

POTY WIRAUSAHAWAN

Buah Keuletan Mengelola Bisnis Ulat

Kepompong itu telah menetas. Dari sela-sela kulit yang terkoyak dan masih bercampur lendir, bergerak-geraklah makhluk kecil bersayap mungil.

Sekor kupu-kupu (kepek) keluar merangkak dari sana (kepompong). Untuk terbang, sayapnya masih teramat lemah. Karenanya, kupu-kupu itu hanya bisa bergerak berjejalan dengan yang lain.

Di balik kotak-kotak kayu berukuran 40 cm x 60 cm, tempat ribuan kepek itu bertempat tinggal, Hadi Rumpoko, 55, warga Kelurahan Satriyan, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar itu tersenyum. Hasil kerja kerasnya menunggu dan mengamati tidak sia-sia.

Proses metamorfosis yang berjalan selama tujuh hari, mulai dari kepompong pecah hingga menjadi kupu-kupu berjalan sempurna. Bapak dua anak ini tinggal menunggu kupu-kupu kecil itu bertelur kembali pada tujuh hari berikutnya.

Tujuh hari ke depan lagi, telur-telur itu kembali menetas, menjadi ulat hong kong (*yellow meal worm*). "Proses metamorfosisnya 49 hari mulai dari benih, kepompong, hingga menjadi ulat hong kong yang siap jual," sebutnya.

Metamorfosis ulat hong kong berjalan seiring dengan hidup Hadi. Ibaratnya, kepompong nasib Hadi juga menetas bersama dengan ulat-ulatnya. Dari seorang peternak yang awalnya hanya coba-coba, suami Nurhayati, 50, ini menjelma menjadi seorang peternak, sekaligus pengepul besar ulat hong kong.

Ruang kotak kayu yang disediakan sebagai peternak pemula, kini terasa semakin sempit. Bilik yang semula dibuat dari

modal awal sebanyak 20 kilogram benih ulat hong kong dengan harga Rp800.000 itu semakin tidak cukup menampung pughuninya yang terus bertambah.

Berkat keseriusan ditambah ketelatenan Hadi dalam merawat sehingga membuat grafik perkembangbiakan ulat hong kong miliknya meningkat pesat. "Sambil berjalan, saya terus mempelajari karakter ulat hong kong. Ini yang membuat kematian ulat bisa saya tekan," ujarnya.

Di sisi lain, kejujuran dan keramahan Hadi menjadi modal untuk membangun relasi bisnis. Tidak hanya pihak perbankan yang menaruh kepercayaan kepadanya, para pengusaha besar selalu bersedia untuk menerima ulat-ulat hasil budi dayanya. "Dari bank, saya mendapat pinjaman modal hingga Rp150 juta untuk mengembangkan usaha ini," katanya.

Hadi tidak perlu terlalu bersusah-payah lagi. Dari sebelumnya dibantu hanya dua orang untuk mengembangkan usahanya, kini Hadi mendapat tambahan tenaga bantuan menjadi 12 orang. Mereka hampir seluruhnya penduduk Kelurahan Satriyan, warga yang bertempat tinggal tak jauh dari tempat tinggal Hadi.

Walau masih menyempatkan diri menengok kotak ulatnya, saat ini Hadi cukup duduk ditemani telepon seluler. Dari ruang tamu yang seluruh dindingnya bercat biru tersebut, Hadi melakukan transaksi jual beli. "Kegiatan saya saat ini lebih banyak membangun relasi," katanya.

Secara rutin dalam setiap bulan, dia mengirim 11 ton ulat hong kong ke berbagai daerah. Di antaranya, sebanyak 7 ton dikirim ke Bandung, Jawa Barat, 3 ton untuk wilayah Kabupaten Pasuruan, 2 ton untuk wilayah Kudus, Jawa tengah, 2 ton untuk wilayah Surabaya, dan 1,5 ton untuk wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta. Ini belum termasuk wilayah yang berdekatan dengan Kabupaten Blitar, seperti Malang dan Kediri yang setiap bulannya meminta kiriman paling sedikit ukuran kuintal.

Omzet penjualan setiap bulan mencapai puluhan hingga ratusan juta rupiah. Semua itu bergantung pada fluktuasi harga beli ulat hong kong. "Harga beli ulat hong kong di tingkat pengepul Rp18.000 per kg, sedangkan di tingkat peternak Rp15.000 per kg. Harga jual ulat hong kong terbagus bisa mencapai Rp40.000 per kg," sebutnya.

Adapun ulat hong kong itu sebagian besar dikirim oleh pengusaha lokal ke luar negeri, seperti Amerika Serikat dan Jepang. Di sana hewan melata itu digunakan sebagai makanan ular dan kura-kura peliharaan. Untuk di dalam negeri, *yellow meal worm* lebih banyak digunakan untuk makanan burung berkicau. "Karenanya, permintaan untuk pasar luar negeri sepertinya lebih besar," tutur Hadi.

Selain memasukkan ulat hong

kong ke dalam kemasan siap kirim, 12 orang karyawan Hadi bertanggung jawab atas perawatan. Hadi mengambil ulat-ulat dari para peternak yang menjadi mitra sekaligus binaannya. Sebelum dikirim ke tempat para pemesan, Hadi sengaja menyimpan ulat-ulat tersebut di tempatnya.

Dari sana Hadi bisa melakukan penyortiran, mana ulat yang layak dikirim dan mana yang tidak. Untuk kegiatan yang bertujuan menjaga kualitas barang ini (perawatan), Hadi merogoh anggaran sebesar Rp5 juta. Biaya tersebut hampir seluruhnya untuk persediaan 3 kuintal makanan ulat hong kong selama satu minggu. Adapun transaksi penjualan yang dilakukan Hadi berlangsung setiap minggu dengan nominal Rp35 juta-Rp 50 juta setiap transaksi. "Ada sekitar 250 lebih kotak kayu yang menjadi rumah ulat-ulat sebelum diangkut ke tempat pembeli," kata Hadi.

Mulai dari Nol

Sekitar tahun 2007 Hadi dan Nurhayati terbang ke Tanah Suci. Berkat ulat hong kong, pasangan suami istri ini bisa menunaikan rukun Islam yang kelima. Tak hanya itu, sebuah kendaraan roda empat Kijang Innova keluaran tahun 2010 terparkir di garasi depan rumahnya.

Sebelumnya, sebidang tanah dengan harga ratusan juta rupiah menambah daftar kekayaannya. Selain untuk tempat tinggal, pembelian tanah itu sebagai bagian dari upaya mengembangkan usaha ulat hong kong yang semakin besar.

Di sisi lain, "berkah" ulat hong kong membuatnya lebih mudah mengantarkan Nur Isna Kusumastuti, 24, putri sulungnya, mengenyam pendidikan di salah satu perguruan tinggi di Surabaya. Isna kini sudah bekerja di Surabaya.

Jauh sebelum tahun 2006, kehidupan Hadi tidak bergelimang harta seperti sekarang. Masih melekat kuat di ingatan Hadi, istrinya, Nurhayati, dengan setia membantunya membungkus ikan asin, gula, terasi, dan seluruh kebutuhan dapur yang menjadi barang dagangan. Satu per satu bungkus dagangan itu ditata rapi oleh Nurhayati. Disusun sesuai ukuran dan jenis pada sepasang *obrok* (keranjang bambu) yang terikat pada boncengan sepeda kumbang—yang merupakan satu-satunya alat transportasi yang dimiliki Hadi kala itu.

Persiapan berdagang itu berlangsung rutin pada pagi buta seiring azan subuh bergema. "Setelah semua siap, saya kemudian menjajaknya secara berkeliling," kenang Hadi.

Proses menapaki hidup itu berlangsung sekitar era 1980-an. Dari rumah kontrakan, Hadi mengayuh sepeda kumbang. Tidak hanya di sekitar tempat tinggalnya, untuk melariskan dagangan, Hadi juga mendatangi dua hingga tiga desa lain yang tidak jauh dari desanya.

Sang "pengusaha" besar ini terkadang harus berjalan kaki

sambil menuntun sepeda kumbang ketika harus menjajakan ke rumah-rumah yang pintunya tertutup. "Saya menjalankan profesi ini selama 2-3 tahun," tuturnya.

Dua tahun sebelumnya, Hadi juga pernah menjajal nasib sebagai buruh migran (tenaga kerja Indonesia/TKI) di Malaysia. Dia hanya kuat bertahan selama setahun memeras keringat di perkebunan kelapa sawit. Uph yang jauh dari harapan, ditambah berpisah dengan sang istri, mendorong Hadi untuk pulang ke Tanah Air. "Saya jadi TKI sebelum berjualan bumbu dapur dengan keliling," tuturnya.

Sekitar tahun 1984, Hadi menyisihkan sebagian laba dari hasil berdagang keliling. Dia membeli sebuah kendaraan roda empat jenis *pick up*. Sambil berjualan bumbu dapur, Hadi juga mencoba usaha sebagai produsen limun (minuman dalam botol).

Hingga tahun 1986, Hadi sepenuhnya mengalihkan modal jualan bumbu dapur itu ke usaha limun. Dari usaha barunya ini, Hadi mulai berkenalan dengan ulat hong kong. Dia mengetahui ulat hong kong dari salah seorang pelanggan yang berada di Kabupaten Malang.

Cara yang sederhana ditambah perkasas memelihara yang sederhana pula, membuat Hadi jatuh hati pada budi daya ulat hong kong. Dia terikat dengan hasil keuntungannya menjual ulat hong kong yang lebih lumayan dibandingkan berdagang limun. "Saya benar-benar tertarik. Sekitar tahun 1987, bersama kakak saya (Puji Purwanto), saya memutuskan memelihara ulat hong kong," paparnya.

Kedua kakak beradik ini datang ke Desa Senong, Kecamatan Purwosari, Kabupaten Pasuruan. Dengan bekal uang hasil penjualan kalung emas Nurhayati, Hadi membeli 70 kg bibit ulat hong kong. "Saat itu harga per kg mencapai Rp40.000. Sementara, uang dari penjualan kalung istri saya hanya laku Rp700.000. Saya terpaksa utang untuk menutupi kekurangan," kenangnya sembari tersenyum.

Namun, pada awalnya banyak ulat yang mati karena Hadi kurang memiliki kemampuan. Lalu, harga ulat hong kong yang jatuh menjadi Rp1.500 per kg, membuat Hadi menghentikan usaha yang baru berjalan enam bulan itu. Saat itu juga Hadi kembali memutuskan menekuni usaha limun yang tidak banyak berkembang. "Faktor lain karena saya melukukannya secara autodidak, tanpa seorang guru yang mendampingi," ujarnya merendah.

Rupanya, rasa penasaran Hadi terhadap ulat hong kong membuatnya kembali membeli bibit ulat sebanyak 20 kilogram dengan biaya Rp800.000. Itu dia lakukan setelah merasa perekonomiannya mulai stabil. Kegagalan pertama membuat Hadi lebih teliti dan telaten dalam mempelajari siklus hidup ulat hong kong.

(solichan arif)



HADI RUMPOKO



Kebakaran Tak Menyurutkan Langkahnya

Sebuah kipas angin yang berfungsi sebagai sirkulasi udara, sekaligus pendingin di dalam ruangan kotak tempat penyimpanan ribuan, bahkan jutaan ulat hong kong, tiba-tiba macet. Saat itu 10 karyawan Hadi Rumpoko sedang berada di rumah bagian depan.

Mereka sibuk menyiapkan ulat-ulat yang hendak dikirim ke alamat pemesan. Ketika itu hujan mengucur deras. Tidak ada satu pun pekerja Hadi yang tahu jika salah satu kipas mati di ruang pemeliharaan ulat. Di luar sepengetahuan mereka, terjadi

arus pendek yang menimbulkan percikan api. Musibah itu terjadi pada tahun 2009.

Tahu-tahu api berkobar dan menhanguskan seluruh bangunan beserta isinya. Tidak ada korban jiwa maupun luka. Namun, kerugian material yang harus ditanggung Hadi mencapai ratusan juta. "Untuk membangun kembali bangunan yang terbakar, termasuk mengembalikan semua isinya, saya mengeluarkan dana hingga Rp280 juta," tutur Hadi.

Bangunan baru yang dibuat Hadi tidak lagi menggunakan

kipas angin. Dia cukup memanfaatkan ruang yang lebih terbuka untuk sirkulasi udara.

Secara bisnis, malapetaka yang terjadi itu cukup mengejutkan. Kendati demikian, tidak sampai mengganggu kelancaran usaha. Ulat-ulat hong kong terus bisa dikirim sesuai jumlah pesanan. Apalagi pascamusibah kebakaran, Hadi untuk yang kesekian kalinya memperoleh pinjaman dana dari Bank Mandiri sebesar Rp150 juta. "Dalam jangka waktu satu tahun (2010), usaha saya kembali bisa normal," ujarnya.

Kini Hadi lebih banyak

membina para peternak ulat hong kong. Ada 15 orang di wilayah Blitar dan sekitar 30 orang di wilayah Kabupaten Malang. Setiap peternak memiliki kekuatan modal sebesar Rp40 juta-Rp50 juta. Para peternak yang telah memperoleh cara-cara beternak ulat hong kong dengan baik itu sekaligus menjadi mitra bisnisnya.

"Namun, saya tidak pernah memaksa mereka untuk selalu menjual ulatnya kepada saya. Silakan dijual ke pengepul lain jika memang hasilnya lebih tinggi. Apa yang saya lakukan ini

sebagai bagian untuk menstabilkan harga ulat hong kong," katanya.

Di luar usaha ulat hong kong, Hadi bercita-cita memiliki usaha dealer sepeda motor yang menjual dengan cara kredit. Untuk memulai usaha itu, Hadi mencoba menggunakan uang pinjaman dari bank untuk membantu kebutuhan masyarakat di sekitarnya.

Dia melihat fenomena bahwa tidak semua warga bersedia dan bisa berurusan dengan bank. Sebaliknya, tidak semua bank dengan mudah mengcurkan pin-

jaman tanpa disertai kepercayaan atau persyaratan yang jelas.

Berangkat dari situ, untuk warga masyarakat yang berkeinginan memiliki modal untuk usaha kecil, beternak kambing, memiliki sepeda motor, ataupun menginginkan perhiasan emas, Hadi bersedia meminjaminya. Dia juga mengenakan bunga yang sama dengan yang diberlakukan perbankan. "Bunga pada saya hanya 1,8%, sedangkan di koperasi sampai 2,5% per hari. Tujuan saya hanya ingin membantu masyarakat," ucapnya.

(solichan arif)