

Padi Sehat dari Ciputat



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.

basis pertanian," katanya. Usai kuliah dan kembali ke Jakarta, Rizky melakukan survey di sejumlah daerah. "Saya berusaha melirik peluang usaha apa yang akan saya geluti di dunia pertanian," ceritanya. Menariknya, Rizky sejak awal memang berniat untuk tidak mencari kerja. "Tetapi membuat pekerjaan sendiri," ujarnya.

Rizky menemukan satu peluang usaha yang dinilainya cukup menjanjikan, yakni memproduksi beras organik. Menurut Rizky pertanian organik adalah sistem pertanian yang semua proses produksinya berasal dari bahan organik (bukan sintetis/kimia). Baik dari segi pembibitan, air, pupuk atau pestisida, semuanya bebas produk kimiawi yang berdampak buruk bagi kesehatan. Dengan modal Rp 5 juta dari hasil tabungannya, dia memulai sistem pertanian berbasis organik, dan mendirikan Green Health Agriculture pada Oktober 2007 silam.

Beruntung ayah Rizky yang juga seorang petani organik, memberikan masukan tentang proses produksi beras organik. Rizky juga melibatkan beberapa petani binaan ayahnya, sampai akhirnya ia memutuskan untuk membina sebuah kelompok tani di daerah Bogor dan Cianjur dalam memproses beras organik.

Untuk menjaga kontrol produksi, Rizky mempekerjakan satu orang supervisor lapangan. Sementara untuk pengepakan beras organik dilakukan di rumahnya.

Ia membesarkan *home industry* yang berada di rumahnya. Di sini Rizky dibantu tiga orang tenaga ahli: menangani distribusi, pengeemasan dan administrasi.

Kendala yang cukup menonjol, diantaranya faktor pemasaran. "Pertama saya mencoba memasarkan langsung dari rumah ke rumah, tapi cara ini hanya menguras energi dan biaya. Hasilnya pun sedikit," cerita Rizky. Akhirnya, dia mencoba bekerja sama dengan agen beras.

"Margin yang saya berikan kepada agen sekitar 20 persen, sedangkan dengan petani saya memberlakukan bagi hasil 50-50," ungkap wirausaha muda yang omsetnya kini telah menembus Rp 25 juta per

MUDA, suka tantangan dan penuh bakat rasanya pas untuk disandingkan pada Rizky Ardi Nugroho yang senang akan kehidupan petani. Lulusan Universitas Gajah Mada (UGM) Jurusan Teknik Pangan dan Hasil Pertanian ini, memang terbiasa dengan areal persawahan nan hijau. Keluarganya, terutama ayahnya adalah seorang petani organik. Rumahnya yang berada di Bukit Indah Blok i No. 4 Sarua Ciputat, Tangerang – Banten, masih dikelilingi oleh hamparan sawah serta kebun rumah tangga.

Niatnya berbisnis produk pertanian bermula ketika mengikuti program KKN di Kulon Progo, Yogyakarta. "Saya terinspirasi para petani yang membuat usaha ber-

bulan ini. Menurut Rizky sistem keagenan juga membantu penyampaian informasi dalam proses mengedukasi konsumen terhadap makanan sehat. "Hingga saat ini saya masih terus mencari agen-agen baru yang dapat memasarkan beras organik," katanya.

Sementara ini, lanjut Rizky, pemasaran produknya baru sebatas Jakarta dan Tangerang. Rencananya pada semester kedua 2008, dia akan merambah Sumatera sebagai wilayah produksi dan pemasaran. "Saya juga berencana mendiversifikasi produk dengan mengembangkan varietas pandan wangi, batang lembang (*long grain*), beras merah, dan beras hitam," ungkap Rizky. Inovasi lainnya akan berupa upaya meramu pupuk organik dan pestisida organik yang berasal dari potensi alam setempat.

Terinspirasi petani desa. Memilih produksi beras organik karena peluang usaha menjanjikan



Adapun keterlibatannya dengan program Shell LiveWIRE berawal dari informasi yang diberikan temannya di kampus. Merasa program tersebut sangat menantang dan memiliki bobot tersendiri, Rizky memutuskan menjadi bagian dari program tersebut. "Niat awalnya memperoleh *network* luas dan pembelajaran."

Rizky lebih bersemangat ketika tahu bahwa selain uang tunai juga ada hadiah berupa pelatihan entrepreneurship dan pendampingan selama 2 tahun. Dia bersyukur dapat berhasil menjadi pemenang. Selain mendapatkan banyak pengalaman dan pembelajaran, melalui program Shell LiveWIRE Rizky dapat memperluas jaringan usahanya. Media Exposure yang juga merupakan salah satu bentuk hadiah dari Shell Indonesia, telah memberikan dampak langsung terhadap perluasan jaringan dan peningkatan omzet penjualannya. Untuk terus mengembangkan usahanya, kini Rizky memfokuskan diri pada peningkatan produksi dan pemasaran. Adapun untuk 3 bulan ke depan, saat ini Rizky telah menyiapkan kurang lebih 16 ton beras sebagai stok yang siap untuk dipasarkan. ■

INFO SHELL

Untuk info lebih jauh tentang program LiveWIRE bisa diperoleh di www.livewire-indonesia.org