

Teri yang Jadi Kakap

"Kalau memulai bisnis, jangan sampai ketika baru mulai langsung membayangkan untung besar dan membangun sistem yang muluk-muluk dan rumit. Yang penting bisnis bisa bergulir dulu."

(Mohammad Nadjikh, Pengusaha Perikanan)

TERI dan kakap. Dua jenis ikan yang bisa menyimbolkan kehidupan pribadi dan bisnis yang dijalani Mohammad Nadjikh, pengusaha perikanan asal Gresik yang kini menjadi nomor satu di bidangnya karena omzet USD100 juta per tahun.

Lantas apa hubungan teri, kakap, dan Nadjikh? Teri, salah satu jenis ikan berbadan kecil ini, menjadi simbol kehidupan Nadjikh di masa lalu. Ya, di masa lalu, khususnya di masa remaja, pria lulusan Institut Pertanian Bogor (IPB), Fakultas Teknologi Pertanian, Jurusan Teknologi Industri Pertanian, 1984 ini hidup serba marginal. Nadjikh di masa lalu hanyalah "orang kecil" yang bukan siapa-siapa (*nobody*). Dia dan keluarganya hidup dalam labirin keprihatinan.

Hampir setiap malam, Nadjikh, anak pertama dari delapan bersaudara pasangan Munarjo dan Asnah yang lahir di Gresik, 8 Juni 1962, ini belajar hanya ditemani lampu tempel



Kesuksesan sejati itu bisa diraih siapa pun tanpa harus ada unsur genetis atau keturunan.

minyak tanah, tak ada listrik. Seharian-hari dia dan keluarga hidup tidak jauh dari ikan.

Ayahnya adalah pedagang ikan yang menjajakan dagangan di pinggir jalan Bengawan Solo. Saat sang ayah masih berjualan ikan, kehidupan Nadjikh dan keluarga tergolong cukup untuk ukuran masyarakat Karangrejo, Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik, Jawa Timur, desa yang didiaminya. Kala itu dagangan sang ayah selalu laris karena lokasi berjualannya dilalui banyak orang. Maklum tempat ayahnya menaja ikan itu merupakan jalur penghubung dari desa ke kota.

Tapi, memasuki usia remaja, ketika Nadjikh duduk di bangku SMP, kehidupan keluarganya mulai berubah drastis. Hal ini disebabkan pembangunan jalan tembus yang menghubungkan desa dan kota. Masyarakat setempat sudah jarang melalui jalan di mana ayahnya berjualan, mereka lebih memilih jalan tembus itu.

Ketika Nadjikh duduk di bangku SMA, usaha ayahnya macet,

modal pun ludes. Ayahnya tak mampu lagi berjualan. Di masa SMA itulah ekonomi keluarga Nadjikh ambruk. Ayahnya pun mulai sakit-sakitan. Nadjikh mengungkapkan jika saat itu kehidupannya betul-betul prihatin. Tapi, keprihatinan itulah yang meledak dirinya untuk terus maju. Dia bertekad harus jadi orang sukses agar nasibnya berubah.

Walaupun serbasulit, Nadjikh mencoba menjalani kehidupannya. Beruntung, prestasinya di sekolah menonjol. Nadjikh selalu meraih juara kelas. Setelah lulus SMA, tanpa sepengetahuannya, dia didaftarkan sang guru untuk masuk ke Institut Pertanian Bogor (IPB) lewat jalur tanpa tes.

Nadjikh pun dinyatakan lolos seleksi masuk tanpa tes. Tapi, kendala ekonomi berkecamuk di benaknya. Dia memikirkan bagaimana biaya kuliahnya kelak? Waktu itu benaknya mengangap Bogor adalah kota dingin dengan biaya hidup murah. Tapi, semua itu ternyata salah besar. "Biaya hidup di sana mahal betul," tegasnya sambil tertawa.

Biaya kuliahnya saat itu Rp24 ribu per semester. Tapi, orangtuanya sudah tidak sanggup membiayainya. Nadjikh dibantu sanak saudara ayahnya untuk bisa membiayai kuliah dan kehidupannya sehari-hari. "Untungnya prestasi kuliah juga tidak mengecewakan. Saya tinggal di asrama, jadi murah di sana, jadinya kost tidak bayar. Makan pun kadang juga tidak bayar," kata pria yang pernah menduduki posisi Branch Manager di PT (Persero) Karya Nusantara (1985-1989) itu.

Suatu ketika dia pulang ke Gresik. Sang ayah langsung mengatakan jika sudah tidak lagi sanggup membiayai kuliah dan kebutuhan Nadjikh lainnya. Seketika itu juga Nadjikh bingung, kembali ke Bogor atau tetap di Gresik. Sesaat kemudian dia memutuskan berangkat lagi ke Bogor. Nadjikh bertekad ingin menyelesaikan kuliah agar bisa mengubah hidupnya.

Di Bogor dia pun harus memutar otak bagaimana bisa bertahan. Dia melamar menjadi guru di sebuah SMA swasta di kota hujan itu, ditambah mengajar les-les privat para murid SMP dan SMA di sore harinya. Kadang Nadjikh pun diminta menjadi asisten dosen di jurusannya. Aktivitas itulah yang membuat Nadjikh bisa bertahan di Bogor.

Dibalik segala cobaan yang mendera, dengan segala perjuangan dan kerja kerasnya, Nadjikh berhasil menyelesaikan kuliah di IPB pada 1984 dengan nilai terbaik. Dia mendapat beasiswa untuk melanjutkan sekolah di luar negeri. Tetapi saat itu yang ada di pikirannya, jika beasiswa diterimanya, dia hanya menjadi seorang pegawai. Dengan jadi pegawai, dia tidak akan bisa



SIPARWUJI/TALUWACSI

memenuhi kebutuhan orangtua dan ketujuh adiknya.

"Saya ingin adik-adik saya *mentas* (menyelesaikan sekolah-red) semua," tandasnya. Akhirnya, setelah lulus, Nadjikh pulang ke Gresik untuk memulai hidup baru sesuai tekadnya menjadi orang besar.

Jadi Pengusaha Teri

Selepas kuliah, Nadjikh mendapat tawaran kerja di Surabaya. Temannya semasa kuliah kebetulan anak seorang direktur BUMN memroses cokelat yang berada di bawah pengelolaan Departemen Perdagangan, PT Karya Nusantara, yang mengalami kerugian selama beberapa tahun. Melamarlah Nadjikh di perusahaan itu dan diterima sebagai manajer produksi. Waktu itu usianya baru 24 tahun namun dia harus memimpin karyawan yang usianya di atas 50 dan 60 tahun.

Nadjikh tertantang untuk membuat perusahaan itu sehat. Dia pun melakukan perubahan signifikan untuk meningkatkan produksi. Tahun pertama perusahaan sudah meraih laba bahkan di tahun kedua perusahaan sudah untung empat kali lipat.

Saat itu Nadjikh berani memberikan saran kepada sang bos untuk melakukan investasi. Di tahun kedua Nadjikh diangkat sebagai pimpinan cabang Surabaya. Karena usia yang masih sangat muda, sebagian besar karyawan yang berusia tua menunjukkan penolakan. Jalan tengahnya, perusahaan menempatkan dua pimpinan cabang di Surabaya. Nadjikh memegang posisi penyediaan bahan baku, pemasaran, produksi, dan teknik, sementara bagian keuangan dan personalia dipimpin koleganya yang sudah berumur.

Di perusahaan ini Nadjikh merasa dirinya tidak akan berkembang, apalagi dengan dualisme

pimpinan semacam itu. Organisasi di BUMN itu pun mandek. Lalu Nadjikh mendapat tawaran dari perusahaan *cold storage* di Surabaya, sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang pengolahan udang untuk ekspor.

Di situ Nadjikh ditawari menjadi manajer pengembangan bisnis (*business development manager*) agar perusahaan itu tidak tergantung pada komoditi udang semata. Nadjikh pun langsung bekerja sesuai dengan tugas yang diamanatkan. Dia melakukan diversifikasi produk yang tidak hanya terfokus pada komoditi udang tapi juga ikan lainnya.

Ikan teri menjadi pilihan sang manajer sebagai terobosan. Selama dua tahun bekerja, perusahaan yang semula hanya memiliki satu pabrik, berkembang menjadi empat pabrik karena strategi yang dilakukan Nadjikh. Tapi, selama 4,5 tahun bekerja di perusahaan itu Nadjikh merasa apa yang sudah diberikannya tidak sesuai dengan yang diterimanya.

Akhirnya Nadjikh memutuskan keluar. Dari sanalah dia mulai memikirkan untuk menjalani bisnis sendiri, apalagi kalau bukan menjadi pengusaha ikan teri. Di usianya yang baru 30 tahun waktu itu, Nadjikh berpikir bahwa inilah saat yang tepat baginya memulai bisnis sendiri.

Langkah awal yang dilakukan Nadjikh yaitu membeli sendiri ikan teri nasi ke nelayan. Satu, dua kilo, ikan teri dia beli, dicuci, dikeringkan, dipisahkan, dan disimpan. "Dalam satu setengah bulan akhirnya bisa terkumpul satu kontainer penuh ikan teri nasi," ujarnya.

Nadjikh pertama kali mendirikan pabrik di Tuban. Tapi, jangan membayangkan pabriknya adalah bangunan megah. Bahkan, karena kondisi pabrik apa adanya, ada yang mengatakan bangunan pabrik

riku itu mirip kelandang kuda dari Irak. Cemoohan itu yang semakin memicu Nadjikh untuk terus berbisnis ikan teri.

Dengan kerja keras, memasuki bulan keempat mulai ada titik terang. Usahanya mulai menaungi untung. Keuntungan yang didapat dipergunakan untuk membayar utang, modal kerja, dan sebagainya.

Jadi Kakap

Kini perusahaan Nadjikh sudah berkembang pesat, benar-benar menjadi perusahaan kelas kakap. Hal itu terbukti dengan 38 pabrik dan 8 ribu karyawan yang tersebar di seluruh Indonesia. Perusahaan yang diberi nama PT Kelola Mina Laut (KML) Group ini tidak hanya memproduksi ikan teri nasi yang dikeringkan, dikemas, dan siap untuk dipasarkan di supermarket seluruh dunia.

Perusahaan ini sudah mengemban kayak ke komoditi lainnya seperti udang, rajungan, bahkan ikan kakap yang dibekukan. Tidak heran, dengan jumlah orang yang terlibat dan produk olahan yang tidak sedikit, omzetnya kini mencapai USD100 juta atau Rp1 triliun per tahun.

Ya, Nadjikh adalah contoh sukses "manusia kelas teri" yang kini menjadi "kakap" karena bisnis yang menggurita. Apa yang dilalui Nadjikh setidaknya mengingatkan kita pada apa yang disebutkan Ace Greenberg, partner senior dan CEO Bear Stearns, bahwa kesuksesan sering kali diraih orang-orang *deep* PSDs (*poor, smart, with a deep desire to become wealthy*). Mereka adalah orang-orang miskin tapi pintar dan terutama punya hasrat yang kuat untuk berhasil. Artinya, kesuksesan sejati itu bisa diraih siapa pun tanpa harus ada unsur genetis atau keturunan.

(masdarul kh)

'Gila' Pernak-pernik Ikan

IKAN sudah menjadi bagian terpenting dalam hidup Mohammad Nadjikh. Tak mengherankan jika saat ini semua hal yang berbau ikan menjadi kebanggaan tersendiri bagi pengusaha yang pernah meraih International

Award for Best Performance 2002 dari Council of International Awards United Kingdom ini dan keluarga. *Syahdan*, sebagai wujud kebanggaan itu, pria berperawakan tinggi penggemar Toyota Land Cruiser ini pun me-

ngoleksi segala sesuatu yang berhubungan dengan ikan.

Saat harian *Seputar Indonesia* (SI) menemui di kantor PT Kelola Mina Laut (KML) di Kawasan Industri Gresik (KIG), pria yang pernah menempuh pendidikan Magister Manajemen Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya, ini memamerkan beberapa barang bermotif ikan. Mulai batik, dasi, celana pendek, kaos, dan sebagainya. Ketika menemui SI, dia mengenakan batik biru laut bermotif ikan dipadu padan dengan dasi hitam bermotif ikan teri. Bahkan, gambar tampilan layar komputer (*wallpaper*) di kantornya pun diberi gambar ikan. "Semuanya bermotif ikan," katanya.

Di rumahnya di kawasan elit Graha Famili, Surabaya Barat, motif ikan ini pun mendominasi. Mulai pagar rumah, hiasan dinding, lukisan maupun aksesoris lain yang dia peroleh dari dalam dan luar negeri. "Kadang kalau sedang bepergian keluar negeri saya sempatkan untuk mencari pernak-pernik ikan," tambahya.

Tak berhenti sampai di situ,

mobil-mobil pribadinya pun dipasangi pelat nomor dengan angka-angka khusus yang juga berhubungan dengan ikan dan perairan, khususnya laut. Salah satu mobil kebanggaannya, Toyota Land Cruiser hitam, yang setiap hari mememaninya ke tempat kerja juga berhubungan dengan laut, bernomor polisi L 4 UT (baca; laut).

Mobil-mobil lain yang dia miliki pun diberi pelat nomor cantik. Misalnya S 3 A (baca; sea, berarti laut) dan M 1 NA (baca; mina yang artinya juga ikan). "Pokoknya semua berkaitan dengan ikan," katanya sambil memandang Land Cruiser-nya di depan pintu utama kantor PT KML.

Cukup beralasan memang kalau dia 'gila' dengan pernak-pernik ikan. Sebab, ikanlah yang membuat hidup Nadjikh seperti sekarang. Dulu pria yang di masa kecil hanya belajar ditemani lampu templok ini, bukanlah siapa-siapa. Tapi, kini dia menjadi orang besar di bisnis perikanan yang disegani. Nadjikh pun tak menyangkal jika 'kegilaannya'

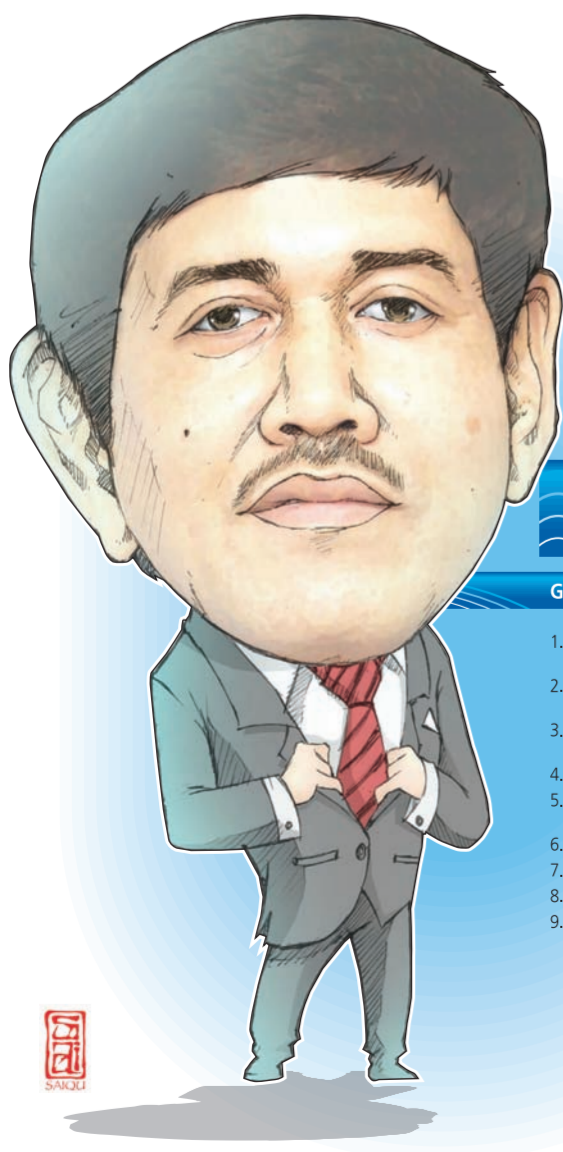
pada ikan itu lantaran kesuksesannya saat ini karena bisnis ikan.

Soal makanan pun Nadjikh mengaku tak pernah bosan dengan ikan-ikan. Meski setiap hari bergelut dengan amannya ikan, makanan favorit sang bos ini pun tetap *seafood*. "Makanan favorit saya tetap *seafood*, yaitu keping, cumi-cumi, dan udang," tuturnya.

Berkat ikan pula dia berhasil menyabet seabrek penghargaan. Pada 2001 dia mendapat penghargaan Indonesia Export Award "Primaniarta Terbaik" dari Presiden Republik Indonesia dan "Pengusaha Berprestasi" dari Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia. Kemudian tahun 2002, "Pelopor Industri Pengolahan Hasil Perikanan" dari Menteri Kelautan Perikanan RI dan "Eksportir Jawa Timur Berprestasi Terbaik" dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan RI Jawa Timur.

Adapun penghargaan terakhir yang diraihnya adalah "People of The Year 2009" dari harian *Seputar Indonesia*.

(masdarul kh)



Pengusaha Teri yang Menjadi Kakap

Gurita Bisnis M Nadjikh

1. PT Kelola Mina Laut Group (berdiri 1994)
2. PT Muda Prima Insan, Tuban (berdiri 1994)
3. PT Kemilau Bintang Timur, Makasar (2001)
4. PT Catur Prima, Madura (2001)
5. PT Global Tropical Seafood, Cikampek (2004)
6. PT Dahla Mitra Global (2004)
7. PT Ikrar Mina Lestari (2004)
8. PT Prima Star International (2004)
9. PT Kelola Sawit Makmur (2005)

- ◆ Bisnisnya diawali pada 1994 dengan merintis usaha ikan teri nasi lewat berdirinya PT Kelola Mina Laut (KML). Untuk menjalankan bisnisnya Nadjikh membeli sendiri ikan teri nasi ke nelayan.
- ◆ Bermodalkan Rp15 juta, Nadjikh mulai berpikir membuat pabrik. Padahal, untuk membuat pabrik, dibutuhkan modal antara Rp150-200 juta. Untuk menutupi kekurangannya, Nadjikh mengandalkan utang dari keluarganya. Pabrik pertama didirikan di Tuban.
- ◆ PT KML kini sudah berkembang pesat dengan 38 pabrik yang tersebar di seluruh Indonesia yang mempekerjakan 8 ribu karyawan. PT KML memiliki 7 divisi produk, yakni berbagai jenis ikan (*frozen fish and cephalopods*) udang (*frozen shrimp*), ikan teri (*dry seafood*), jenis rajungan (*crabmeat seafood*), produk olahan seafood siap saji (*value added product*), bakso ikan (*fish ball*), dan produk daging ikan lumat (*surimi*).
- ◆ Rata-rata PT KML bisa mengespor 100-130 kontainer produk berukuran 20 feet per bulan.
- ◆ Berkontribusi pada masyarakat dengan membina 100.000 nelayan (+ 25.000 kapal nelayan) disepanjang Pantura Jawa, Sulawesi Selatan, Sulawesi Tenggara, dan pesisir Kalimantan. Membina sekitar 1.500 UKM Perikanan dan Kelautan.