

Si Kayu Manis Terbang ke Perancis



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.

ter," ceritanya. Setelah melalui beberapa seleksi dan penjurian yang ketat, Galih dengan bendera Naturalife Greenworld lolos menjadi salah satu juara.

Itulah sepenggal kisah masa lalu mahasiswa Fakultas Farmasi di Institut Teknologi Bandung (ITB) yang pelan-pelan mengejar impian menjadi pengusaha sukses fitofarmasi.

Menurut Galih, fitofarmasi (atau biofarmaka dan aromatik) adalah bagian dari ilmu farmasi yang berbasis bahan alam sebagai material utama. Khusus untuk farmasi, merujuknya bukan hanya ke obat, tapi juga makanan (*dietary supplement*) dan kosmetik. Nah, bahan alam inilah yang banyak terdapat di Indonesia. "Indonesia merupakan negara penghasil fitofarmasi yang potensial," kata Galih.

Potensi alam yang luar biasa ini, menggugah Galih dan tiga orang rekan sekampusnya mengembangkan bisnis fitofarmasi. Mereka mendirikan PT Naturalife Greenworld, yang berkantor di Jalan Adikusumah 28 lantai 2 Bale Endah, Bandung. Disanalah empat sekawan itu memproduksi fitofarmasi. Modal awalnya "cuma" Rp 4,2 juta, didapat dari tabungan uang kuliah.

Kenapa yakin dengan usaha ini? "Nilai pasar farmasi bahan alam yang ada di Indonesia sekitar dua miliar rupiah. Kita bisa memilih untuk masuk ke segmen bahan baku, atau bahan jadi. Untuk sekarang, yang paling realistis kita lakukan adalah menjadi penyuplai bahan baku, seperti kafein, taurin, bodyshop, odor, dan bahan untuk parfum," papar Galih yang sekarang mengemban tugas sebagai Koordinator Tim Naturalife Greenworld dengan fungsionalitas di *Operational Excellence*.

Untuk bahan baku, dia mengaku tidak kekurangan. Bahan baku seperti kumis kucing, sambiloto, keladi tikus, jahe, temulawak, rumput fatima, cabe jawa, kayu manis, nilam, dan lain-lain, didatangkan dari wilayah Boyolali, Sumedang, Bogor, Lampung, Pontianak, dan Salatiga.

Walau keuntungan yang didapat menjanjikan, bukan berarti membangun dan membesarkan usaha ini tanpa kendala. Kesulitan utama yang

PEPATAH lama; *dibalik musibah selalu ada hikmah yang tersembunyi*, ternyata masih relevan hingga saat ini. Karena melalui "musibah" pula, Galih Prasetya Utama, sukses mengantungi gelar jawara **Shell LiveWIRE Business Start-Up Award 2008**, April silam.

Musibah berbuah anugerah itu bermula ketika ban sepeda motornya kempes di jalan. Lama menunggu di tukang tambal ban, dia iseng-iseng membaca kertas koran bungkus onderdil. "Karena lagi nggak bawa buku," ujarnya.

Di koran bekas itu terdapat informasi tentang Shell LiveWIRE. "Berhubung informasinya terpotong, akhirnya saya coba jelajahi via internet dan mencoba mendaft-

dihadapi pertama kali, kata Galih, adalah mendapatkan orang yang bisa dipercaya sebagai rekan kerja.

Dia mensiasatinya dengan menjalin kerjasama dengan LSM di bidang konservasi di Bogor. Selain itu, mencoba turun langsung ke lapangan untuk mencari suplai bahan baku. Gajalan kedua, yaitu mendapatkan pasar fitofarmasi. "Saya masuk ke situs trading international Alibaba dan mengontak semua perusahaan lokal yang bergerak di bidang makanan dan obat berbahan alami," ujar Galih.

Selain menjelajah dunia maya, Galih juga menjalin kerjasama dengan eksportir senior untuk urusan administrasi dan pemasaran. Dia juga memasarkan produknya melalui situs: www.biopharmaca.net.



Pasar ekspor selama ini, menurut Galih ditujukan ke Amerika Serikat, Ukraina, Rusia, Latvia, dan Perancis. "Kami juga melayani kebutuhan lokal untuk bahan baku tanaman obat (*herbs medicine*), maupun hasil pertanian organik. Kalau lokal kebanyakan di daerah Jawa Tengah dan Jawa Timur," terang Galih yang mengaku mempunyai omset Rp 60 juta per bulan itu.

Bagaimana dengan proses produksi? Tak begitu rumit, kata Galih. Para pekerjanya hanya mengeringkan, menyortir dan mengepak, aneka bahan baku tersebut. Dalam sebulan, Naturalife Greenworld mampu memproduksi bahan baku hingga 50 ton. "Sebetulnya bisa lebih, tergantung dari pesanan yang masuk," kata dia.

Galih yakin bahwa bisnis fitofarmasi ini akan membuatnya sukses. Ia gigih dalam membangun jejaring dan terus berupaya menjadi yang terbaik. Dia bersyukur dan senang bukan karena menang. "Justru karena saya bertemu dengan anak-anak muda yang visinya sama, yaitu kemandirian," tegas Galih.

Anak muda berumur 23 tahun ini berharap makin banyak anak muda yang punya nyali membangun bisnis berbasis pengetahuan yang dimiliki. Dengan demikian, lanjut Galih, peradaban Indonesia ini akan punya harga diri dan pengaruh yang signifikan di komunitas global. ■

INFO SHELL

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