha penangkar benih pun tetap melekat dan belum bisa dihapuskan.

Pada 2008, Anam mendapat kabar adanya pergantian Kepala Kantor Cabang Utama BRI Pemanukan. Kabar pergantian pucuk pimpinan kepala cabang, selalu memunculkan harapan baru bagi Anam. Apalagi Anam juga mendapat informasi, bahwa Kepala Kantor Cabang baru yang bernama Waluyo Sejati, dikenal memiliki karakter yang terbuka dan progresif.

Upaya untuk meyakinkan pimpinan bank agar mengubah pendirian, kembali dilakukan Anam. Dalam sebuah pertemuan sambil minum kopi, Anam mengundang Waluyo Sejati untuk meninjau lokasi kantor dan gudang CV Fiona Benih Mandiri dalam rangka menawarkan perspektif baru bahwa usaha penangkaran benih telah mengalami kemajuan yang sangat signifikan. Waluyo ternyata menerima undangan Anam untuk datang meninjau lokasi CV Fiona Benih Mandiri. Dia juga menegaskan akan lebih dulu mengirim tim survei untuk mempelajari kelayakan usahanya.

Foto: Istimewa

Kantor Bank BRI Cabang Pamanukan.

Hasil penelitian tim survei Bank BRI kamudian dianalisa dan menghasilkan keputusan, pihak bank bersedia mencairkan dana pinjaman sebesar Rp500 juta. Sesungguhnya, jumlah itu masih terbilang cukup jauh dari angka yang diajukan CV Fiona Benih Mandiri. Namun, Waluyo Sejati memberikan catatan bahwa kucuran dana pinjaman sebesar Rp500 juta itu merupakan awalan saja. Pertimbangannya, pihak bank perlu bersikap hati-hati akibat masalah kredit macet yang dialami pengelola bisnis penangkaran benih pada masa lalu.

Waluyo Sejati juga menjanjikan, jika pembayaran dana pinjaman itu berlangsung lancar tanpa kendala, pihak Bank BRI akan mempertimbangkan untuk mengucurkan dana pinjaman lebih besar sesuai yang diajukan pihak CV Fiona Benih Mandiri. Anam sendiri sebenarnya tidak terlalu mempermasalahkan besaran pinjaman yang disetujui bank. Justru ketika itu, Anam menjadikan kucuran dana pinjaman dari Bank BRI ke usaha penangkaran benih sebagai pertanda baik bahwa bisnis yang dia tekuni telah dihapuskan dari daftar hitam di dunia perbankan.

Setelah dana Rp500 juta mengucur, kini saatnya bagi CV Fiona Benih Mandiri untuk membuktikan level kesehatan permodalan dan kemampuan perusa-

haan dalam mengatur aliran uang keluar dan masuk atau cashflow. Faktanya, hingga seluruh utang terbayar lunas, belum pernah sekalipun terjadi kelambatan pembayaran.

Seluruh *cashflow* CV Fiona Benih Mandiri ditampung dalam rekening Bank BRI dan pembayaran cicilan utang pun melalui proses *autodebet*. Anam bahkan jarang atau tidak pernah merasa melakukan pembayaran pinjaman lantaran dirinya tidak pernah datang ataupun menyuruh staf untuk datang ke Kantor Cabang BRI untuk membayar cicilan.

Pada kesempatan berikutnya, kucuran dana pinjaman meningkat menjadi Rp2 miliar, seiring naiknya kepercayaan atas kemampuan CV Fiona Benih Mandiri mengelola modal usaha dan lancarnya membayar kewajiban yang telah disepakati. Kepercayaan yang semakin kuat itu jelas tidak disia-siakan oleh Anam. Ke dalam perusahaannya, kucuran dana segar itu dia optimalkan untuk membayar hasil panen para petani mitra.

Dalam pemikiran Anam, pembayaran yang lancar kepada para petani mitra akan menjamin produktifitas dan kualitas gabah benih yang hendak disetorkan ke CV Fiona Benih Mandiri. Setelah benih gabah tersalur kepada para pembeli, uang yang masuk diprioritaskan untuk membayar kewajiban kepada bank pemberi dana.

Besarnya kepercayaan jajaran pimpinan Bank BRI Kantor Cabang Utama Pamanukan pernah diperlihatkan dengan kucuran dana pinjaman ke CV Fiona Benih Mandiri sebesar Rp7,5 miliar. Kucuran dana sebesar itu sempat menarik perhatian jajaran pimpinan Bank BRI Kantor Wilayah Bandung. Para petinggi BRI di Bandung ini sampai harus mengutus Wakil Pimpinan Wilayah BRI Kanwil Bandung Joni Al Wadris dan pimpinan lain bernama Kristina Lestariningsih untuk meninjau langsung CV Fiona Benih Mandiri.

Perhatian besar pimpinan Bank BRI wilayah Bandung ini lantaran sesuai peraturan Bank BRI, untuk kucuran dana pinjaman di atas Rp5 miliar, keputusannya harus diekskalasi dari pimpinan cabang ke pimpinan wilayah. Sepulang dari kantor CV Fiona Benih Mandiri, laporan yang disampaikan Joni Al Wadris dan Kristina Lestariningsih kepada unsur pimpinan BRI Bandung nyatanya sangat positif. Dengan begitu, setelah dilakukan pemeriksaan lapangan (*on the spot*), CV Fiona Benih Mandiri dinyatakan memenuhi prospek usaha yang sangat bagus.

Anam sendiri terus fokus memperbesar putaran roda usaha dan menjaga kepercayaan bank dengan menjamin setoran cicilan dan bunga tidak pernah terlambat. Hingga lunasnya dana pinjaman sebesar itu, pihak Bank BRI tidak memiliki catatan buruk sama sekali terkait dengan kelancaran pembayaran oleh CV Fiona Benih Mandiri.

Kepercayaan dari pihak bank yang diraih CV Fiona Benih Mandiri kian hari kian besar. Tidak hanya Bank BRI, bank swasta lain juga mulai melirik bisnis penangkaran benih milik Anam, demi turut terlibat dalam pembiayaannya. Tak tanggung-tanggung, Bank Danamon Subang ketika itu menyetujui proposal yang diajukan CV Fiona Benih Mandiri untuk mendapatkan dana pinjaman sebesar Rp2 miliar. Setelah pembayaran dinyatakan lancar, Danamon bahkan kembali menyetujui proposal pinjaman baru, dengan angka yang cukup signifikan sebesar Rp5 miliar.

Dana pinjaman sebesar itu sebagian digunakan Anam untuk meningkatkan kapasitas produksi sawah yang dikelola sendiri oleh CV Fiona Benih Mandiri serta menaikkan kemampuan CV Fiona Benih Mandiri untuk menyerap benih hasil panen para petani mitra. Sisanya, digunakan Anam untuk meningkatkan aset perusahaan berbentuk lahan-lahan produktif baru yang kini tersebar luas di Subang.

Efek Berantai Kepercayaan Bank

Bukan hanya CV Fiona Benih Mandiri yang memetik manisnya buah hasil kerja keras Anam dalam meyakinkan kalangan pengambil keputusan di lingkungan perbankan. Koperasi Tabur Benih Melati yang didirikan Anam bersama para petani mitranya, juga kejatuhan berkah.

Bank BJB Subang menilai koperasi yang berkantor di samping CV Fiona Benih Mandiri itu dikelola secara cukup baik dan memiliki bisnis yang sangat layak dibiayai. Dana pinjaman pun mengucur ke koperasi. Selain itu, Bank BJB juga menjalin kerja sama dengan CV Fiona dalam pengelolaan gudang atau yang dikenal petani penangkar dengan istilah Resi Gudang.

Tentu saja, Bank BJB juga menawarkan format pembiayaan bisnis lainnya seperti pembiayaan modal kerja dan modal investasi. Dana pinjaman yang dikucurkan Bank BJB ke Koperasi Tabur Benih Melati tercatat cukup

> *Dana pinjaman, demikian kata Anam kepada penangkar binaannya, dari manapun asalnya, akan menjadi beban kalau bisnis tidak kuat. Lebih baik mengelola usaha dengan putaran kecil, modal dari kekuatan sendiri, tapi secara perlahan mampu mempertahankan kepercayaan dari para mitra atau konsumen."*

besar. Dengan tingkat bunga yang terbilang rendah, yakni di kisaran 3--4 persen saja.

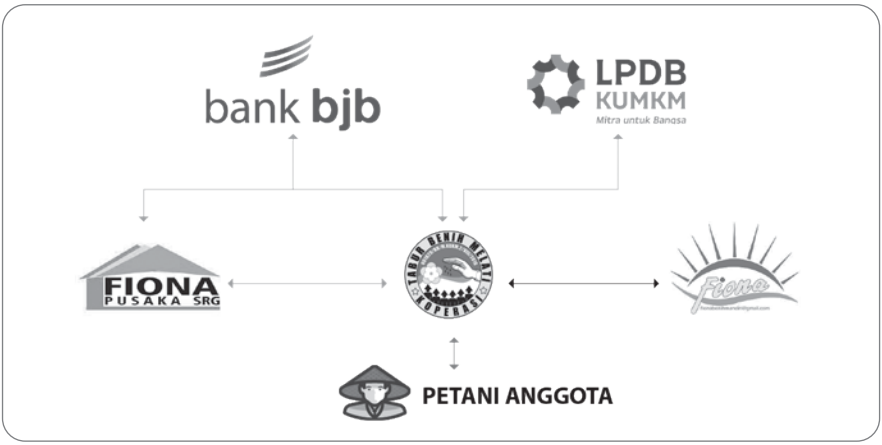
Bank-bank swasta lainnya, juga mulai banyak yang melirik CV Fiona Benih Mandiri dalam rangka kerja sama pembiayaan kredit. Lobi-lobi yang dilakukan tim marketing bank itu bisa dibilang sangat agresif. Mengundang Anam dalam acara makan malam dan ngopi di restoran yang cukup mahal, mengirim hadiah dan ucapan selamat saat hari raya Idulfitri, dan sebagainya.

Pulihnya kepercayaan dunia perbankan kepada jenis usaha penangkar benih padi dirasakan bak cairan infus berisi aneka nutrisi dan vitamin yang disuntikkan ke dalam tubuh. Usaha sektor perbenihan yang dahulu duduk di sudut serupa anak tiri bagi dunia perbankan, kini mulai diperhatikan dan mendapat sorotan positif.

Namun sikap para petinggi di kantor-kantor bank di wilayah Subang tetap memperlakukan kerja sama dengan para penangkar benih padi dengan ekstra hati-hati. Seleksi dan penilaian terhadap penangkar yang mengajukan proposal kredit, tetap dijalankan secara ketat.

Beberapa marketing bank bahkan tak segan meminta rekomendasi Anam tentang orang-orang tertentu, demi menjaga keamanan dana pinjaman di kemudian hari. Ada juga marketing yang bertindak lebih ekstrem, yakni meminta Anam membantu dia untuk menunjuk siapa siapa penangkar yang layak mendapat kucuran dana pinjaman.

Skema Permodalan Koperasi Produsen Tabur Benih Melati



Anam yang ketika itu sudah memiliki jaringan kuat di kalangan petani penangkar, tidak menyia-nyiakan kesempatan emas untuk membantu para petani penangkar yang dia kenal baik. Terutama, para penangkar pemula yang telah dia bina. Kepada tim marketing bank yang meminta bantuan, Anam pun menyerahkan daftar berisi catatan penangkar yang menurutnya sudah layak mendapatkan kucuran dana pinjaman.

Tidak semua penangkar binaan Anam mendapatkan rekomendasi untuk mendapatkan pinjaman dana bank. Saat memberikan saran-saran kepada penangkar binaannya, Anam sering menyampaikan pengalaman pribadinya terkait pengelolaan modal.

Dana pinjaman, demikian kata Anam kepada penangkar binaannya, dari manapun asalnya, akan menjadi beban kalau bisnis tidak kuat. Lebih baik mengelola usaha dengan putaran kecil, modal dari kekuatan sendiri, tapi secara perlahan mampu mempertahankan kepercayaan dari para mitra atau konsumen.

Pada tahap awal, menjaga integritas dan *trust* kepada relasi, jauh lebih penting daripada buru-buru mencari suntikan modal melalui kredit bank. Sebelum berinteraksi dengan jaringan perbankan, manajemen internal perusahaan pun harus diperbaiki terlebih dahulu.

Standard Operasional Prosedur (SOP) dalam bertransaksi harus baku dan menjamin keamanan pembayaran agar tidak mengalami kemacetan. Jika semua masalah internal sudah rapi dan teratur, terutama keteraturan dalam putaran uang atau *cashflow*, Anam baru mengizinkan penangkar binaannya untuk mengambil dana pinjaman ke bank sebagai modal.

Tujuan meminjam dana bank, tutur Anam kepada penangkar pemula, untuk memperbesar kapasitas produksi dan mempercepat putaran *cashflow*. Di mata Anam, bank tetap memiliki SOP sendiri yang tidak bisa diintervensi pihak lain.

Para penangkar pemula yang direkomendasi Anam, tetap saja akan dievaluasi kelayakan usahanya, kemampuan manajemen keuangan dan marketing, serta integritasnya sebagai debitur oleh pihak bank. Namun sejauh ini, sejumlah penangkar yang telah direkomendasi Anam, nyatanya selalu berhasil mendapatkan kucuran dana pinjaman dari pihak bank.

***

H Tasurun SE

Kepala Cabang BRI Unit Tegal

Inisiatif Haji Anam Pulihkan Kepercayaan Bank

MESKIPUN berstatus sebagai Mantri BRI, kedekatan saya dengan Haji Khaeirul Anam Syah justru tidak diawali oleh kegiatan bisnis antara pegawai bank dan petani produsen penangkar benih padi. Sekitar 2004, kami secara kebetulan bersama-sama sebagai pengurus Masjid Baiturrahman di Desa Pusajaya, Pusakanegara, Subang, Jawa Barat.

Di Masjid Baiturahman, Haji Anam berstatus sebagi Ketua Dewan Kesejahteraan Masjid (DKM). Sedangkan saya dipercaya sebagai bendahara organisasi tersebut. Jadilah kami menjadi teman sepojok masjid. Begitu kami menyebutnya, lantaran hampir setiap hari, selepas salat Magrib,

sembari menunggu waktu shalat Isa kami kongkow di pojokan sambil *ngobrol* ke sana kemari. Di tengah obrolan bebas itulah, tidak jarang, Haji Anam menyampaikan pula kegelisahan dan unek-uneknya terkait usaha sebagai petani produsen benih padi unggul.

Saat itu, Haji Anam masih mengelola usaha di bawah bendera Usaha Dagang (UD) 69. Haji Anam mengeluhkan beratnya beban yang harus dia pikul sebagai pengusaha penangkar benih yakni terjebak dalam kewajiban mengembalikan dana titipan dan dana pinjaman dari sejumlah petani mitra yang bekerja sama memproduksi benih padi. Padahal, uang dari penjualan benih yang dititipkan di sejumlah agen dan kios, belum masuk ke kas UD 69 alias mengalami kemacetan.

Sebagai Mantri BRI yang pekerjaannya mengurusi pengusaha kecil dan mikro, problematika usaha yang dihadapi Haji Anam, kerap saya jumpai. Namun, beban Haji Anam bertambah berat ketika bisnisnya tengah terpuruk, istri dan keluarga istrinya mendesak Haji Anam untuk bercerai.

Saya sendiri tidak mengira bisnis Haji Anam bisa terpuruk separah itu, mengingat sebelum terjun sebagai produsen penangkar benih, dia memiliki pengalaman kerja yang sangat mendukung. Terutama saat menjadi petugas canvaser pestisida, Haji Anam memiliki relasi sangat kuat dengan kalangan petani.

Sebagai sahabat sepojok masjid, saya senantiasa mendorong Pak Haji Anam untuk sabar dan kuat. Namun, sebagai seorang Mantri BRI yang bersahabat dengan seorang produsen benih yang sedang mengalami krisis keuangan dan permodalan, saya hanya bisa menahan perasaan sedih karena sama sekali tidak bisa berbuat banyak.

Hal ini lantaran kebijaksanaan bank-bank di wilayah Pamanukan-Subang-Indramayu ketika itu, masih belum melihat usaha penangkaran benih padi sebagai sebuah bisnis yang layak untuk dibiayai. Bank BRI termasuk salah satunya.

Sebenarnya, BRI sama sekali tidak memiliki niat untuk mengabaikan jenis usaha yang tengah ditekuni Haji Anam. Sebaliknya, Bank BRI bahkan

> *...berkat inisiatif bisnis yang digagas Haji Anam, kawasan Pamanukan-Subang mampu melahirkan pengusaha-pengusaha penangkar benih dengan kategori sukses."*

pernah mengucurkan dana pinjaman kepada para penangkar yang jumlahnya ketika itu, baru sekitar tiga sampai empat pelaku usaha.

Masalahnya, dari seluruh pelaku usaha penangkar benih padi yang dibiayai Bank BRI, tidak ada satupun yang memperlihatkan keberhasilan. Alhasil, dana pinjaman yang dikucurkan pun mengalami kemacetan total. Hingga akhirnya, muncul kebijakan dari pimpinan Bank BRI untuk menunda sementara waktu pembiayaan bagi usaha penangkaran benih padi.

Dan bukan hanya Bank BRI yang memberlakukan kebijakan menunda melakukan pembiyaan bagi pelaku usaha penangkar benih ketika itu, melainkan seluruh bank yang beroperasi di wilayah Pamanukan-Subang.

Haji Anam seperti terkena imbas atas kegagalan usaha para penangkar benih padi sebelumnya. Dia pun tidak bisa mendapatkan pembiayaan bank melalui program kredit berbunga rendah karena jenis usahanya dinilai tidak layak. Dalam situasi seperti itu, saya sempat menyarankan agar Haji Anam mengajukan pinjaman atas nama individu untuk mendapatkan tambahan modal skala kecil. Namun, saat itu Haji Anam terkendala oleh tidak adanya agunan atas nama sendiri.

Pernah satu kali saya mendengar kabar, demi memenuhi kewajibannya untuk membayar hak para petani mitra, Anam meminjam ke bank atas nama orang lain, yakni seorang teman yang sudah saling percaya. Sayangnya, meski sudah mendapat uluran tangan dari kalangan sahabat dekat, masalah yang dihadapi Haji Anam masih jauh dari kondisi teratasi.

Saya mendengar, bisnis Haji Anam mengalami titik balik ketika menjalin kerja sama dengan BATAN melalui sahabatnya yang bernama Haji

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

Haji Anam memeriksa tanaman padi dari benih hasil penangkaran CV FIona..

Hambali. Usaha bisnis penangkaran padi Haji Anam mengalami *booming* setelah mendapatkan pasokan benih varietas unggul baru yang dikenal dengan nama Mira-1.

Seiring kemajuan bisnis yang dia geluti, Haji Anam membangun jaringan dengan membina penangkar baru untuk mengikuti jejaknya. Mulai dari Haji Hambali, Mochtar, Manaf, dan beberapa penangkar baru lainnya.

Para penangkar binaan Haji Anam itu pun mengalami keberhasilan usaha seperti halnya yang dialami Haji Anam. Tak hanya itu, berkat inisiatif bisnis yang digagas Haji Anam, kawasan Pamanukan-Subang mampu melahirkan pengusaha-pengusaha penangkar benih dengan kategori sukses.

Kondisi itu secara otomatis mempengaruhi para pengambil kebijakan dan pimpinan bank di wilayah Pantura untuk mengubah perspektif negatif terhadap jenis usaha penangkaran benih padi. Jika sebelumnya bisnis penangkaran benih padi dinilai sebagai jenis usaha yang berisiko tinggi untuk dibiayai, menjadi jenis usaha yang dianggap memiliki prospek sangat baik.

Akhirnya, kalangan perbankan pun mulai memberi kepercayaan besar kepada para penangkar benih padi ditandai dengan mengucur derasnya dana-dana pembiayaan dari bank, baik Bank BRI maupun bank-bank swasta lainnya.

Pada 2006, saat bisnis Haji Anam mulai naik daun, saya pindah tugas ke Sukabumi. Posisi saya di Subang sudah sebagai penilik, yakni mengecek cabang-cabang. Secara objektif saya selalu menyampaikan kepada para kolega di Bank BRI bahwa posisi CV Fiona Benih Mandiri adalah mitra strategis yang memiliki potensi sangat kuat untuk dibiayai perbankan.

ANOTES
Anam Notes

- ☑ Perkuat jaringan dan manfaatkan koneksi industri untuk membangun bisnis. Memiliki jaringan kontak industri yang kuat dapat memberikan akses ke peluang pembiayaan yang berharga. Bersilaturahmi dan berinteraksilah dengan mentor, pakar industri, dan pengusaha lain yang telah berhasil mendapatkan pendanaan, karena wawasan dan koneksi mereka dapat membuka pintu bagi calon investor atau sumber pembiayaan.
- ☑ Tunjukkan disiplin dan akuntabilitas keuangan. Mempertahankan disiplin dan akuntabilitas keuangan sangat penting untuk menghadirkan peluang mendapatkan pembiayaan. Membangun rekam jejak pengelolaan keuangan yang bertanggung jawab, termasuk pembayaran tepat waktu dan pelaporan secara transparan, dapat meningkatkan kredibilitas dan kemungkinan mengamankan pendanaan di masa depan.

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

Khaerul Anam Syah

BAB
9

Membina Penangkar Baru, Memperkuat Jaringan Bisnis

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

BAB
9

Membina Penangkar Baru, Memperkuat Jaringan Bisnis

Mochtar melihat fakta bahwa sosok Anam yang merupakan petani biasa, mampu mewujudkan mimpi-mimpi itu. Dia merasa harus belajar secara langsung dari Anam.

Meskipun tidak mengenyam pendidikan bidang manajemen, langkah-langkah bisnis Anam mencerminkan kapasitas seorang pelaku usaha yang kaya pemahaman tentang bidang usaha. Hal itu diperlihatkan Anam saat perusahaan yang dilahirkannya, CV Fiona Benih Mandiri, berhasil tumbuh semakin besar dengan kondisi keuangan yang sangat sehat.

Tidak berhenti dengan perusahaan sendiri, Anam mulai mengkader penangkar-penangkar benih padi baru. Alih-alih ketakutan bisnisnya akan tersaingi lantaran di wilayah Subang bakal tumbuh banyak pelaku usaha penangkar benih padi, Anam justru menjadikan mereka sebagai *partner* yang memiliki potensi menjadi pemasok benih ke gudang CV Fiona Benih Mandiri.

Anam berpendapat, bisnis penangkaran benih di kawasan Subang akan jauh lebih maju dan kuat jika di dalamnya terdapat lebih banyak pengusaha. Seandainya hanya CV Fiona Benih Mandiri saja yang eksis, menurut pemikiran Anam, justru jenis usaha yang sangat penting di dunia pertanian itu akan lebih sulit untuk berkembang lebih pesat.

Maka, mulailah Anam berpikir untuk membangun jaringan usaha. Caranya, dengan membina orang-orang yang selama ini dia percaya menjadi penangkar benih padi. CV Fiona Benih Mandiri harus dikelilingi oleh perusahaan-perusahaan penangkar benih yang memiliki koneksi atau keterikatan emosional satu sama lain.

Berjejaring bukan dilatarbelakangi oleh kesepakatan kontrak hitam di atas putih, melainkan karena sudah saling percaya dan memahami satu sama lain. Beberapa orang dekat yang memiliki latar belakang sejarah dan kuat, memiliki kepribadian yang berintegritas, memiliki loyalitas yang sudah teruji, dan memiliki karakter sebagai pekerja keras yang tidak mudah menyerah, perlahan-lahan mulai diarahkan Anam agar mengikuti jejaknya menjadi petani penangkar benih padi.

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

Kegiatan Pelatihan Penangkar Benih Padi yang diperuntukkan bagi kaum muda milenial sukses diselenggarakan secara kolaboratif oleh CV Fiona Benih Mandiri, PRISMA, dan Balai Pengawasan dan Sertifikasi Benih TPH (BPSBTPH) Provinsi Jawa Barat pada 20-21 Juni 2023 di Kantor CV Fiona Benih Mandiri, Subang, Jawa Barat.

Bagi Anam, prinsip 'jas merah' atau jangan melupakan sejarah adalah ungkapan yang selalu berlaku pada dunia usaha. Para sahabat, teman dekat, atau kolega yang memiliki catatan baik di masa lalu adalah aset berharga yang harus selalu dijaga dan dirawat. Mereka adalah orang-orang yang sudah terbukti sangat layak untuk diajak bekerja sama. Terlebih lagi, teman atau sahabat yang memiliki kontribusi berharga bagi perjalanan hidupnya di masa lalu.

Uniknya, proses pengkaderan penangkar benih padi yang dilakukan Anam berlangsung secara alamiah. Tidak ada program khusus yang dilakukan CV Fiona Benih Mandiri untuk mengkader penangkar baru, baik dalam bentuk latihan atau pendidikan teknis di bidang penangkaran benih.

Hambali, Pensiunan BATAN

Sosok Hambali, seorang sahabat dekat yang memperkenalkan benih Mira-1 tatkala bisnis penangkaran padi yang dikelola Anam masih terseok-seok, menjadi orang pertama yang dia didik menjadi petani penangkar benih padi. Relasi Anam dan Hambali, bisa dibilang sangat bersejarah dan keduanya memiliki kesan positif yang sangat kuat satu sama lain.

Ketika CV Fiona sudah mulai berjalan, status Hambali adalah pegawai BATAN di bidang pemulia benih padi. Istri Hambali juga bukan ibu rumah tangga biasa, melainkan berstatus sebagai guru di sebuah sekolah di Desa Pusajaya. Kedua pasangan suami-istri itu dikenal memiliki kehidupan yang berkecukupan lantaran sama-sama memiliki penghasilan.

Kondisi itu masih ditambah lagi dengan usaha keluarga besar Hambali yang cukup maju di bidang penggilingan padi di Desa Pusajaya. Alhasil Anam memandang, jika dilihat dari status sosial ekonomi, Hambali ketika itu lebih mapan dan lebih teratur kehidupannya dibanding dirinya.

Namun, persahabatan keduanya seperti direkatkan oleh sejarah indah di masa lalu, ketika Hambali masih bekerja sebagai pemulia benih dan Anam sendiri masih merintis bisnis. Tanpa melihat status sosial masing-masing, Anam dan Hambali pun kerap saling mengunjungi atau minum kopi bersama saat waktu senggang. Bahkan ketika Hambali pensiun dari BATAN, kebiasaan saling bersilaturahmi itu terus berjalan.

Sampai tiba di satu titik di mana pertumbuhan bisnis CV Fiona yang melesat sangat cepat, di sisi berbeda Hambali justru menyandang status pensiunan dengan banyak waktu luang dan berkurangnya pendapatan sebagai pegawai. Saat itulah Hambali berinisiatif ingin menambah penghasilan selain sebagai pensiunan. Oleh karena itu, Hambali kerap bertandang ke CV Fiona untuk menghabiskan waktu bersama Anam.

Meski berstatus sebagai seorang pensiunan, Namun Anam menilai bahwa sejatinya kondisi keuangan dan ekonomi rumah tangga Hambali tergolong baik-baik saja. Lantaran itulah, kesibukan Hambali di CV Fiona ketika itu pun lebih dimaknai Anam sebagai sebuah pendekatan yang dilakukan untuk lebih memperoleh ilmu tentang bisnis penangkaran benih. Anam sama sekali tidak

berkeberatan, bahkan menerima dan menghargai inisiatif Hambali dengan tangan terbuka.

Ketika itu, pagi-pagi sekali, Hambali acap sudah bertandang ke rumah Anam. Dia selalu menjadi teman diskusi yang baik bagi Anam. Pengetahuan dan pengalamannya di bidang perbenihan yang dimiliki kedua sahabat ini membuat mereka kerap terlibat dalam diskusi dan perdebatan seputar masalah itu.

Pada 2009, Anam melihat waktunya sudah tepat untuk memberi kesempatan yang lebih besar buat sahabatnya ini. Sudah cukup waktu untuk belajar dan berdiskusi, praktek mengepak benih, memberi label, mendistribusikan karung-karung benih dari gudang ke kios-kios dan lain-lain. Tiba saatnya sekarang, Hambali membantu CV Fiona Benih Mandiri sebagai pemasok benih. Urgensinya, untuk menjaga stabilitas stok benih di gudang CV Fiona.

Saat menerima tawaran kerja sama itu, Hambali belum menangkar benih padi secara mandiri. Namun, hal itu bukanlah faktor yang menghambat dirinya untuk mulai menjalankan peran sebagai pemasok benih bagi CV Fiona.

Hal ini lantaran ketika masih aktif sebagai petugas pemulia benih di BATAN, Hambali memiliki relasi yang cukup baik dengan kalangan petani. Kondisi itulah yang dimanfaatkan Hambali untuk mewujudkan kerja samanya dengan Anam. Selain kedekatannya dengan kalangan petani, jenis usaha yang digeluti keluarga besar Hambali di sektor penggilingan padi, juga turut mempermudah dirinya untuk merintis usaha baru itu.

Latar belakang kehidupan Hambali yang banyak terkait dengan dunia pertanian sangat membantu dirinya untuk mengakses dan menjalin relasi dengan kalangan petani. Cukup banyaknya kondisi yang mendukung, membuat Hambali bisa mengawali usahanya dengan lancar. Anam pun sama sekali tidak pernah membatasi ruang gerak Hambali. Berapa pun volume gabah disetor Hambali, dia siap menampungnya.

Kerja sama dua sahabat lama ini memang terjalin di saat yang tepat, lantaran pada tahun-tahun itu CV Fiona Benih Mandiri memang tengah naik daun. Kepercayaan yang luar biasa besar diraih perusahaan itu dari kalangan petani mitra, petani produksi, agen, serta kios-kios yang tersebar luas hingga ke luar daerah Subang.

Situasi yang dihadapi CV Fiona memang sangat memerlukan pasokan benih dalam jumlah besar. Alhasil, Hambali pun sangat leluasa menyuplai kebutuhan perusahaan milik sahabatnya itu.

Hambali kemudian mulai mengepakkan sayap dengan menjadi produsen benih. Persyaratan teknis dan legal-formal, bukan menjadi masalah besar bagi Hambali lantaran dirinya sudah lama berkecimpung dalam masalah perbenihan padi.

Hambali pun mulai mengibarkan bendera usahanya, CV Anisa Benih Prima. Dia menyewa sebuah gudang yang cukup besar untuk menampung benih hasil panen dari lahan-lahan miliknya, serta pasokan para petani penangkar yang menjadi mitranya.

Setelah berjalan sekian lama, CV Anisa Benih Prima terus memperlihatkan level kesehatan keuangan yang semakin baik. Hal ini ditandai dengan kemampuan Hambali untuk membeli sebuah gudang lengkap dengan mesin pengering dan pembersih gabah yang akan dijadikan benih.

Guna memperkuat usaha, CV Anisa Benih Prima semakin banyak membuka lahan baru untuk ditanami berbagai jenis benih padi varietas baru. Di sini, lagi-lagi pengetahuan dan pengalaman Hambali dalam hal perbenihan padi memberi pengaruh cukup signifikan terhadap produktivitas sawah yang dikembangkan CV Anisa Benih Prima.

Dari Hambali Turun ke Mochtar

Di Desa Pusajaya, Subang, ada seorang pemuda bernama Mochtar yang memiliki latar belakang kehidupan petani. Buyut, kakek-nenek, kedua orang tuanya, hidup dari kegiatan bercocok tanam padi di sawah. Menjadi hal yang lumrah, seperti yang umum terjadi di Subang, Mochtar pun sudah turun ke sawah sejak usia remaja.

Bahkan ketika harus keluar dari dunia kerja di sawah, bidang yang digeluti juga tak jauh-jauh dari sektor pertanian. Pada 1989, Mochtar bekerja sebagai teknisi di Balai Penelitian Tanaman Pangan (BPTP) Pamanukan. Tugasnya, menyemprotkan obat anti hama, menebar pupuk, mengukur pertumbuhan anakan pada benih yang diteliti, menyiangi, dan lain sebagainya.

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

Rutinitas Haji Anam bersama Mochtar yang secara berkala, memeriksa lapangan selama periode tanam.

Gajinya sebagai teknisi BPTP, yang hanya Rp1.200 per hari, membuat dirinya hanya bisa bertahan 4 bulan. Mochtar pun memilih langsung hengkang, tatkala seorang temannya yang menjadi mandor bangunan mengajaknya ke Jakarta untuk bekerja sebagai kuli bangunan dengan bayaran per hari Rp4.500.

Bayaran yang bagus dan lumayan besar ini membuat Mochtar mampu bertahan bekerja dari satu proyek ke proyek lain hingga 20 tahun lamanya. Namun, hal itu tidak berarti dunia pertanian yang dia kenal sejak kecil ditinggalkan begitu saja. Panggilan hidup untuk tetap bertani tak pernah berhenti bergaung di pikiran dan benaknya. Selama menjadi kuli bangunan pun, Mochtar tetap menanam padi di sebuah lahan sawah yang dia sewa dengan cara bagi hasil di sela-sela waktu kosongnya.

Alhasil saat sebuah proyek bangunan di Jakarta selesai dikerjakan, pendapatan dari bekerja sebagai kuli itu Mochtar jadikan sebagai modal untuk mengelola sebuah lahan sawah produksi. Biaya untuk menyewa lahan, membeli bibit, pupuk, pestisida, membayar buruh tani untuk membajak, menebar benih, hingga menyiangi dan menjaga sampai masuk masa panen, dan memanen, seluruhnya tertutupi dari hasil bekerja sebagai kuli bangunan.

Tepat pada 2007, memasuki 20 tahun masa kerjanya sebagai kuli bangunan, Mochtar tiba pada kesimpulan bahwa dunia keras yang diwarnai dengan adukan semen, besi beton, batu kali, pasir, batako, batu bata, genting, dan lain-lain, sudah cukup dia geluti. Jelas sekali bahwa Mochtar tidak ingin mengisi hari-hari tuanya dengan suasana keras serupa itu.

Sebaliknya, dia sangat ingin menyatu dengan alam Subang, tempat dia dilahirkan, sebagai petani. Apalagi saat itu, di Desa Pusajaya muncul seorang petani kaya bernama Haji Khaerul Anam Syah. Sosok petani desa yang berhasil menembus strata sosial ekonomi lebih tinggi sebagai petani pengusaha.

Bagi seorang petani seperti Mochtar, melompati strata sosial dari petani biasa menjadi petani pengusaha, laksana mimpi yang nyaris mustahil diwujudkan. Namun, Mochtar juga melihat fakta bahwa sosok Anam yang semula dia kenal sebagai petani dengan kehidupan sosial ekonomi yang biasa-biasa saja, ternyata mampu mewujudkan mimpi-mimpi itu. Nalurinya pun mengatakan bahwa dia harus belajar secara langsung dari Anam.

Anam dan Mochtar sudah lama saling kenal. Mochtar pun berulangkali datang ke kantor CV Fiona Benih Mandiri untuk meminta pekerjaan. Hanya saja, niatnya itu selalu ditolak secara halus oleh Anam. Mochtar diminta bersabar, jika kondisinya sudah memungkinkan, dia akan dihubungi untuk dipekerjakan.

Benar saja, pada 2009, Anam memanggil Mochtar untuk menawarkan pekerjaan. Tapi ternyata, pekerjaan untuk Mochtar itu bukan di perusahaan milik Anam, CV Fiona Benih Mandiri. Melainkan, di perusahaan penangkaran CV Anisa Benih Prima milik Hambali, sahabat Anam.

Sebagai petani di Desa Pusajaya, Mochtar pun sangat mengenal Hambali sebagai ahli pemulia padi dari BATAN. Lantaran itulah, ketika Anam meminta dirinya membantu Hambali, dia langsung mengiyakan.

Di perusahaan milik Hambali, Mochtar mendapat tugas serabutan. Bisa dibilang, tanggung jawab dari hulu hingga hilir dipegang Mochtar, lantaran perusahaan CV Anisa Benih Prima hanya diawaki oleh dua orang, yakni Hambali dan dirinya.

Mochtar bertanggung jawab atas proses penangkaran benih dari sejak disebar hingga panen. Dia bagian ini, Mochtar membawahi puluhan petani mitra, bu-

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

Mochtar (berkacamata dan bertopi laken), sosok produsen penangkar benih hasil binaan H. Anam yang terbilang sukses, tengah memberikan panduan kepada staf CV Jembar Tani Mandiri.

ruh tani, hingga pekerja penderep yang memanen padi. Selesai di panen, Mochtar mengambil kendali untuk memastikan benih yang dipanen diperlakukan dengan baik, dikeringkan, dibersihkan, mengirim sampel ke laboratorium Badan Penelitian dan Sertifikasi Padi (BPSP), serta menggudangkan benih yang sudah siap jual.

Selesai dari pergudangan, Mochtar beralih peran menjalankan fungsi pemasaran. Di sini, dia secara aktif menghubungi agen, kios, dan para petani besar yang selama ini menjadi pelanggan tetap CV Anisa Benih Prima. Termasuk pula, berkoordinasi dengan perusahaan penangkar milik Anam, manakala dibutuhkan kerja sama kolaboratif untuk memenuhi permintaan pasar dalam jumlah besar.

Didorong untuk Mandiri

Selain menjalani pekerjaan rutin, Mochtar merasakan manfaat yang luar biasa besar selama bekerja sama dengan Hambali. Banyak sekali teori dan praktik ilmu perbenihan yang diberikan Hambali kepada Mochtar, baik melalui diskusi maupun saat berupaya memperbaiki kualitas benih melalui persilangan varietas.

Menyilangkan antarvarietas yang sama guna melahirkan varietas baru yang lebih unggul, menjadi kegiatan mereka berdua selama bekerja sama. Be-

gitu pula dengan praktik uji coba menyilangkan varietas satu dengan varietas lain. Mochtar juga belajar banyak tentang peraturan pemerintah yang membatasi kegiatan uji coba seperti yang sering mereka lakukan.

Pada saat itu, Hambali memiliki seorang putra yang baru saja menyelesaikan pendidikan di Insititute Pertanian Bogor (IPB), bernama Nizar Syaiful Muslim. Menyadari aktifitasnya semakin terkendala oleh kondisi fisiknya, Hambali memutuskan untuk memanggil pulang Nizar dalam rangka mengkader anaknya agar segera menguasai ilmu lapangan sebagai penangkar benih.

Setelah merasa waktunya tepat, pada 2011, Hambali pun menyerahkan usahanya untuk dikelola Nizar, putranya. Ia kemudian memberitahu Mochtar agar mulai merintis usaha penangkaran benih secara mandiri, mengingat seluruh ilmu tentang penangkaran benih dan pemasarannya sudah dikuasai.

Hambali juga mempersilakan Mochtar untuk memakai gudang CV Anisa selama dirinya masih mengawaki bisnis penangkaran benih. Mochtar juga mendapat izin memakai mesin pengering dan *blower* pembersih gabah, untuk sementara waktu.

Hambali kini mengelola usaha sendiri dengan bendera UD Jembar Tani. Namun, tempat produksinya masih menyatu dengan CV Anisa Benih Prima, yang dikelola oleh generasi kedua Hambali, yakni Nizar Syaiful Muslim.

Berada di satu atap, kedua badan usaha yang dikelola antara murid dan gurunya ini berjalan dengan baik, saling mengisi, dan kerap memenuhi permintaan secara kolaboratif. Hambali akhirnya memutuskan untuk memisahkan diri secara penuh dengan CV Anisa Benih Prima. Seluruh manajemen dan urusan bisnis di perusahaan milik gurunya itu diserahkan Hambali seluruhnya kepada Nizar selaku penerus Hambali. Namun, baik Hambali maupun Nizar masih memberi kelonggaran kepada Mochtar untuk memanfaatkan gudang CV Anisa Benih Prima selama Mochtar belum memiliki gudang sendiri.

Kondisi itu membuat Mochtar lebih sering bertandang ke CV Fiona untuk menemui Anam sebagai tempat bertanya ketika mendapat masalah. Termasuk ketika putaran modal usaha UD Jembar Tani semakin membesar dan Mochtar berkeinginan memiliki badan usaha CV.

Sebagai respons, Anam pun meminta Mochtar mengubah namanya menjadi CV Jembar Tani Mandiri. Maksudnya, agar kelak bisa berkolaborasi sebagai satu grup usaha Mandiri.

Pada 2016, bersamaan dengan berdirinya CV Jembar Tani Mandiri, Mochtar langsung menghadapi tantangan serius. Yaitu, munculnya peraturan yang diterbitkan Kementerian Pertanian, di mana setiap produsen benih padi diwajibkan memiliki gudang yang terpisah dari produsen lainnya. Padahal ketika itu, gudang penampungan gabah CV Jembar Tani Mandiri masih menumpang di gudang milik Hambali.

Lagi-lagi, Mochtar tidak dibiarkan menghadapi masalah pelik seorang diri. Dia kembali mendapatkan bimbingan dari mentornya, yakni Hambali dan Anam. Hambali yang sudah merasa memiliki permodalan kuat menjadikan momen itu untuk segera membeli gudang sebagai aset perusahaan. Sedangkan, gudang yang berstatus sewa yang selama ini dia pakai, dipinjamkan kepada Mochtar hingga masa sewa berakhir.

Mochtar pun memiliki waktu untuk berpikir bagaimana caranya memiliki gudang sendiri. Sebab ketika itu, dia merasa belum cukup kuat untuk membeli gudang. Kali ini, giliran Anam yang turun tangan.

Anam mengajak Mochtar berkeliling Jawa Tengah, Jawa Timur, hingga NTT untuk menemui jaringan dan mitra bisnis dalam rangka mendapatkan akses pembiayaan dalam rangka membeli gudang. Sepulang dari perjalanan berkeliling itu, dana yang diperlukan untuk pengadaan gudang pun terkumpul.

Trio perusahaan penangkar benih CV Fiona Benih Mandiri dan CV Jembar Tani Mandiri serta CV Anisa Benih Prima, kini bisa disebut sebagai 'penguasa' produsen benih padi di kawasan Subang-Pamanukan. Mochtar sendiri, dengan bendera CV Jembar Tani Mandiri, terus merayap naik menuju ke puncak keemasan sebuah perusahaan.

Saat awal berdiri, perusahaan yang dia kelola baru memiliki sekitar 5--6 petani mitra. Sekitar dua tahun lalu, sudah berkembang menjadi 45 petani mitra. Sementara itu di musim panen pada 2023, Mochtar sudah melibatkan 60 lebih petani mitra.

***

Datang Bersandal Butut, Kini Bermobil Mewah

MANAF Manaf Hadi Permana datang pertama kali ke kantor Haji Khaerul Anam Syah di Desa Pusajaya, Pusakanegara, Subang, Jawa Barat, pada 2005. Saat itu, Usaha Dagang (UD) 69 yang dikelola Anam sedang naik daun dan dia memerlukan kerja sama kemitraan dengan para petani.

Anam masih mengingat sangat jelas seperti apa Manaf saat dia pertama kali datang ke markas UD 69. Lelaki ini datang dengan mengendarai sepeda motor tua dengan penampilan sangat khas petani. Baju dan celananya terlihat lusuh seperti baru selesai bekerja di sawah. Kaki kiri memakai sandal jepit warna kuning, kaki satunya lagi warna biru. Tangan kirinya menenteng plastik kresek berisi gabah, sementara tangan kanannya memegang colokan beras.

Namun kehadiran Manaf saat itu sangat dinanti-nanti oleh Anam, lantaran status Manaf ketika itu adalah Ketua Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan). Kedua pria berjiwa petani ini kemudian terlibat pembicaraan bisnis.

Anam meminta komitmen Manaf untuk menjadikan barisan petani di bawah Gapoktan untuk menjadi petani mitra bagi UD 69. Anam pun menjanjikan akan memasok benih, pupuk, pestisida, dan keperluan produksi lainnya bagi para petani.

Bahkan, untuk biaya panen, jika diperlukan, Anam juga bersedia menalangi demi kelancaran proses produksi. Sebagai imbalannya, Manaf dan seluruh anggota Gapoktan di bawah kendalinya, menjual gabah benih hasil panen mereka kepada UD 69.

> *Anam yang sama sekali tidak memandang para pesaing sebagai hal yang perlu dikhawatirkan bakal menjadi ancaman. Sebaliknya, menurut dia, secara bersama-sama para produsen benih itu justru dapat mengangkat nama besar Subang. Jika, mereka mampu memenuhi kebutuhan benih secara nasional dengan kualitas yang bisa dipertanggungjawabkan."*

Kerja sama antara Anam dan Manaf itu berlangsung mulus. Hanya pada bulan-bulan awal kerja sama Anam mengeluhkan tabiat dan karakter Manaf yang masih kental dengan pembawaan sebagai makelar beras, yaitu cenderung ceroboh dan kurang fokus menjaga kualitas. Namun karena sisi lemah dari Manaf dalam berbisnis itu terus mendapatkan kritik dan masukan, lambat laun masalah itu berhasil diperbaiki.

Setelah berlangsung selama 5 tahun tanpa pernah terputus, pada 2010 secara khusus Anam memanggil Manaf untuk membahas kerja sama yang lebih kuat dari sebelumnya. Saat itu Anam menyampaikan bahwa waktunya sudah tiba bagi Manaf untuk berubah. Bukan hanya sebagai pemasok kebutuhan CV Fiona Benih Mandiri, melainkan memasuki fase sebagai produsen benih.

Di mata Anam, Subang masih memerlukan pengusaha-pengusaha penangkar benih yang berkualitas dan berintegritas. Sementara itu pada sisi yang lain, pasar benih secara nasional masih terbuka sangat luas dan belum cukup bila hanya dipenuhi oleh kapasitas produksi 1--2 produsen.

Perspektif Anam dalam melihat kemunculan penangkar baru di Subang dan daerah lain, sungguh cukup moderat. Pasalnya, Anam yang sama sekali tidak memandang para pesaing sebagai hal yang perlu dikhawatirkan bakal menjadi ancaman. Sebaliknya, menurut dia, secara ber-

sama-sama para produsen benih itu justru dapat mengangkat nama besar Subang. Jika, mereka mampu memenuhi kebutuhan benih secara nasional dengan kualitas yang bisa dipertanggungjawabkan.

Dengan penuh keyakinan, Manaf pun mendaftarkan badan usahanya dalam bentuk CV yang bernama Mitra Tani. Sebagai produsen penangkar pemula, tantangan yang dihadapi Manaf adalah pada aspek pemasaran produk.

Manaf kini harus memproduksi benih dengan merek dagangnya sendiri, sementara itu para petani rata-rata sudah terbiasa dengan produk benih merk lain. Di lain pihak, Manaf juga harus menemukan segmen pasar baru, karena dia tidak ingin merusak atau merebut pasar yang sudah lebih dulu dikuasai oleh Anam, yang dianggapnya sebagai orang tua sekaligus guru.

Para petani umumnya memiliki karakter yang sangat khas, yaitu tidak mau mengambil risiko gagal panen lantaran kondisi demikian akan sangat berat konsekuensinya. Sebagai produsen yang berangkat dari petani, Manaf sangat memahami benar kecemasan seperti itu.

Oleh karena itulah, pada awal memasarkan merek dagangnya Manaf memberi garansi maksimal kepada para petani petani mitranya. Jika benih dengan merek dagang CV Mitra Tani, mengalami gagal panen, dia akan menggantinya dua kali lipat.

Cara pemasaran yang agresif ini lambat laun mulai menampakkan hasilnya. Dimulai dari satu kios dengan penjualan beberapa kuintal saja, lalu meningkat menjadi 1 ton. Secara perlahan tapi pasti, kiosnya bertambah menjadi 2-3 dan volumenya pun meningkat menjadi 2--3 ton.

Melihat perjuangan keras Manaf, Anam pun tidak membiarkan Manaf berjibaku sendirian. Anam meminta Manaf untuk mengirim stok gabah benih di gudang CV Mitra Tani yang belum terjual pada setiap musim panen. Limpahan benih itu kemudian diberi label dua perusahaan yang berbeda. 'Diproduksi oleh CV Mitra Tani, Dipasarkan CV Fiona Benih Mandiri', begitu tertera di kemasan benih tersebut.

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

Aktifitas di gudang penyimpanan benih CV Fiona Benih Mandiri.

Hal yang juga selalu diingat oleh Manaf adalah pesan khusus Anam. Yakni, agar dirinya tidak menjual benih dengan harga murah di bawah harga pasaran, betapapun sulitnya kondisi keuangan yang sedang dihadapi. Alasannya, selalu akan ada masa di mana kios atau agen akan membeli benih dengan harga tinggi, yakni di saat musim tanam tiba dan permintaan benih sedang sangat tinggi.

Pelajaran kedua yang dipegang kuat oleh Manaf adalah pesan Anam agar dirinya jangan pernah melakukan transaksi dengan pembayaran tertunda. Sebab, setiap pembayaran yang tertunda pasti akan meningkatkan risiko usaha. Pelajaran berharga ini bermula dari pengalaman buruk Anam saat merintis karir sebagai penangkar.

Pelajaran berikutnya yang tak kalah berharga adalah jangan pernah mengabaikan masalah kualitas produk. Pada akhirnya kepercayaan para petani selaku konsumen pemakai benih akan tergantung pada kualitas benih yang diproduksi. Betapapun dekatnya produsen dengan petani, mereka tidak akan memakai benih dengan kualitas rendah, yang justru bisa mengancam kelangsungan hidup petani.

Mempraktikkan pelajaran Anam yang sangat berharga sebagai produsen benih secara cermat dan hati-hati, membuat Manaf kini menikmati buah manis perjuangannya. Pada 2019, pria yang dulu datang ke ruang kerja Anam dengan sandal beda warna, sudah menunaikan ibadah haji dari hasil kerja keras sebagai produsen benih di CV Mitra Tani.

Bahkan Manaf juga telah berhasil membangun rumah baru yang cukup besar. Dan saat berkunjung ke rumah Anam, Manaf tidak lagi mengendarai sepeda motor tua, melainkan sebuah mobil mewah besutan Mitsubishi, yakni Pajero Sport.

ANOTES
Anam Notes

- ☑ Melalui bimbingan, berbagi sumber daya, kolaborasi, pertukaran pengetahuan dan inspirasi, sebuah bisnis yang sudah mapan dapat menciptakan ekosistem yang semakin sehat guna mendukung pertumbuhan.
- ☑ Kunci hidup bahagia adalah dengan membahagiakan orang lain.
- ☑ Dengan berfokus pada membantu orang lain untuk meraih sukses dan kebahagiaan, sesungguhnya kita telah menciptakan efek riak positif dalam kehidupan pribadi dan profesional kita. Tindakan kebaikan, dukungan, dan kemurahan hati tidak hanya bermanfaat bagi orang lain, tetapi juga membawa kebahagiaan dan kesuksesan kita sendiri.

Khaerul Anam Siyah

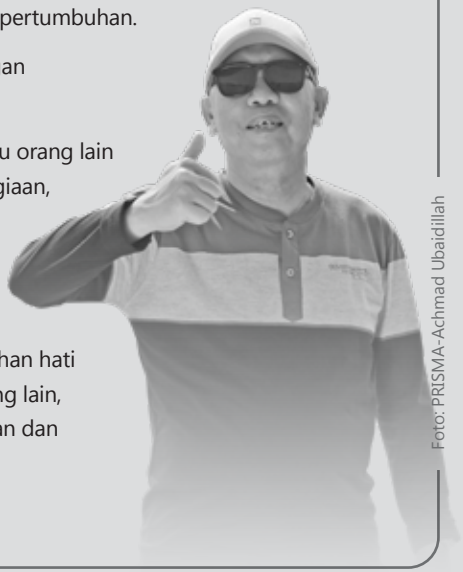


Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

BAB
10

Saatnya Menatap Jauh ke Depan

Foto/Ilustrasi: Dok. FIONA

BAB
10

Saatnya Menatap Jauh ke Depan

Keberanian untuk membudidayakan varietas benih padi unggul baru sangat penting dilakukan produsen. Varietas benih unggul yang saat ini mengalami booming suatu saat akan meredup.

HAJI Khaerul Anam Syah telah bertransformasi dari seorang petani penangkar benih padi yang bukan siapa-siapa, menjadi sosok produsen benih yang diakui sebagai role model bagi banyak orang yang ingin sukses di bidang agrobisnis. Sepanjang karirnya sebagai produsen benih padi papan atas,tercatat sedikitnya dua kali Anam memenuhi undangan Kampus Insitiute Pertanian Bogor (IPB) sebagai pembicara dalam forum penting yang dihadiri jajaran dosen dan mahasiswa IPB.

Pada forum semacam itu, lagi-lagi Anam didaulat untuk berbagi ilmu tentang perbenihan padi, lebih khusus lagi tentang perjalanan panjang dirinya menekuni bisnis penangkaran benih padi hingga berbuah manis berupa sukses besar. Kepada para mahasiswa IPB, Anam pun mewanti-wanti agar memanfaatkan ilmu yang mereka miliki secara benar. Selagi menimba ilmu di kampus, mahasiswa disarankan belajar ilmu perbenihan padi secara serius.

Namun Anam juga mengingatkan, pada saat di lapangan selepas kuliah nanti, mahasiswa jangan sampai disesatkan oleh ilmu yang sudah dikuasai. Misalnya, menolak realitas yang terjadi di lapangan gara-gara berbeda dengan ilmu yang sudah dipelajari.

Menurut Anam, ilmu yang dipelajari mahasiswa umumnya berupa teori-teori yang ditemukan puluhan hingga ratusan tahun silam. Memahami dan menguasai teori sangat penting, namun membuka diri dengan pengetahuan baru yang muncul di lapangan, tidak kalah pentingnya. Pembelajaran yang kelak dijumpai mahasiswa saat harus turun ke lapangan, adalah hal mutlak yang tidak boleh diabaikan.

Kosongkan Isi Kepala

Oleh karena itulah, pada setiap kesempatan memberikan edukasi kepada para mahasiswa maupun penangkar pemula, Anam senantiasa menyebut ungkapan, 'kosongkan isi kepala' sebagai langkah pertama yang harus diayunkan oleh para calon penangkar. Mengosongkan isi kepala yang dimaksud Anam adalah menghindari sikap keras kepala dengan meyakini prosedur atau langkah tertentu saja yang paling benar. Sedangkan, prosedur yang lain sudah pasti salah.

Anam juga tak lupa mencontohkan beberapa koleganya sesama petani penangkar yang usahanya mengalami kebangkrutan di tahun pertama gara-gara gagal memahami prinsip mengosongkan pikiran. Disampaikan Anam, di Subang tidak sedikit para petani penangkar pemula berstatus pensiunan dari lembaga yang berkecimpung di dunia pertanian.

Mereka itu bisa dibilang menguasai ilmu perbenihan, ilmu pertanian, teknis menanam padi, merawat, memupuk, hingga ilmu mengatasi hama. Namun ketika mereka terjun langsung sebagai petani atau produsen penangkar benih, rata-rata mengalami kegagalan total.

Di mata Anam, orang-orang yang sudah memiliki ilmu pengetahuan teoritis itu mengalami kegagalan lantaran tidak melengkapi diri dengan ilmu pengetahuan lapangan sebelum terjun sebagai petani atau produsen penangkar. Bila perlu, Anam menambahkan, para calon pengusaha agrobisnis itu memutuskan magang terlebih dulu kepada petani penangkar yang dia kenal, demi memahami ilmu padi sejak awal penebaran benih hingga batangnya merunduk siap untuk dipanen.

Belajar ilmu manajemen bisnis benih padi dari para produsen yang dianggap berhasil. Belajar ilmu pemasaran benih melalui dialog langsung dengan pemilik agen dan kios-kios. Serta, mempelajari banyak ilmu pengetahuan lainnya yang hanya bisa diperoleh dengan cara turun langsung ke lapangan.

Pembelajaran model itu, menurut Anam, mustahil bisa ditempuh oleh seseorang yang isi kepalanya sudah penuh dengan teori-teori dan keyakinan-keyakinan tentang cara paling baik dalam memulai suatu usaha. Hal itu hanya bisa dilakukan oleh orang dengan kepala yang telah dikosongkan dan memiliki suasana hati yang rendah.

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

H. Anam memberikan bimbingan lapangan kepada Fiqri Ahmad, produsen benih muda asal Subang yang menjadi salah satu peserta kegiatan Pelatihan Penangkar Milenial yang diselenggarakan CV Fiona Benih Mandiri, PRISMA, dan BPSBTPH Provinsi Subang 20-21 Juni 2023.

Nyatanya, diskusi antara Anam dan mahasiswa dan staf pengajar atau dosen IPB bukanlah forum satu arah. Anam juga merasa mendapat masukan, saran-saran, bahkan kritikan dari para akademisi bidang pertanian itu. Forum saling tukar pengalaman dan ilmu pengetahuan di bidang perbenihan yang terkadang diwarnai dengan debat cukup panjang, nyatanya berbuah manis. Yakni, lahirnya kesepakatan antara IPB dan CV Fiona Benih Mandiri untuk membangun kerja sama di bidang pengembangan dan uji coba varietas. Meskipun belum diformalkan, sudah ada kesepakatan kedua belah pihak yang mengarah pada dibangunnya semacam laboratorium lapangan varietas padi unggul yang dipusatkan di Subang, Jawa barat.

Digandeng PT Botani Seed IPB

Pada kesempatan berbeda, giliran PT Botani Seed IPB yang mengundang CV Fiona Benih Mandiri untuk mempresentasikan strategi dan teknik pemasaran yang selama ini dikembangkan perusahaan. PT Botani Seed IPB memiliki kepentingan untuk menggandeng salah satu perusahaan perbenihan papan atas yang bisa dipercaya untuk memasarkan benih hasil besutan PT Botani.

Lantaran itulah, pihak PT Botani Seed IPB tidak mengundang CV Fiona sendirian melainkan bersama dua perusahaan papan atas lainnya yang juga

> *Para petinggi PT Botani Seed IPB terkesima demi mengetahui CV Fiona Benih Mandiri mengembangkan model pemasaran gotong-royong. Bukan kompetisi total untuk saling membunuh."*

bergerak di sektor pertanian. Anam sendiri tidak hadir langsung memenuhi undangan itu, melainkan mewakilkan kepada stafnya yang membidangi masalah pemasaran dan distribusi di CV Fiona Benih Mandiri, yakni Ridwan Heri.

Laporan yang diterima Anam dari Heri benar-benar membuat Anam berbesar hati dan merasa bangga dengan prinsip-prinsip perusahaan yang dia tanamkan selama ini. Cerita Heri kepada Anam, CV Fiona kebetulan mendapat kesempatan terakhir untuk presentasi. Jadi, dua perusahaan papan atas itulah yang mengawali presentasi strategi pemasaran dan distribusi. Pendekatan dan model pemasaran kedua perusahaan besar itu kurang lebih sama yaitu berpedoman pada asumsi pasar bebas dan kompetisi total dalam rangka merebut pasar.

Ketika tiba giliran CV Fiona Benih Mandiri untuk mempresentasikan ide dan gagasan, Heri menangkap mimik dan ekspresi para petinggi PT Botani Seed IPB berubah menjadi lebih antusias. CV Fiona Benih Mandiri sejak awal berdiri memang tidak pernah memelihara anggapan bahwa produsen atau petani penangkar lain sebagai kompetitor yang harus dipantau terus-menerus gerak-geriknya.

Faktanya, demikian dipaparkan Heri, Anam sejak pertama mengawali usahanya di bidang penangkaran benih padi senantiasa menggandeng petani-petani penangkar lain sebagai mitra strategis. Anam secara berkelanjutan juga melahirkan penangkar-penangkar baru yang pada akhirnya sukses membangun usaha sebagai produsen benih. Bahkan, kapasitas produksi yang dihasilkan produsen benih padi binaan Anam, kurang lebih setara atau mendekati kemampuan produksi CV Fiona Benih Mandiri.

Foto: Dok. FIONA

Pimpinan CV Fiona Benih Mandiri dan PT Botani Seed Indonesia foto bersama seusai menandatangani MoU untuk memproduksi benih padi varietas IPB 3S dan IPB 9G di kantor PT Botani Seed Indonesia, Bogor, Jawa Barat, Kamis 5 Juli 2023.

Lantas muncul pertanyaan, bagaimana cara CV Fiona Benih Mandiri mengamankan segmen pasar yang sudah berhasil diraih? Heri yang sudah mengantisipasi pertanyaan itu bakal muncul lantas memaparkan dengan gamblang. Bahwa, antara Anam dan para produsen yang dia bina, tidak pernah terjalin kesepakatan atau kontrak untuk membagi-bagi pasar. Justru secara alamiah para penangkar binaan CV Fiona itu berjuang keras untuk membuka pasar baru di kawasan sentra-sentra produsen padi yang tersebar luas di seluruh Indonesia.

Secara tidak tertulis, muncul etika di antara para penangkar untuk tidak saling merebut pasar. Faktanya, sejauh ini belum pernah muncul masalah terkait dengan pemasaran dan distribusi produk antara CV Fiona dan sejumlah perusahaan serupa yang dibina Anam. Mereka sama-sama tumbuh kuat dengan mengembangkan pasar masing-masing.

Kerja Keras Berbuah Pengakuan

Gabungan antara kerja keras, ketekunan, kesabaran, dan do'a yang tak henti-henti dipanjatkan oleh Anam, akhirnya berbuah manis. Anam sendiri pernah merenungkan perjalanan karir bisnisnya dan sampai pada satu titik kesimpulan, tanpa bantuan Allah SWT melalui do'a yang senantiasa dia panjatkan, mustahil usaha penangkaran benih padi yang dia rintis bisa berkembang sebesar ini. Sebaliknya, jika mengikuti jalan logika berpikir manusia, seharusnya usaha penangkaran benih padi miliknya terpuruk dan lenyap seperti asap yang tertiup angin.

Hal itu lantaran tantangan yang dihadapi Anam, terkadang tidak terbayangkan sulitnya. Masih terbayang jelas di benak dan pikiran Anam, tantangan demi tantangan yang dia hadapi tatkala mengawali bisnis dengan bendera UD 69. Sempat terbelit utang ratusan juta kepada para petani mitra, rasanya bukanlah tantangan yang terberat lantaran para petani itu masih meletakkan kepercayaan mereka di pundak Anam.

Salah satu tantangan yang membuat Anam nyaris putus asa adalah ketika dirinya harus berhadapan dengan sejumlah oknum yang dengan sengaja menebar isu disertai tudingan miring kepada dirinya. Para oknum tadi menghembuskan kabar di kalangan para petani mitra bahwa Khaerul Anam Syah telah membahayakan masa depan para petani lantaran mengembangkan benih padi secara liar. Benih padi yang dikembangkan Anam, begitu kabar yang sampai ke telinga para petani, berpotensi merusak karena bakal melahirkan generasi padi yang sangat buruk dan dipastikan akan selalu gagal panen.

Satu hal yang membuat Anam sangat bersedih ketika itu, perbuatan fitnah yang ditujukan kepada dirinya bersumber dari oknum sebuah lembaga pemerintahan yang seharusnya bertugas membina para petani seperti dirinya. Tapi keyakinan Anam akan kebaikan agaknya terlalu teguh untuk dihancurkan dengan tudingan dan prasangka. Ajaran yang dia yakini sejak kecil dari para ustadz dan guru bahwa Allah SWT tidak pernah memberikan ujian tanpa jalan keluar, tidak pernah luntur sedikit pun dari hatinya.

Anam juga berpegang teguh pada norma sosial yang sangat mendasar, yakni sejauh dia tidak mengingkari kepercayaan para petani mitra, dia tidak akan ditinggalkan. Anam paham sekali karakter petani. Sekali mereka percaya

dengan sebuah produk benih yang sudah terbukti hasilnya, tidak akan dia ganti dengan produk benih lain yang masih belum pasti kualitasnya.

Jaga mutu, jaga kualitas, dan jaga kepercayaan. Demikian langkah dan kiat yang dilancarkan Anam. Dan nyatanya, itu menjadi jurus pamungkas yang sangat ampuh untuk menjinakkan tantangan berat tersebut.

Tahun-tahun yang penuh tantangan itu terlewati dan berganti menjadi tahun-tahun berkah dan pengakuan dari dunia atas kiprah dan kerja kerasnya di bidang pertanian, khususnya pengembangan benih padi. Tidak hanya kalangan akademis seperti IPB yang memperlihatkan rasa hormat dengan mengundang Anam sebagai pembicara di hadapan mahasiswa dan para dosen, melainkan juga dari kalangan birokrat, pimpinan dan pejabat negara, serta sejumlah organisasi nirlaba.

Pada 3 Desember 2010, Haji Khaerul Anam Syah mendapatkan penghargaan secara langsung dari Presiden RI Susilo Bambang Yudhoyono sebagai salah satu pelaku agrobisnis yang dianggap berjasa telah turut menciptakan ketahanan pangan di level nasional. Pemberian penghargaan kepada Anam itu berlangsung di Istana Negara.

Foto: Dok. FIONA

H. Anam menerima penghargaan di bidang ketahanan pangan dari Presiden RI keenam Susilo Bambang Yudhoyono pada 3 Desember 2010 di Istana Negara.

Momentum yang sangat membahagiakan itu dihadiri juga oleh Menteri Pertanian kala itu, Suswono, Menkopolhukam saat itu, Djoko Suyanto, dan para pejabat teras lainnya. Anam mendapatkan kehormatan setinggi itu bersama 300 orang lainnya dari seluruh Indonesia. Antara lain, Gubernur DIY Sultan Hamengkubowono X, Gubernur Riau Rusli Zaenal, Gubernur Sulawesi Utara SH Sarundajang, dan Gubernur NTT Frans Lebu Raya. Menurut Presiden SBY, partisipasi dari para pejabat dan masyarakat merupakan contoh nyata bahwa Indonesia ingin meningkatkan ketahanan pangan dengan konsep yang tertata baik.

Ada juga sejumlah gubernur yang menerima piagam penghargaan Peningkatan Produksi Beras Nasional (P2BN) 2010. Salah satunya adalah Gubernur Nanggoroe Aceh Darussalam Irwandi Yusuf. Penghargaan bagi Gubernur Aceh tentu bukanlah sebuah kebetulan.

Masih jelas dalam ingatan Anam, betapa sosok pemimpin daerah itulah yang pada 2007 silam, dengan keras hati, memerintahkan dua orang stafnya untuk mendapatkan produsen benih Mira-1 dari Pulau Jawa. Kedua orang staf itu, salah satunya bernama TB Herman, akhirnya pulang ke Aceh dengan membawa sebanyak 200 ton benih padi Mira-1 sebagaimana yang diperintahkan Gubernur Irwandi. Benih padi sebanyak itu, diperoleh TB Herman setelah dirinya berhasil menemukan produsen terbesar Mira-1 kala itu, yakni CV Fiona Benih Mandiri.

Pada awal Juni 2010, kantor CV Fiona Benih Mandiri mendapatkan kunjungan kerja dari sejumlah petinggi Kementerian Pertanian dan Industri Makanan Sabah, Malaysia. Para pejabat kementerian pertanian negeri jiran ini dipimpin oleh Tuan Haji Abdul Aziz Bin Haji Abdul Latiff selaku Ketua Penolong Pengarah Pertanian (Pembangunan Padi), Erick William Santor selaku Penolong Pengarah Pertanian, Encik Janie Tating selaku Ketua Pegawai Penyelidik (Agronomi Padi), serta Encik Ismail Zakaria selaku Pengurus Taman Pertanian Sabah, Malaysia.

Kunjungan kerja yang berlangsung cukup singkat di kantor CV Fiona nyatanya telah menorehkan kesan sangat mendalam di benak para pejabat negara bagian Sabah Malaysia itu. Merasa diperkaya khasanah pengetahuan mereka perihal perbenihan padi, pejabat bidang pertanian negara sahabat ini pun menerbitkan sejumlah piagam berisi penghargaan khusus kepada Haji Khaerul Anam Syah.

Foto: Istimewa

H. Anam (berdiri) menyampaikan kata sambutan usai penandatanganan kerjasama dengan Program Kemitraan Pemerintah Australia-Indonesia (PRISMA) di kantor CV Fiona Benih Mandiri, Pusakajaya, Subang, Jawa Barat, 9 Agustus 2022.

Pada 2015, CV Fiona Benih Mandiri kembali mulai mendapatkan perhatian organisasi internasional melalui kunjungan 33 delegasi yang merupakan perwakilan dari 23 negara yang tergabung dalam CORRA. Kehadiran para pemerhati masalah pertanian dan pangan dunia itu merupakan rangkaian kegiatan yang mereka lakukan di Indonesia. Sebelumnya, para delegasi ini telah lebih dulu mengunjungi BB Padi di kawasan Pamanukan.

Rombongan yang datang dengan satu bus itu lantas terlibat dalam dialog yang sangat antusias dengan Anam. Mereka sangat ingin tahu perkembangan usaha perbenihan di Indonesia, khususnya yang dikelola oleh Anam melalui CV Fiona Benih Mandiri. Kekuatan ketahanan pangan dunia, terutama di sektor tanaman pangan padi, pada akhirnya akan ditentukan oleh kualitas benih yang dihasilkan para produsen.

Kunjungan delegasi asing ini mendapatkan liputan yang cukup luas. Media asing cukup banyak pula yang memberitakan peristiwa itu. Imbas positif pun

diterima Anam. Beberapa bulan sesudah pertemuan dengan delegasi CORRA, CV Fiona mendapatkan surat dari seorang pengusaha di Turki berisi penawaran kerja sama di bidang bisnis pertanian. Pengusaha Turki ini sangat tertarik untuk bekerja sama membuka lahan pertanian padi di Ghana, Afrika, dalam skala yang sangat luas. CV Fiona diminta menjajaki kemungkinan untuk menjadi pemasok benih padi unggul di Ghana.

Merasa tertarik dengan penawaran pengusaha Turki ini, Anam memberikan respons positif. Korespondensi melalui surat elektronik kemudian berkembang menjadi kesepakatan untuk saling mengunjungi kantor perusahaan masing-masing. Beberapa waktu kemudian, Anam mengirim satu tim mewakili CV Fiona Benih Mandiri ke kantor perusahaan calon mitranya di Turki. Sesuai kesepakatan, pihak pengusaha Turki berencana melakukan kunjungan balasan dengan mengirimkan langsung satu tim ke kantor CV Fiona Benih Mandiri di Subang.

Digandeng PRISMA, Tinggalkan Gaya Lama

Sekitar pertengahan 2022, Anam dihubungi via telepon oleh seorang dosen IPB dan konsultan senior bernama Andriono yang mengaku sebagai perwakilan dari *Australia-Indonesia Partnership for Promoting Rural Incomes through Support for Markets in Agriculture* (PRISMA), sebuah program kemitraan pembangunan multitahun yang bekerja untuk mempercepat pengentasan kemiskinan melalui pertumbuhan ekonomi yang inklusif.

Program kemitraan bersama berbagai pemangku kepentingan itu mengunakan pendekatan Pengembangan Sistem Pasar (*Market System Development*-MSD) dengan visi meningkatkan efisiensi pasar pertanian dan secara berkelanjutan sehingga memberikan keuntungan kepada masyarakat miskin.

Andriono menyampaikan kepada Anam, dirinya mendapatkan kontak CV Fiona Benih Mandiri dan Haji Khaerul Anam Syah atas masukan dan saran dari Profesor Rachmat Pambudy, Guru Besar IPB. Informasi yang disampaikan Andriono membuat Anam merasa sangat tertarik untuk menjalin kerjsama. Hal itu lantaran program kemitraan yang ditawarkan PRISMA membuat CV Fiona Benih Mandiri memiliki peluang untuk mengubah model bisnis yang selama ini cenderung konvensional menjadi lebih modern.

Foto: Istimewa

H. Anam (paling kiri) dan staf CV Fiona Benih Mandiri foto bersama dengan jajaran staf PRSIMA usai penandatanganan MoU kerjasama kemitraan, di Subang, Jawa Barat, 9 Agustus 2022.

Dalam pemikiran Anam, jika CV Fiona berhasil melakukan transformasi platform bisnis ke arah lebih modern, hal itu kelak akan memudahkan anak-anaknya untuk meneruskan kiprah CV Fiona saat dirinya sudah harus beristirahat atau pensiun. Anam bahkan beranggapan, kebutuhan CV Fiona untuk bertransformasi cukup mendesak lantaran dirinya berkeinginan melibatkan salah satu anaknya untuk mulai belajar bisnis.

Lantaran itulah, setelah Andriono mengontak untuk kedua kalinya, Anam meminta Andriono dan tim PRISMA untuk datang ke kantor CV Fiona Benih Mandiri di Subang Jawa Barat. Lalu, setelah melalui diskusi panjang, akhirnya Anam semakin yakin dengan maksud PRISMA yang ingin mendorong CV Fiona Benih Mandiri agar mempertajam pendekatan pemasaran dan promosi menjadi lebih modern dan strategis. Menuai kesepakatan, pada Agustus 2022, proyek percontohan pun mulai dilakukan dengan target fokus area di Jawa Tengah dan Jawa Timur.

Transformasi Bisnis

Selama ini model pemasaran yang diterapkan Anam sejak pertama kali menekuni bisnis sebagai produsen benih padi cenderung mengandalkan gethok tular atau dari mulut ke mulut, tanpa adanya strategi khusus dan sarana promosi. Selain

itu, walaupun CV Fiona Benih Mandiri telah memproduksi benih varietas unggul baru, proporsi varietas lama masih mendominasi total tonase penjualan.

Jika tidak melakukan inovasi, pertumbuhan bisnis bisa melambat dan kemampuan bersaing pun akan menurun. Memahami resiko ini, Anam menerima masukan dari PRISMA untuk mengembangkan bisnis modelnya dengan mengadopsi strategi pemasaran yang lebih inklusif dan meningkatkan distribusi benih unggul varietas baru.

Salah satu inklusifitas bisnis yang diterapkan Anam adalah dengan menggunakan desain universal pada sarana promosi seperti brosur, spanduk, serta kemasan benih padi varietas unggul baru produksi CV Fiona. Penggunaan desain universal dengan pemilihan warna dan desain huruf yang tepat, terkesan hal sepele dan sering dipandang sebelah mata. Namun, perbaikan desain ini sangat membantu petani padi yang mayoritas berusia lanjut untuk dapat menangkap pesan yang tertuang dalam kemasan dan alat promosi lainnya.

Anam pun sepakat untuk lebih banyak memanfaatkan sarana media sosial seperti *Youtube*, *Facebook*, dan *Instagram* dalam rangka memperkenalkan produk benih padi varietas unggul baru. Kini, melalui channel *Youtube*, CV Fi-

Foto: PRISMA-Achmad Uabidillah

Pekerja di gudang CV Fiona memasukkan label sertifikasi warna ungu ke dalam kemasan benih yang siap dipasarkan.

Foto: Istimewa

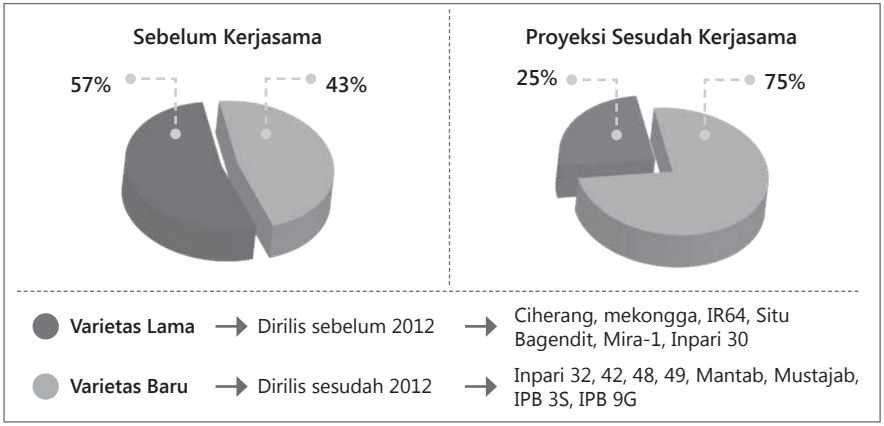
H. Anam (ketiga dari kiri) foto bersama perwakilan dua penangkar benih binaannya yakni CV Jembar Tani Mandiri dan CV Anisa Benih Prima, serta jajaran staf PRISMA usai penandatangan MoU kerjasama kemitraan, di Subang, Jawa Barat, 9 Agustus 2022.

ona Benih Mandiri aktif memberikan edukasi kepada masyarakat luas tentang potensi dan manfaat menggunakan benih padi varietas unggul baru. Khususnya benih-benih padi yang dirilis Balai Besar Penelitian Tanaman Padi (BB Padi) mulai tahun 2012 dan sesudahnya seperti Inpari 32, Inpari 42, Inpari 48 dan Inpari 49.

Pertimbangannya, padi varietas yang dirilis sebelum 2012 lambat laun akan berkurang produktivitas dan ketahanannya dalam menangkal serangan hama. Lantaran itulah, para produsen penangkar didorong untuk lebih antisipasif dengan mulai berinovasi dalam memproduksi dan memperkenalkan varietas unggul baru kepada para petani.

Perihal perlunya para penangkar mulai memperkenalkan varietas unggul baru di pasaran, Anam merasakan hal itu sangat cocok dengan apa yang dia alami selama ini. Faktanya, ketika usahanya masih bernama UD 69, Anam pernah mengalami masa keemasan dengan varietas Mira-1 hasil penelitian dan pengembangan divisi pemuliaan padi BATAN. Lambat laun, pamor varietas tersebut mulai menurun seiring berjalannya waktu dan perubahan lingkungan lahan pertanian, sehingga diperlukan adanya inovasi yang kontinu.

Proporsi Jenis Varietas Benih CV Fiona Sebelum dan Sesudah Menjalin Kerjasama dengan PRISMA



Berkat saran dan dukungan dari PRISMA, Anam dan timnya semakin yakin untuk terus berupaya memperkenalkan inovasi-inovasi varietas padi unggul baru yang lain, meskipun para petani masih cenderung bertahan pada varietas lama seperti Ciherang. Anam juga memahami, terkadang masalah akses dan pengetahuan menjadi faktor yang menghambat pengadopsian inovasi benih baru di level petani.

Menghadapi itu, Anam pun melakukan perluasan pasar dengan model dan strategi baru seperti yang disarankan oleh PRISMA. Yaitu, dengan menambah tim baru di lapangan sebagai konsultan pendamping. Konsultan pendamping inilah yang terjun langsung untuk membuka pasar, memperkenalkan, dan mengedukasi petani serta kios perihal keuntungan benih padi varietas unggul baru dalam kemasan CV Fiona Benih Mandiri.

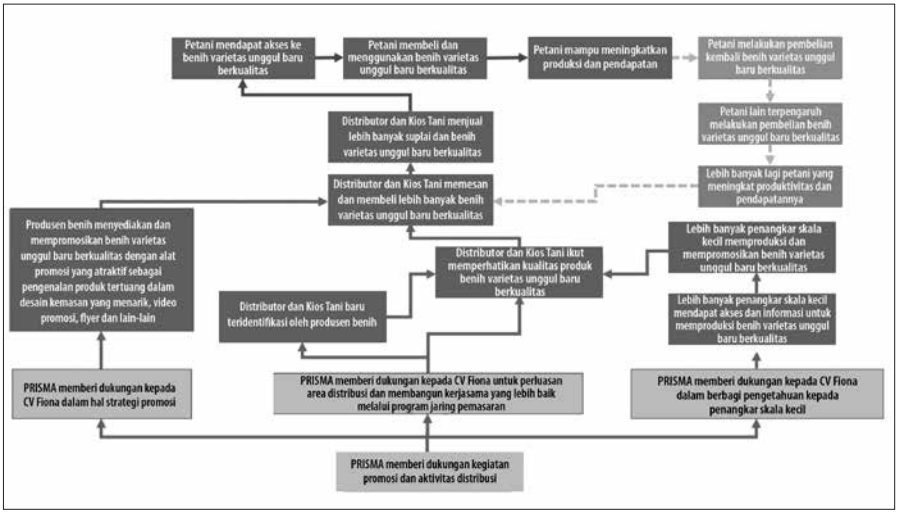
Untuk melakukan pendekatan kepada kios-kios, konsultan pendamping mengawalinya dengan pemetaan wilayah distribusi serta menjalin hubungan sebaik-baiknya dengan para pemilik kios. Dalam rangka mengedukasi kios-kios agar memahami dan memiliki keyakinan akan kualitas produk varietas baru yang dipasarkan, CV Fiona membekali pemilik kios dengan alat-alat promosi. Di antaranya, brosur dan buku varietas BB Padi yang berisi informasi tentang keunggulan kualitas benih, tata cara menanam, serta jenis-jenis hama yang harus diwaspadai.

Alat-alat promosi itu menjadi alat bantu kios-kios dalam memperkenalkan produk baru CV Fiona kepada para petani yang membeli benih di kios tersebut. Pendekatan model ini sangat strategis mengingat fungsi kios tidak hanya sebagai agen penyedia input pertanian bagi petani, namun mereka juga berperan sebagai pemberi informasi pertama perihal inovasi benih padi dan produk baru di bidang pertanian lainnya kepada para petani.

Selain itu, melalui konsultan pendamping ini CV Fiona melakukan pendekatan kepada para petani kunci yang memiliki karakter berani mencoba bibit varietas baru untuk dibina secara langsung. Kepada para petani binaan itu, konsultan pendamping memberikan panduan praktik pertanian yang baik dengan menggunakan benih varietas unggul baru.

Ketika masa panen tiba, petani-petani lain turut diundang untuk menyaksikan langsung kesuksesan petani binaan dari konsutan pedamping. Metode memperkenalkan hasil panen secara langsung kepada para petani dinilai efektif mempengaruhi pilihan para petani lain agar ikut membeli dan menanam benih varietas unggul baru pada musim tanam berikutnya.

Result Chain Hasil Kegiatan Intervensi PRISMA dengan CV Fiona

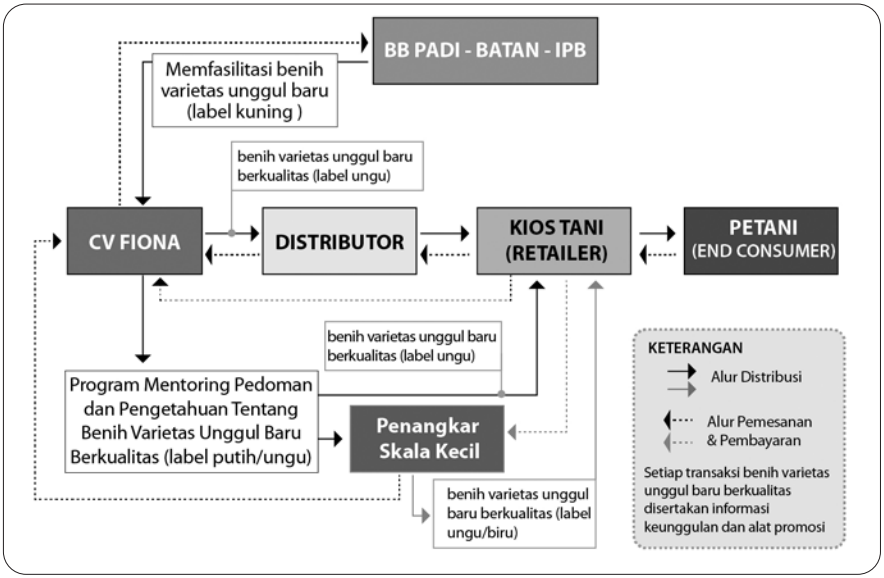


Anam menyadari betapa penting dan bermanfaat langkah transformasi bisnis yang tengah dilaksanakan dengan dukungan PRISMA. Manfaat yang dirasakan tidak hanya dari sisi pengembangan skala bisnis CV Fiona Benih Mandiri saja, namun ada pula manfaat dari sisi kepentingan para petani yang lebih luas.

Dengan dukungan PRISMA, Anam menargetkan adanya penambahan distribusi sebesar 1.000 ton benih padi varietas unggul baru hingga Agustus 2023. Khususnya di area yang selama ini belum terjangkau oleh distribusi CV Fiona. Dengan meningkatnya ketersediaan varietas unggul baru di pasaran, diharapkan dapat meningkatkan akses petani terhadap inovasi-inovasi benih baru yang memiliki potensi hasil panen yang lebih tinggi.

Kini, permintaan pasar terhadap benih padi varietas unggul baru tersebut terus meningkat dari waktu ke waktu. Anam menggambarkan, strategi baru yang dia adopsi mampu mempermudah dan mempercepat proses penerimaan pasar atas produk benih baru CV Fiona. Anam menyebut ungkapan *'repeat and repeat again*" untuk menggambarkan mulai naiknya permintaan pasar di area-area baru dengan panduan tim PRISMA. Hal ini dirasakan Anam sebagai sebuah

Bisnis Model Baru yang Diharapkan Dapat Diadopsi oleh CV Fiona



terobosan besar mengingat tidak mudah mengubah mindset para petani yang cenderung terbiasa dengan varietas lama.

Menatap ke depan akan hikmah keberhasilan proyek percontohan dengan PRISMA di Jawa Tengah dan Jawa Timur, Anam berharap inovasi ini dapat diterapkan di daerah lain dan bisa dicontoh oleh penangkar-penangkar lainnya di Indonesia.

***

Nurul Azizah
Senior Business Consultant PRISMA

Penangkar Inovatif Selangkah di Depan

KEBERANIAN para produsen atau penangkar benih padi untuk terus berinovasi dalam memproduksi dan mempromosikan varietas unggul baru merupakan kunci penting dari kekuatan usaha di bidang perbenihan. CV Fiona Benih Mandiri merupakan salah satu contoh produsen benih yang memiliki karakter progresif dalam hal semangat berinovasi serta memperkenalkan varietas-varietas unggul baru kepada para petani.

Meskipun saat ini produsen benih padi tengah mengalami lonjakan permintaan pasar terhadap jenis dan varietas tertentu saja, langkah untuk memulai memproduksi padi varietas baru serta memperkenalkannya kepada para petani tidak boleh berhenti dilakukan.

Hal itu bertujuan untuk diversifikasi produk dan antisipasi risiko kehilangan pasar ketika varietas yang sedang menjadi primadona mulai mengalami penurunan produktivitas. Selain merosotnya produktivitas, varietas yang sedang diunggulkan juga bisa mengalami penurunan ketahanan terhadap serangan hama akibat perubahan iklim dan kondisi tanah.

Foto: PRISMA-Achmad Ubaidillah

Kegiatan penjemuran benih padi hasil produksi petani mitra CV Fiona Benih Mandiri

Tim PRISMA memantau, belakangan ini permintaan pasar akan benih varietas unggul baru seperti Inpari 32 mulai meningkat. Sebelumnya, permintaan pasar cenderung didominasi oleh benih padi varietas lama seperti Ciherang dan IR64. Namun, pada sisi lain, upaya para penangkar untuk memperkenalkan varietas unggul yang lebih baru lagi, seperti Inpari 49 belum banyak dilakukan.

Walaupun para penangkar Subang termasuk CV Fiona Benih Mandiri merupakan pelopor-pelopor yang memproduksi varietas unggul baru Inpari 49 dalam jumlah yang cukup besar, masih diperlukan upaya-upaya lanjutan agar para petani lebih mengenal dengan baik keunggulan varietas baru tersebut. Hal ini dikarenakan kebanyakan petani memilih sikap *wait and see* atas setiap produk atau varietas baru yang ditawarkan.

Meyakinkan petani memang bukan perkara mudah. Pada umumnya, pasar akan melihat dulu potensi produktivitasnya. Butuh waktu setidaknya dua kali musim tanam bagi petani untuk tertarik dan mencoba varietas baru yang telah didesiminasikan ke pasar. Jika para petani telah melihat

hasil panen yang benar-benar bagus, barulah mereka akan mulai yakin untuk mencoba menanam.

Situasi serupa itu mungkin terlihat seperti tantangan namun sesungguhnya merupakan peluang besar bagi para pengusaha benih padi untuk mendapatkan keuntungan dari langkah penetrasi pasar yang lebih awal. Keinginan untuk berinovasi merupakan semangat wirausaha yang harus dimiliki para penangkar benih, jika ingin meraih sukses seperti Pak Anam.

Kelak, ketika varietas benih padi yang sekarang diandalkan mengalami momen surut, para penangkar yang memiliki karakter inovatif sudah berada satu langkah di depan dibandingkan penangkar-penangkar lain.

ANOTES
Anam Notes

- ☑ Jangan pernah merasa lelah untuk belajar. Selama hayat masih di kandung badan, tetaplah haus menggali ilmu. Namun selalu hindari sifat sombong karena di atas langit masih ada langit yang lebih tinggi.
- ☑ Jangan pernah berhenti berinovasi. Pola pikir pengusaha yang inovatif selalu menekankan pentingnya terbuka terhadap ide-ide baru, kolaborasi, teknologi baru, dan pergeseran tren pasar. Sukses di bidang agrobisnis diraih oleh pengusaha yang inovatif pada benih unggul baru yang lebih tinggi produktivitasnya, mampu beradaptasi dengan lingkungan, dan lebih tahan terhadap hama.

Foto: Doc. FIONA

Khaerul Anam Syah

BAB 11

Filosofi Padi: Makin Merunduk Ketika Berisi

Foto/Ilustrasi: Dok. FIONA

BAB
11

Filosofi Padi: Makin Merunduk Ketika Berisi

Setiap tahun sekitar 1.000 fakir miskin dihadirkan untuk menerima paket zakat. Mereka dijemput dari rumahnya masing-masing, duduk di kursi yang disiapkan, dan pulang dengan tertib.

DI TENGAH perjalanan usahanya sebagai produsen benih padi varietas unggul yang terbilang sangat sukses, Anam justru merasakan dirinya bukan apa-apa. Dia justru merasakan kerap disergap oleh bayangan peristiwa masa remaja, saat dirinya berada di tengah keluarga berkecukupan secara ekonomi lantaran ayahnya memiliki usaha toko bangunan yang terbilang besar dan maju.

Anam masih mengingat dengan sangat jelas ketika sang ayah menghardik para fakir miskin yang meminta-minta sedekah. Dengan nada cukup keras, para pengemis itu diusir tanpa diberikan sedekah barang sepeser pun. Kejadian pengusiran peminta-minta itu bisa terjadi dua hingga tiga kali dalam sehari.

Dalam kehidupan nyata sehari-hari, pelajaran tentang moral baik dan buruk terkadang berlangsung secara misterius. Pendidikan moral tidak selamanya berjalan linier, di mana kebaikan dan budi pekerti akan menurunkan kebaikan pula. Sesekali tercipta paradoks di mana contoh perilaku tentang sesuatu keburukan, justru menuntun seseorang untuk menemukan jalan sebaliknya yang lebih lurus dan sesuai norma yang berlaku.

Setidaknya, paradoks kehidupan itulah yang dialami langsung oleh Anam. Setiap melihat wajah sedih para pengemis yang terusir itu, dalam hati Anam mengucapkan ikrar untuk memperlakukan orang miskin secara baik dan terhormat. Tak peduli apakah dirinya dalam keadaan miskin atau kaya, susah atau senang, di bawah atau di atas. Setiap ada kesempatan perhatian dan kebaikan akan dia berikan kepada kaum fakir miskin.

Kini, saat dirinya berhasil meraih sukses menjadi pengusaha agrobisnis dan roda kehidupan yang diarungi Anam tengah berputar di atas, pandangan matanya justru kerap tertuju ke bawah. Setiap tahun, Anam menggenapkan ni-

> *Para fakir miskin itu datang ke CV Fiona Benih Mandiri bukan untuk meminta-minta, melainkan mengambil hak yang sudah selayaknya menjadi milik mereka."*

atnya dengan cara menghadirkan hingga 1.000 orang kaum fakir miskin untuk mendapatkan pembagian zakat.

Uniknya, para fakir miskin yang tinggal di sejumlah desa di Subang Jawa Barat itu tidak datang berduyun-duyun secara sendiri-sendiri ke CV Fiona Benih Mandiri. Mereka hadir dengan cara dijemput oleh tim Anam satu per satu dari kediaman masing-masing.

Sebelumnya, mereka bahkan telah mendapatkan pembagian seperangkat baju baru yang akan dipakai untuk mengikuti acara pembagian zakat. Sesampainya di lokasi acara, deretan kursi sesuai jumlah undangan sudah menunggu kedahadiran mereka. Tidak ada satu pun fakir miskin yang dibiarkan berdiri kelelahan sambil menunggu acara pembagian zakat tiba.

Anam kerap mendapat pertanyaan alasannya memperlakukan kaum fakir miskin yang hendak dibagikan zakat dan sedekah selayaknya tamu undangan dalam sebuah acara? Mengapa tidak dibuat praktis saja dengan cara langsung dibagikan seperti yang lazim terjadi?

Jawaban Anam singkat, para fakir miskin itu datang ke CV Fiona Benih Mandiri bukan untuk meminta-minta. Mereka hadir untuk mengambil hak yang memang sudah seharusnya mereka terima. Sebagai orang-orang yang memiliki hak, mereka sepantasnya duduk di tempat yang terhormat bukan berdiri di tengah kerumunan lantas saling berebut sedekah hingga banyak yang menderita luka luka atau bahkan sampai meninggal dunia.

Saat tiba waktu pembagian zakat, setiap tamu undangan itu mendapatkan paket berisi uang tunai sebesar Rp200 ribu dan beras sebanyak 5 kilogram. To-

Foto: Dok. FIONA

Suasana pembagian zakat di halaman kantor dan gudang CV Fiona Benih Mandiri yang diikuti oleh lebih dari 1000 warga Subang sebagai penerima zakat.

tal dana yang sudah diserahkan pada kegiatan amal pada tahun 2022 mencapai Rp300 juta. Setelah acara berakhir, kaum miskin papa dari Subang itu kemudian diantar pulang ke rumah masing-masing dengan wajah bahagia.

Bermula dari Pojokan Masjid

Dorongan untuk terus menebar kebaikan kepada orang-orang di sekitarnya seolah tidak ada habisnya terpancar pada diri lelaki berjiwa petani itu. Ketika belum menjadi siapa-siapa, di mana usaha di bidang perbenihan padi yang dirintisnya belum memperlihatkan tanda-tanda akan berkembang, para sahabatnya menyebut Anam sudah memikirkan masalah kesejahteraan Masjid Baiturrahman. Begitu juga dengan kondisi warga Desa Pusajaya yang masih banyak berkubang dalam masalah kemiskinan.

Perhatiannya yang besar kepada masalah itu membuat jemaah masjid mendaulat Anam sebagai Ketua Dewan Kesejahteraan Masjid (DKM) pada 2005. Sementara seorang sahabatnya yang bernama Uyung Tasurun—ketika itu bertugas sebagai Mantri Bank BRI—ditunjuk Anam sebagai bendahara demi membantu kelancaran upayanya memakmurkan Masjid Baiturrahman.

Foto: Dok. FIONA

H. Anam bersama istri Hj Oneh duduk bersama warga Subang penerima zakat di halaman kantor CV Fiona Benih Mandiri. H. Anam setiap tahun menghadirkan lebih 1000 warga Subang penerima zakat dengan cara dijemput dari rumah masing-masing dan disediakan tempat duduk untuk menunggu pembagian zakat.

Keduanya, Anam-Uyung, menyebut relasi mereka sebagai teman sepojok masjid. Hal itu lantaran mereka hampir setiap hari terlihat duduk bersama membahas banyak hal selepas salat Maghrib sambil menunggu datangnya waktu Isa.

Suatu ketika, Uyung Tasurun melaporkan kondisi keuangan atau kas Masjid Baiturrahman yang sejatinya disiapkan untuk sedekah, zakat, infak, serta keperluan masjid, kian menipis jumlahnya. Arus dana yang keluar jauh lebih besar dari dana masuk.

Kepada sang bendahara Uyung Tasurun, Anam memberitahu bahwa dirinya baru saja mendapatkan pembayaran dari agen benih padi sebesar Rp7 juta rupiah. Uyung kemudian diminta menerima dana Rp7 juta itu untuk dicatatkan seluruhnya sebagai infak ke kas masjid.

Uyung kontan merasa terkejut dengan keputusan Anam. Pasalnya, dirinya mengetahui bahwa bisnis Anam baru mulai bangkit dan memerlukan dukungan dana besar. Lantaran itulah, Uyung segera menanyakan alasan Anam menginfakkan dana sebesar itu.

Dengan ringan Anam menjawab, keputusan itu dia ambil sebagai hikmah atas filosofi ilmu benih. Sedekah dan infak, begitu tutur Anam kepada Uyung, sama seperti menebar benih kualitas unggul ke hamparan sawah yang subur.

Kelak petani-petani yang menebar benih unggul ini akan memanen hasil yang menggembirakan mereka. Begitu pula bagi mereka yang gemar menabur kebaikan ke tengah-tengah kehidupan masyarakat. Kelak mereka akan menuai kebajikan tanpa putus-putusnya.

Pada kesempatan berbeda, kepada para jamaah dan pengurus masjid, Anam melontarkan sinyalemen bahwa orang-orang kaya di Desa Pusajaya enggan menyalurkan sedekah, zakat, dan infak ke Masjid Baiturrahman. Hal itu karena mereka tidak percaya dengan lembaga yang ada.

Para orang berada itu kurang yakin, apakah dana infak dan sedekah mereka akan tersalur dengan baik jika menyumbang ke masjid. Itulah sebabnya, Anam kemudian mengusulkan pembentukan lembaga khusus dengan nama UP2 Ziswa yang merupakan kependekan dari Unit Pengumpul dan Pengelola Zakat, Infak, Sedekah, dan Wakaf. Para jemaah masjid langsung bersetuju dengan ide yang dilontarkan Anam dan meminta agar Anam bersedia menjadi Ketua UP2 Ziswa.

Setelah lembaga terbentuk, muncul pertanyaan dari para pengurus tentang macam kegiatan yang akan dilakukan mengingat kas dalam kondisi masih kosong? Tanpa berpikir terlalu lama, Anam pun mengecek buku tabungannya dan mengaku kondisi keuangannya masih aman, jika dari uang yang ada dipakai untuk keperluan UP2 Ziswa sebesar Rp2,5 juta. Anam menghitung, dana sebesar itu jika dibagikan untuk warga kurang mampu di tiga lingkungan RT, maka masing-masing orang akan menerima uang tunai sebesar Rp20 ribu dan beras sebanyak 5 kilogram.

Keesokan harinya, pengurus masjid membuat pengumuman perihal adanya pembagian dana infak kepada warga Desa Pusajaya. Suasana pembagian dana infak ini berlangsung sangat dramatik dan mengharukan lantaran belum pernah dilaksanakan oleh pengurus masjid sebelumnya. Anam menggambarkan, suasana yang lahir ketika itu sangat mengharukan sehingga sebagian besar warga dan pengurus Masjid Baiturrahman tak kuasa menahan derai air mata.

Kabar bahwa masjid Baiturrahman telah menyerahkan dana infak kepada warga yang berhak menerima, langsung menyebarluas dengan cepat.

Respons positif pun datang dari sejumlah warga kaya Desa Pusakajaya. Mereka menjadi lebih percaya bahwa dana sumbangan mereka benar-benar sampai ke tangan para fakir miskin. Hal ini tampak dari semakin meningkatnya dana kas UP2 Ziswa.

Setahun setelah berdirinya UP2 Ziswa, persisnya di 2006, dana kas masjid yang terkumpul sudah meningkat menjadi Rp6,7 juta. Alhasil jumlah penerima zakat, sedekah, dan infak juga naik dari tiga RT menjadi lima RT. Pada 2007, dana terkumpul naik lagi sebesar Rp15 juta dan di 2008 naik menjadi Rp25 juta. Setiap tahun, pembagian dana UP2 Ziswa itu dilaksanakan Anam secara terbuka sama, seperti ketika di awal pembentukannya.

Menggagas Wakaf Bersama

Salah satu keprihatinan yang dirasakan Anam adalah masih banyaknya masjid di kawasan Pantura yang menghimpun sumbangan dengan cara menyodorkan serokan atau jaring ikan di pinggir jalan raya. Padahal jika para pengurus masjid mau berpikir kreatif, ada banyak cara yang lebih terpuji dan diterima masyarakat dalam menghimpun dana infak, tanpa harus menimbulkan ekses negatif.

Terinsipirasi oleh kuatnya tradisi arus balik warga Pantura beberapa hari pascaperayaan Lebaran, Anam berniat melaksanakan wakaf bersama atas sebidang lahan kosong. Alasan Anam untuk memanfaatkan momen arus balik, karena posisi Masjid Baiturrahman berada di kanan jalan raya atau melawan arah arus balik. Warga Subang yang mengikuti tradisi arus balik itu jumlahnya cukup besar dan berlangsung selama beberapa hari pasca lebaran.

Umumnya mereka akan beristirahat barang sejenak di Masjid Baiturrahman dan melaksanakan salat sebelum melanjutkan perjalanan pulang ke rumah masing-masing. Selain itu, rata-rata peserta arus balik ini berasal dari kalangan berada.

Lahan kosong yang hendak diwakafkan secara kolektif itu memiliki luas 3500 M2 dan masih tercatat atas nama milik pribadi keluarga Anam. Anam sendiri memang memiliki niat untuk mewakafkan lahan tersebut dengan tujuan

Foto: Istimewa

Masjid Baiturrahman, Pusakajaya, Subang - Jawa Barat.

menyejahterakan masjid. Jika diwakafkan secara pribadi, begitu pikir Anam, masjid hanya akan memiliki aset beruapa tanah saja. Namun jika diwakafkan secara kolektif, selain memiliki aset berupa lahan, masjid juga akan mendapatkan dana untuk keperluan perbaikan atau renovasi serta meningkatkan kualitas zakat, sedekah, dan infak.

Anam pun melemparkan ide tersebut ke pengurus masjid dan meminta untuk segera diumumkan kepada para peserta arus balik, perihal akan adanya kegiatan infak bersama atas sebidang lahan dengan besaran Rp45 ribu per meternya.

Sempat ada perdebatan lantaran ada pengurus masjid bagian protokoler yang merasa bahwa masalah wakaf itu harus dirapatkan dulu bersama para jemaah. Ada juga yang menyoal, apakah tanah yang terkesan kurang produktif laku ditawarkan senilai Rp45 ribu per meter?

Dua hari pascalebaran, akhirnya kegiatan wakaf bersama diumumkan. Kepada para peserta arus balik yang tengah rehat di masjid disampaikan bahwa wakaf bersama ini bertujuan untuk memastikan kesejahteraan masjid Baiturrahman. Ketika pengumuman disampaikan, kondisi Masjid Baiturrahman tengah dipadati oleh pengunjung.

Dengan sangat antusias, para pengunjung masjid pun mengantre di meja pengurus untuk mencatatkan keikutsertaan mereka dalam aksi wakaf bersama itu. Hanya dalam waktu empat hari, sudah terkumpul dana sebesar Rp100 juta an dan saat aksi wakaf bersama ditutup, total dana yang terkumpul mencapai Rp160 juta.

Kini, Masjid Baiturrahman memiliki aset berupa sebidang tanah yang bisa dijadikan lahan produktif untuk menjaga kesejahteraan masjid serta sejumlah dana tunai yang cukup besar untuk keperluan masjid itu sendiri. Pengurus masjid pun menjadi lebih leluasa untuk memperluas kawasan beribadah serta melaksanakan renovasi.

Setelah dipakai untuk keperluan masjid, ternyata masih terdapat kelebihan dana yang cukup untuk dibagikan kepada warga yang memerlukannya. Menurut catatan Anam, dana yang berhasil dibagikan kepada warga fakir miskin dari kegiatan wakaf bersama mencapai hingga jutaan rupiah per orangnya. Bahkan warga beberapa kampung tetangga Pusajaya juga mendapatkan manfaat dari melimpahnya dana wakaf tersebut.

Kegelisahan Religius

Menyejahterakan masjid di sekitar rumah tinggal bukan satu-satunya kegelisahan Anam. Bersamaan dengan aktifitas masjid, Anam juga mendirikan Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT). Di sekolah pesantren ini ada sejumlah ustadz yang berstatus pengajar dan memimpin sejumlah kegiatan belajar mengajar.

Anam berpikir bahwa para ustadz pesantren ini juga perlu memahami persoalan zakat, sedekah, infak, dan wakaf pada level praktek. Bukan hanya berpegangan pada teori-teori dari buku atau guru-guru mereka saja. Lantas apa salahnya jika setahun sekali, para ustadz ini diberikan kepercayaan dari UP2 Ziswa sebagai panitia untuk pembagian zakat dan infak kepada kaum fakir miskin?

Namun, rupanya gagasan Anam ini mendapatkan perlawanan dari sejumlah pengurus masjid lainnya. Para pengurus ini bersikukuh jika kepanitiaan pembagian zakat dan infak harus tetap dilaksanakan oleh pengurus masjid meskipun lokasi pembagian zakatnya dilaksanakan di lokasi lain.

> *Anam melarang istrinya melaksanakan umroh setiap tahun dan mengalihkan anggaran umrohnya untuk sedekah bagi keluarga yang kekurangan serta dibagikan kepada kaum fakir miskin.."*

Menyudahi perdebatan itu, Anam akhirnya memutuskan untuk tetap melaksanakan pembagian zakat dan infak di lingkungan pesantren dengan para ustadz pengasuh pesantren sebagai panitianya. Di mata Anam, para ustadz itu memiliki kewajiban untuk menurunkan ilmu tentang zakat, sedekah, dan infak kepada ratusan bahkan mungkin ribuan siswa pesantren. Ilmu apa yang bisa disampaikan mereka, jika materi tentang masalahnya sama sekali tidak pernah dipraktekkan secara langsung?

Kepada para pengurus masjid yang merasa kecewa, Anam meminta mereka untuk tidak usah merasa terlalu risau lantaran perbuatan baik juga memerlukan praktek yang harus dipahami dan dipelajari. Bagi Anam, ajaran agama Islam yang peroleh dari para guru dan ustadz semasa kecil hingga dewasa sangat banyak mengatur perihal kehidupan bersosial. Lantas, ketika dirinya memiliki kesempatan untuk memperkaya khasanah pengetahuan dan pengalaman para ustadz, Anam merasa tidak ingin menyia-nyiakannya.

Bahkan di dalam ajaran tentang perlunya salat berjamaah, Anam menangkap pesan tersurat maupun tersirat tentang pentingnya solidaritas dan kohesivitas sosial. Selain dijanjikan mendapatkan pahala yang berlipat-lipat dibanding salat sendiri di rumah, salat berjamaah di masjid memiliki pesan agar setiap umat muslim memperhatikan apa yang terjadi pada anggota komunitas mereka.

Jika ada satu atau dua anggota komunitas yang tidak hadir di masjid, anggota yang lain bisa segera mengetahui apa yang sesungguhnya terjadi pada orang itu. Bisa jadi, orang itu sedang menderita sakit, kelaparan, sedang mendapat masalah, atau bahkan meninggal dunia.

Pentingnya mengembangkan solidaritas sosial bahkan pernah memaksa Anam berselisih pendapat dengan Oneh, istrinya, terkait kebiasaan sang istri pergi beribadah umroh ke tanah suci setiap tahun. Bagi Anam, ibadah umroh yang dipraktekkan sang istri menjadi terlalu berlebihan jika pada saat yang sama, didapati ada anggota keluarga, kerabat, saudara, atau tetangga yang menderita kesulitan ekonomi. Apalagi, jika kesulitannya sangat akut hingga buat mereka untuk makan saja tidak memungkinkan.

Kepada sang Istri Anam mengingatkan agar dirinya mengutamakan ibadah yang sarat dimensi sosial tanpa meninggalkan ibadah yang bersifat wajib dilaksanakan. Anam pun akhirnya melarang kegiatan istrinya berumroh setiap tahun serta meminta sang istri mengalihkan anggaran dana umrohnya untuk membantu keluarga yang didera kesulitan ekonomi. Anam berprinsip, dalam perilaku sedekah, keluarga terdekat adalah prioritas paling utama.

Jika sudah tidak ada keluarga yang mengalami kesulitan sang istri diminta juga untuk menengok kondisi tetangga sekampung agar anggaran dana yang masih ada bisa segera dialirkan kepada mereka yang sangat memerlukan.

***

Dr. Fuad Nawawi, M. Ud.
Pengasuh Pondok Pesantren Syariful Anam

"Haji Anam Tidak Pernah Menyerah untuk Kebaikan."

SAYA diperkenalkan dengan Haji Anam pada 2010 oleh seorang sahabat dalam rangka membantu Pak Anam yang ingin meyelenggarakan acara Khataman Quran di Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT) di

Pusakajaya, Subang. Ketika itu, saya masih aktif sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) KUA Pamanukan, Jawa Barat.

Perkenalan yang awalnya hanya sebatas dalam rangka menyukseskan acara Khataman Quran, ternyata berlanjut dengan komunikasi melalui WA dan telepon. Mulai dari sekadar bertegur sapa menanyakan kabar dan kondisi kesehatan, hingga membicarakan hal-hal yang cukup serius. Di antaranya, Pak Haji Anam meminta saya untuk turut mengelola pesantren SDIT yang berdirinya turut beliau prakarsai. Posisi yang ditawarkan kepada saya ketika itu menjadi kepala sekolah SDIT.

Merasa senang mendapat kepercayaan dari Haji Anam, saya langsung menyatakan siap untuk bekerja sama membesarkan SDTI. Namun, rencana yang didasari niat baik ternyata tidak bisa diwujudkan. Hal itu lantaran secara mendadak Kementerian Agama (Kemenag) Pusat memindahtugaskan saya ke Kota Cirebon dalam rangka mengelola Pesantren Kampus.

Saya pun berpamitan sambil memohon maaf kepada Haji Anam lantaran belum bisa mewujudkan keinginan beliau. Haji Anam sama sekali tidak memperlihatkan ekspresi kecewa bahkan sebaliknya, Haji Anam mendukung tugas baru yang akan saya emban dari Kemenag, yakni menjadi motor penggerak pesantren di kampus-kampus di Kota Cirebon.

Sejak saat itu, barangkali karena kesibukan masing-masing, kami tidak pernah saling berkomunikasi. Saya pun fokus dengan pekerjaan baru di Kota Cirebon.

Dalam rangka memudahkan mobilitas kerja saya di kota itu, pada 2016 saya bahkan sempat membeli rumah. Namun lantaran rumah bekas, pada awal 2017 secara tiba-tiba rumah tersebut roboh akibat diterjang angin kencang dan alhasil saya pun kembali tinggal di kos-kosan.

Beberapa bulan kemudian, mendadak saya mendapat telepon dari Haji Anam yang menanyakan perihal kemungkinan mengadakan kegiatan mengaji secara rutin di Kota Cirebon. Haji Anam menanyakan apakah rumah yang saya tempati sekarang bisa dijadikan lokasi mengaji secara rutin?

> *Harta terbaik yang kita miliki adalah harta yang disedekahkan. Bukan uang miliaran yang tersimpan di rekening bank."*

Tanpa bermaksud apa-apa, saya menceritakan kondisi saya yang saat itu tinggal di tempat kos lantaran rumah saya dalam kondisi tidak layak pakai alias rusak berat. Haji Anam ketika itu bicara dengan nada spontan, "Ya sudah, kalau begitu rumah yang ambruk dibangun saja untuk dipakai sebagai lokasi pengajian." Dan dana pembangunan kembali rumah itu pun ditanggung oleh Haji Anam.

Setiap seminggu sekali, saya menelepon Haji Anam untuk menginformasikan progres pembangunan rumah yang hendak dipakai sebagai lokasi pengajian rutin. Sering juga, laporan itu saya sampaikan dalam bentuk chat di WA dengan menyertakan foto dan kuitansi pembelian bahan material.

Namun, respons Haji Anam sungguh tak terduga. Sebab bukan menyatakan rasa senang karena mendapat laporan rutin, Haji Anam justru meminta saya untuk berhenti mengiriminya laporan keuangan renovasi rumah. Haji Anam malah minta untuk hanya dihubungi terkait rumah itu jika dana renovasi sudah habis atau proses pembangunannya memerlukan dana tambahan.

Sejujurnya, saya menjadi gugup lantaran belum pernah bertemu dengan orang yang memberikan kepercayaan tanpa cadangan atau *reserve*. Perasaan saya bercampur antara senang lantaran Haji Anam merasa percaya sepenuhnya, namun sekaligus juga seperti tertimpa beban yang sangat berat karena kepercayaan itu tetap harus saya pertanggungjawabkan. Akhirnya saya putuskan untuk mengabaikan permintaan beliau dan saya tetap menyampaikan laporan yang saya anggap perlu.

Rumah pengajian pun akhirnya berdiri. Tiba waktunya untuk menciptakan kegiatan pengajian rutin. Lantaran ketika itu posisi saya adalah

pengajar di pesantren kampus, persoalan itu menjadi mudah teratasi. Saat awal dimulainya kegiatan, tercatat baru tiga peserta yang terlibat dalam kegiatan pengajian. Kemudian berkembang menjadi lima peserta, naik lagi tujuh peserta.

Sesuai dengan keinginan Haji Anam, para peserta adalah para mahasiswi di sejumlah kampus di Kota Cirebon. Mereka yang ingin menghafal Quran di rumah pengajian, mendapat fasilitas asrama atau pondokan. Jadi, para mahasiswi ini bisa tetap meneruskan kegiatan kuliah pagi hingga sore hari, sambil belajar menghafal Quran pada malam harinya.

Ponpes Syariful Anam

Pada pertemuan berikutnya dengan Haji Anam, muncul pemikiran agar rumah pengajian yang baru dengan kegiatan pengajian dan menghafal Quran diresmikan menjadi pondok pesantren. Saya pun mengusulkan, pembukaan resmi pondok pesantren dilaksanakan dengan melibatkan KH Ahsin Sakho Muhammad yang dikenal sebagai pakar ilmu-ilmu Al Quran.

Tujuannya agar KH Ahsin bisa memberikan saran-saran bagi kemajuan pondok pesantren lantaran beliau adalah pakar ilmu Quran yang mendapatkan gelar doktor *cumlaude* dari sebuah universitas di Madinah. KH Ahsin juga dikenal sebagai pengasuh Pondok Pesantren Dar Al Qur'an, dan Dewan Penasihat Ponpes Dar Al Tauhid di Kecamatan Arjawinangun, Kabupaten Cirebon. KH Ahsin memiliki perhatian yang sangat besar untuk melahirkan generasi penghafal Quran.

Saat meminta kesediaan KH Ahsin, saya menyampaikan kepada beliau informasi lengkap tentang berdirinya rumah pengajian yang diprakarsai sepenuhnya oleh Haji Anam. Dan benar saja dugaan saya, KH Ahsin sangat berkenan untuk membuka rumah pengajian sekaligus pondokan bagi para mahasiswi yang ingin hafal Quran.

Haji Anam sendiri baru sekali itu bertemu dengan KH Ahsin Sakho Muhammad, saat berada dalam satu panggung dalam acara persemian. Saat memberi sambutan, KH Ahsin Sakho memberi banyak sekali masuk-

Foto: Instagram; ponpes_syarifulanam

Dr. Fuad Nawawi memimpin do'a dalam kegiatan iftar Ramadhan.

an dan gagasan agar rumah pengajian kelak bisa berkembang dan berperan penting bagi warga Kota Cirebon.

Selain memberikan masukan penting, KH Ahsin Sakho Muhammad juga diminta untuk memberi nama pondok pesantren. Sebagai pertimbangan, KH Ahsin menyebut jika dirinya sangat kagum dengan ulama Syarif Hidayatullah yang dikenal sebagai Sunan Gunungjati asal Cirebon. Dan lantaran berdirinya Pondok Pesantren ini diprakarasi oleh Haji Anam, maka KH Ahsin memberi nama Syariful Anam bagi pondok pesantren yang baru berdiri.

Saat turun panggung, saya sempat mendengar Haji Anam menyampaikan 'komplain' kepada KH Ahsin lantaran peneraan namanya di Pondok Pesantren. Haji Anam merasa itu agak berlebihan dan dirinya belum pantas menerima itu. Kontan KH Ahsin pun menjelaskan makna Syariful Anam kepada Haji Anam yakni 'sebaik-baiknya manusia'.

Jadi, menurut KH Ahsin, itu merupakan nama yang sangat pantas disandangkan bagi pondok pesantren yang bertujuan memberi naungan bagi kaum perempuan yang tengah menimba ilmu di Kota Cirebon. Dan Haji Anam pun tidak lagi membantahnya.

Kegiatan pengajian dan pelajaran menghafal Quran pun berjalan rutin setiap malam. Hingga pada akhir 2017, saya terpaksa kembali harus berpamitan kepada Haji Anam lantaran diterima kuliah S3 di Universitas Islam Negeri (UIN) Ciputat, Jakarta Selatan.

Program kuliah ini mengharuskan saya ke Jakarta 3 kali dalam sepekan. Saya meminta pertimbangan Haji Anam karena kegiatan pengajian dan pelajaran menghafal Quran di rumah pengajian bisa jadi terbengkalai.

Di mata saya, Haji Anam itu seperti orang yang enggan menyerah untuk mencapai tujuan baik. Saat saya pamit, beliau menjawab dengan nada santai bahwa kegiatan kuliah ke Jakarta selama tiga kali dalam sepekan sangat penting. Makanya, Haji Anam menegaskan, itu harus dilaksanakan. Sedangkan, pengajian dan hafalan Quran di Cirebon, untuk sementara, dapat dilaksanakan dengan memanfaatkan waktu sisa yang saya miliki. Saya pun menyetujuinya.

Renovasi Pondok Pesantren

Pada 2020, saya selesai menempuh pendidikan S3 dan kembali ke Cirebon. Suatu ketika, dalam kunjungan ke rumah pengajian, Haji Anam melihat ada lahan kosong di belakang rumah pengajian dengan papan petunjuk bertuliskan 'dijual'. Beliau kemudian meminta saya menanyakan kepada pemiliknya apakah bisa bertemu untuk menjajagi kemungkinan melakukan pembelian lahan itu agar lokasi rumah pengajian bisa diperluas.

Beberapa minggu kemudian, terjadi pertemuan antara Haji Anam dan pemilik lahan. Pemilik lahan bertahan di harga Rp470 juta sedangkan Haji Anam berharap lahan tersebut bisa dibeli seharga Rp400 juta. Akhirnya, tercapai kesepakatan yang unik. Haji Anam menawarkan kepada pemilik lahan, apakah berkenan untuk melaksanakan wakaf bersama lantaran niatnya membeli lahan semata untuk diwakafkan kepada pondok pesantren.

Pemilik lahan pun setuju, hingga kemudian disepakati harga yang harus dibayar Haji Anam Rp400 juta, sedangkan Rp70 juta dicatat sebagai wa-

kaf dari pihak pemilik ke Pondok Pesantren Syariful Anam. Dengan pembelian lahan itu, maka pondok memiliki daya tampung yang lebih banyak lagi.

Pesertanya pun kian hari kian banyak, hingga mencapai puluhan mahasiswi yang mondok sambil kuliah. Jumlah total santriwati yang menimba ilmu menghafal Quran itu pada pertengahan 2023 mencapai 51 orang dari berbagai latar belakang.

Para santriwati itu terbagi dalam tiga asrama yang masing-masing bisa menampung 20 an orang. Di setiap asrama tersedia beras, alat pemasak nasi, galon air mineral yang selalu siap minum, dan perlengkapan lain seperti tempat tidur, lemari, perlengkapan dapur dan lain-lain.

Di setiap asrama ditunjuk seorang santriwati sebagai kepala kelompok yang bertanggung jawab secara khusus untuk menjaga ketertiban dan kebersihan. Alhasil, saat ada orang tua yang melakukan kunjungan, umumnya mereka mengaku senang lantaran lingkungan pesantren rapi dan bersih.

Akan halnya, Haji Anam, sikapnya sama sekali tidak berubah. Belum pernah sekalipun saya ditanya tentang masalah keuangan pesantren, berapa pemasukan, pengeluaran, sisa saldo, dan lain sebagainya. Saya pun dibuat kikuk lantaran ada dorongan untuk membuat laporan secara berkala yang pada kenyataannya tidak terlalu ditanggapi serius oleh Haji Anam.

Saya memang memilih untuk tidak mengubah sikap, yakni sebisa mungkin memberi informasi terkait setiap kegiatan yang berlangsung di lingkungan Pondok Pesantren Syariful Anam. Seumur hidup, sampai hari ini, baru kali ini saya menjumpai orang yang mempercayakan sebagian hartanya dalam jumlah cukup besar, hingga ratusan juta, tanpa pernah sekalipun menanyakan nasib harta yang dititipkan.

Terkadang ada juga donasi dari lembaga atau perorangan yang digunakan untuk keperluan kelangsungan ponpes. Belum lama berselang, Pondok Pesantren Syariful Anam yang , berlokasi di Jl Swasembada, Karyamulya, Kesambi, Kota Cirebon, Jawa Barat, mendapatkan kunjungan dari sebuah lembaga Pertubuhan Indahnya Sedekah Malaysia. Mereka berniat melaksanakan Infaq Iftar Ramadhan, salat taraweh, serta khataman Quran bersama.

Kebetulan saat perayaan Lebaran 1.444 Hijriah, saya melakukan kegiatan mudik ke rumah orang tua di Subang menyempatkan diri untuk mampir ke kediaman Haji Anam. Di tengah obrolan dengan Haji Anam, saya menyampaikan sekilas informasi tentang perkembangan Ponpes Syariful Anam. Saya juga memperlihatkan kepada beliau video kegiatan kedatangan rombongan santriwati asal Malaysia.

Saya melihat mata Haji Anam berkaca-kaca menahan rasa haru. Tak banyak kata-kata yang terucap dari beliau usai menyaksikan tayangan video itu. Pada momen ini, saya tiba-tiba teringat ucapan Haji Anam saat kami terlibat percakapan di lingkungan Pondok Pesantren Syariful Anam, "Harta terbaik yang kita miliki adalah harta yang kita sedekahkan. Bukan perhiasan yang tersimpan di lemari atau uang miliaran yang tersimpan di rekening bank.

ANOTES
Anam Notes

- ☑ Harta, ilmu, cinta, dan kasih sayang tidak akan berkurang jika dibagikan, bahkan akan bertambah.
- ☑ Kembangkan pola pikir kelimpahan. Sadarilah bahwa di sekitar kita selalu ada cukup kesuksesan dan kebahagiaan untuk dinikmati. Alih-alih bersaing dengan orang lain, terapkan pola pikir kolaborasi dan kelimpahan. Dengan mengangkat dan mendukung orang lain, kita memupuk lingkungan menjadi lebih baik untuk tumbuh bersama dan menciptakan peluang untuk sukses bersama pula.

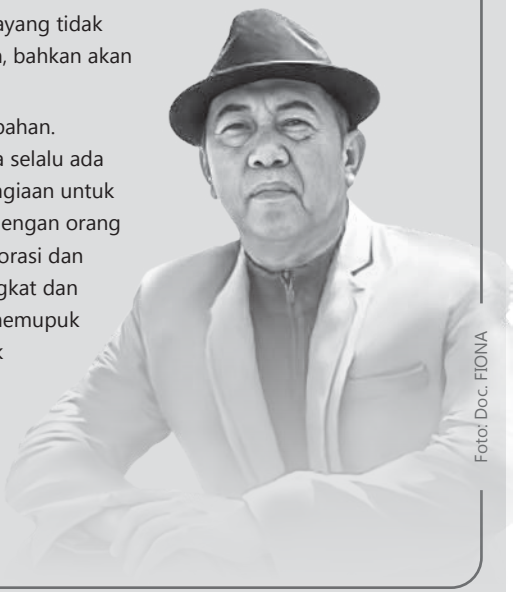


Foto: Doc. FIONA

Khaerul Anam Siyah

Haji Anam
KISAH SUKSES PENANGKAR BENIH PADI MODERN

"Petani Sultan Bukan Cuma Impian"

Meraih Sukses dengan Inovasi Benih Baru

Prof. Dr.Ir. H. Rachmat Pambudy, M.S., Guru Besar IPB:

"Kalau saja para petani bisa digerakkan ke arah seperti yang berhasil diraih Pak Anam, ini bisa menjadi role model bagi petani dan penangkar masa depan. Petani dan penangkar yang berinovasi, menghasilkan benih berkualitas dan hasil panen yang melimpah. Di bidang pertanian, benih adalah input yang sangat penting karena tidak akan pernah ada produk pertanian yang baik tanpa benih yang unggul."

H. Tasurun SE, Pemimpin Cabang BRI Tegal:

"Berkat inisiatif Haji Anam, di kawasan Pamanukan-Subang lahir pengusaha-pengusaha penangkar benih dengan kategori sukses. Kondisi ini secara otomatis mengubah pandangan pimpinan bank di wilayah Pantura yang sebelumnya melihat bisnis penangkaran benih padi terlalu berisiko untuk dibiayai. Hal itu terbukti dari semakin mudahnya para petani penangkar mendapat kucuran dana pembiayaan bank."

Wisono, Mantan Kasub Bidang Agroindustri BATAN

"Ternyata, varietas Mira-1 berhasil mengangkat kembali usaha penangkaran benih padi Haji Anam yang saat itu sempat mengalami krisis keuangan. Lebih dari itu, varietas Mira juga membuat peneliti dan staf di BATAN merasa bangga dengan digelarnya acara panen raya oleh Presiden SBY di sawah Haji Anam."

Penerbit:
Gandewa Production
Jakarta - Indonesia