

Kisah Danny, si tukang sayur Amazing Farm

Written by asmoel

Tuesday, 07 May 2013 08:42 - Last Updated Tuesday, 07 May 2013 08:46



Kisah Danny, si tukang sayur Amazing Farm

Mulanya, Amazing Farm hanyalah bisnis sampingan Danny. Tapi, bisnis pertanian aeroponik itu ternyata dengan cepat memiliki pasar sendiri.

Profesional di sebuah lembaga keuangan ini pun lantas memilih untuk menjadi petani.

Hujan yang turun sehari-hari belakangan ini menimbulkan bencana banjir dan tanah longsor di banyak tempat. Danny Kristian Rusli, Presiden Direktur Momenta Agrikultura, ternyata juga prihatin dengan musim hujan berkepanjangan ini. Sebagai pengusaha agribisnis, ia harus segera mencorat-coret, membuat revisi atas pasokan dari sekitar delapan hektare lahan yang dikelola bersama para mitranya. “Kalau hujan terus, kan, enggak ada matahari. Jadi, proses fotosintesis terganggu, sayuran kami bisa enggak panen,” tuturnya lancar.

Biarpun harus membuat revisi pasokan, Danny masih bisa tertawa lebar. “Ya, itu salah satu risiko bisnis ini. Banyak faktor luar yang sangat mempengaruhi, “sambunganya. Sejak 1998, Danny menggeluti agribisnis dengan Momenta. Barangkali, Anda adalah salah satu konsumen sayur keluaran kebun Momenta yang dikemas rapi dalam plastik serta ditempeli merek Amazing Farm.

Kisah Danny, si tukang sayur Amazing Farm

Written by asmoel

Tuesday, 07 May 2013 08:42 - Last Updated Tuesday, 07 May 2013 08:46

Sayuran produksi Momenta memang tidak bisa dijumpai di pasar basah dan tradisional. Danny memasok ke hypermarket dan supermarket. "Sayur seperti ini pasarnya terbatas di kalangan tertentu saja," tutur Danny. Maklum, harganya lumayan mahal. Soalnya, "Ongkos produksi aeroponik tidak murah," jelas Danny.

Kebanyakan sayur produksi Momenta adalah sayur-sayuran China, seperti pakchoy, kailan, caisim, serta bermacam selada, misalnya lettuce dan butterhead. Namun, Danny juga menanam kangkung dan bayam. Nah, biarpun kangkung dan bayam Amazing ini harganya selangit dibandingkan dengan sayur sejenis di tukang sayur keliling, namun pasokannya nyaris selalu habis.

Kesuksesan Danny ini tentu tidak jatuh begitu saja, seperti hujan dari langit. Ia berkisah bahwa bisnisnya dimulai semata karena kepepet. "Waktu itu 1998 krismon, jadi di kantor juga enggak banyak kerjaan," kenang Danny yang saat itu bekerja sebagai GM Operasional di sebuah lembaga keuangan bernama Finansia. Karena merasa kurang kerjaan, Danny dan beberapa temannya lantas mencari kesibukan baru. Danny yang lulusan Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran lantas berpikir untuk bertani saja.

Kebetulan, Danny dan teman-temannya mendapat pinjaman tanah seluas 2.000 m² di Lembang. Danny tidak mau bercocok tanam begitu saja di lahan tersebut. Ia berniat untuk mencoba bertanam modern dengan sistem hidroponik. Bibit pertama yang ditanam adalah paprika. Namun, baru panen pertama, Danny sudah merasa gagal. Soalnya, kata Danny, harga paprika naik turun persis cabai. "Ketika menanam, harganya sedang tinggi. Tapi, saat panen, harganya anjlok," tuturnya. Bibit kedua yang ditanam, yakni golden melon, juga dianggap gagal lantaran perawatannya sangat sulit.

Ide bertani dari negeri tetangga

Beberapa saat kemudian, ketika pergi ke Singapura, Danny diajak seorang rekannya untuk menengok kebun di sana. Betapa kagetnya Danny saat sampai di kebun yang dimaksud. Petani di situ rupanya mengembangkan pertanian aeroponik. "Lahan mereka mahal, jadi menggunakan boks bertingkat-tingkat," ujarnya. Lagi pula, pertanian aeroponik tidak menggunakan pestisida, makanya bebas hama. Tanaman ini juga lazim dijual bersama akarnya, sehingga usia sayurnya lebih lama, sedangkan masa tanam cenderung singkat.

Danny bak mendapat inspirasi. Ia bertekad mengembangkan pertanian sejenis di Lembang. Tanpa buang waktu, Danny segera membangun greenhouse serta memesan bak untuk menanam bibit. Danny mengaku tidak bisa mencontoh 100% sistem di Singapura itu. Ia melakukan penyesuaian di sana sini. Greenhouse, misalnya, cukup dibuat dengan konstruksi bambu. “Pokoknya tertutup, sehingga hama tidak bisa masuk,” katanya. Danny juga sempat kesulitan saat memesan boks. “Kalau yang di Singapura, mereka bikin dengan tingkat presisi tinggi, jadi kuat dan tidak bocor,” sambung Danny yang membelanjakan uang sekitar Rp 100 juta untuk langkah pertama aeroponik ini.

Tanaman pertama yang dijual Danny adalah kailan, kangkung, lettuce, serta pakchoy. Panenan tersebut lantas dikemas rapi dengan plastik dan ditawarkan ke Setiabudi Supermarket. Supermarket ini tempat belanja kalangan atas dan orang asing di Bandung. “Sayur dengan kemasan begitu ada added value-nya,” ujar ayah dua anak ini.

Danny juga menawarkan sayurannya ke beberapa pasar modern lain. Maka, ketika permintaan bertambah, Danny pun harus memperluas lahan demi memenuhi permintaan sayur tersebut. Ia lalu menyewa lahan lain seluas 1,5 hektare di Lembang. Di situ, Danny kembali mendirikan greenhouse dan menanam bibit.

Amazing! Permintaan berdatangan, karena Amazing Farm sudah mulai dikenal di hypermarket seperti Carrefour. Alhasil, Danny harus menambah kapasitas produksi. “Soalnya, supermarket dan hypermarket itu ordernya per hari, bukan mingguan atau bulanan,” tuturnya. Maklum, umur sayur hijau begini berbeda dengan komoditas seperti cabai. Dalam waktu sehari dua hari di suhu ruang, warna daun sudah akan berubah. Maka, tahun 2000, Danny mulai membuka kemitraan dengan beberapa orang. Lahannya terdapat di Cipanas, Cimande, dan Tapos. Lama kelamaan, mitra yang dirangkul pun berkembang sampai ke Jawa Timur, Bali, hingga Malino di Sulawesi Selatan.

Atap terbang, modal melayang

Danny punya kiat khusus untuk menjaring mitra bisnis. Menurutnya, sang mitra harus punya komitmen yang besar di bidang pertanian. “Bidang ini enggak gampang, banyak faktor eksternal yang berperan penting,” katanya. Ia tidak mau ambil risiko, jika ada mitra yang putus asa karena panen gagal, lantas mandek menanam lagi. “Saya yang susah, karena sudah

Kisah Danny, si tukang sayur Amazing Farm

Written by asmoel

Tuesday, 07 May 2013 08:42 - Last Updated Tuesday, 07 May 2013 08:46

punya pasar yang harus diisi,” lanjutnya.

Agar hasil panenannya standar, Danny memasok sarana produksi seperti bibit dan pupuk kepada para mitranya. Danny pun biasanya sudah punya pasar sendiri, sehingga mitranya tak perlu pusing memikirkan ke mana harus menjual panen mereka.

Danny punya pengalaman sendiri soal cuaca. Saat tahun 2000, ada angin besar yang bertiup di Lembang. “Karena konstruksinya sederhana, atap greenhouse pada terbang,” kisah Danny. Alhasil, sayuran pun rusak dan panen gagal. “Kerugian, ya, besar sekali,” tutur Danny tanpa menyebutkan angka. Ya, menurutnya, itulah kemalangan terdahsyat selama menggeluti Momena.

Selain itu, Danny pernah mengaku membuang sayuran karena harganya sangat rendah. “Itu biasa. Saya yakin, semua petani pernah mengalami,” kata dia.

Panen gagal adalah bencana besar. Terutama, karena Danny harus memenuhi pasokan ke pasar modern yang berjalan tiap hari. “Kalau dimarahi sama mereka, ya, sering. Didenda juga pernah,” ungkapnya sambil tersenyum. Karena panen kerap tak bisa diprediksi, biasanya Danny mengonfirmasikan pasokan ketimbang didenda belakangan. “Kalau mereka minta 100 pak dan saya cuma bisa kasih 75%, saya akan beri tahu di depan,” jelasnya.

Saat ini, kapasitas produksi sayur Momena sekitar 20 ton sebulan. Di luar sayuran aeroponik, belakangan, Danny juga kembali mengembangkan tanaman hidroponik. Ia menjajal peruntungan di tomat buah serta paprika lagi. Meskipun belum banyak, tomat buah Danny bisa kita jumpai di pasar modern dengan merek Fresh.

Danny juga sudah menjajal ekspor sayuran ke Singapura, walaupun belum rutin dan tidak dalam jumlah besar. “Setelah panen di Lembang, sayurnya langsung kami kirim ke Singapura,” ujarnya.

+++++

Bapakku Tukang Sayur

Berpuluh tahun meniti karier di bidang keuangan, Danny Kristian Rusli kembali ke habitatnya. Lelaki 43 tahun ini lulusan Fakultas Pertanian. Namun, ia cuma pernah sekali bekerja di perusahaan agribisnis. Itu pun, “Enggak di kebun, tapi di kantornya,” tutur Danny. Setelah itu, Danny pindah ke Astra Credit Company, lantas hijrah lagi ke Finansia. Di Finansia inilah ia punya sambilan bekerja sebagai petani di Momena Agrikultura.

Ketika Momena sudah berjalan selama lima tahun, Danny pun memikirkan hidupnya lagi. Ia berpikir bahwa harus sepenuhnya terjun di agribisnis, jika ingin Momena menjadi besar. Alhasil, tahun 2003, Danny meninggalkan kursi empuknya sebagai general manager di Finansia dan memilih untuk serius mengerjakan Momena.

Keputusannya ini, menurut Danny, sama sekali tidak salah. Ia mengaku suka menggeluti agribisnis. Keluarganya pun merestui pilihannya. Anak-anaknya menjawab dengan enteng kalau ada yang bertanya apa pekerjaan sang ayah. “Mereka bilang, bapak saya tukang sayur,” katanya sambil tertawa.