

# Beras Pulen Ala Mr. Olen



Shell LiveWIRE adalah salah satu program Investasi Sosial/CSR Shell, yang bertujuan memotivasi anak-anak muda untuk terjun ke dalam dunia wirausaha. Program kewirausahaan ini diharapkan dapat turut berperan dalam mengurangi angka pengangguran di kalangan anak muda, membantu membangun ekonomi bangsa dan mengangkat tingkat kesejahteraan masyarakat. Program Shell LiveWIRE ini dirintis oleh Shell Internasional pada tahun 1982, dan kini sudah dilaksanakan di 23 negara di dunia. Di Indonesia sendiri program ini telah dimulai sejak 2003.

**MEMBANGUN** sektor ekonomi pertanian menjadi fokus utama Bustanul Mulyawan. Pria lulusan Institut Teknologi Bandung (ITB) yang lahir dan besar di kota Parahyangan ini, di masa lalu, sempat tergiur menjejak karir menjadi pekerja kantor. Namun, naluri bisnisnya mengatakan: saya harus menjadi seorang pebisnis sejati.

Beras organik menjadi pilihan bisnisnya. Beras ini merupakan komoditas yang diproduksi tanpa bersinggungan dengan bahan-bahan kimia seperti pestisida atau pupuk kimia lain. "Semuanya serba alami," tegas Bustanul. Bahkan pemenang *Shell LiveWIRE Business Start-Up Awards 2008* ini tengah mengembangkan ino-

vasi lainnya yang berkaitan dengan pertanian. "Kami sedang mengembangkan kacang hijau organik, ketan hitam dan putih organik, jagung organik, sayur organik dan kedelai organik serta buah-buahan organik sedang saya pelajari untuk kemudian saya produksi," papar Bustanul.

Berbekal tekad bulat dan semangat pantang menyerah, Bustanul yang dibantu dua orang rekannya berusaha keras mewujudkan impian menjadi wirausaha yang mampu membuka lapangan pekerjaan. Dengan modal awal Rp 35 juta hasil patungan, dia menyewa sebidang lahan di Kabupaten Bandung. Mulailah mereka menggarap lahan tersebut dengan menerapkan metode pertanian *System of Rice Intensification* (SRI) yang organik.

Berdasarkan riset dan uji empirik, metode ini telah berhasil meningkatkan produktifitas hasil panen dari lahan, selain itu metode ini lebih ramah lingkungan (alami), karena tanpa penggunaan input kimia (pestisida dan pupuk kimia). "Sehingga hasilnya lebih bagus kualitasnya, lebih sehat, dan rasanya lebih pulen," kata Bustanul. Keuntungan lainnya, harga produk beras yang dihasilkan lebih tinggi, sehingga petani bisa lebih untung.

Dengan luas lahan sekitar tiga hektar, Bustanul yang kini menampung tak kurang sepuluh staf dari almamaternya, mampu menghasilkan panen sebanyak 6 ton. Jika hasil panennya digabung dengan petani mitra yang ia rangkul, maka hasil panen bisa mencapai 12 ton per panen. "Panen rata-rata 5 bulan sekali," ucapnya. Usaha yang mulai ia rintis sejak 2 Mei 2007 silam secara tidak langsung turut memajukan perekonomian petani setempat.

Beras organik itu diberi cap Mr Olen, yang merupakan singkatan dari Merek Organik PuLen. Produksinya dipasarkan melalui penjualan langsung. "Untuk beras organik pasar tidak hanya tersegmentasi di pasar supermarket atau swalayan, tapi merambah pasar agen ke perumahan,

perkantoran, rumah sakit, dan pabrik, maupun industri," ujar Bustanul.

Untuk mempermudah distribusi di Jakarta, Bekasi, Depok, Bandung, Surabaya dan Medan, Bustanul sudah bekerjasama dengan agen beras di kota-kota tersebut. Tak hanya itu saja, timnya juga mengembangkan web untuk media promosi. "Silakan berkunjung ke [www.agribisnis-ganesha.com](http://www.agribisnis-ganesha.com)," kata pebisnis yang mengaku mampu meraih omset di atas 50 juta per bulan ini.

Produksi beras organik tanpa menggunakan pupuk kimia



"Jika melihat perkembangan usaha ini sekarang sungguh membuat kami bangga," ujar Bustanul. Menurutnya, banyak kendala untuk bisa mewujudkan bisnis ini menjadi seperti sekarang. Salah satunya adalah mempertahankan idealisme. Tak jarang, tekanan mental mereka rasakan ketika bisnis mengalami pasang surut. "Apalagi awalnya pemasaran cukup sulit," kenang pria lajang 25 tahun ini.

Ditanya pendapatnya mengenai program *Shell LiveWIRE BSA 2008*, dirinya mengaku berusaha keras untuk mendapatkan kemenangan pada lomba bergengsi itu, namun juga tetap berusaha tenang saat proses seleksi oleh UKM CenterFEUI hingga penjurian final. Adapun fasilitas *media expose* yang diberikan oleh Shell diakuinya sangat membantunya dalam proses promosi, sehingga omsetnya pun kini telah meningkat lebih dari 100% dan kini Bustanul dapat mulai menambah varietas berasnya, seperti beras ciherang, sintanur, menthik susu, menthik wangi, beras merah dan hitam yang kini tengah ia kembangkan. ■

## INFO SHELL

Untuk info lebih jauh tentang program LiveWIRE bisa diperoleh di [www.livewire-indonesia.org](http://www.livewire-indonesia.org)