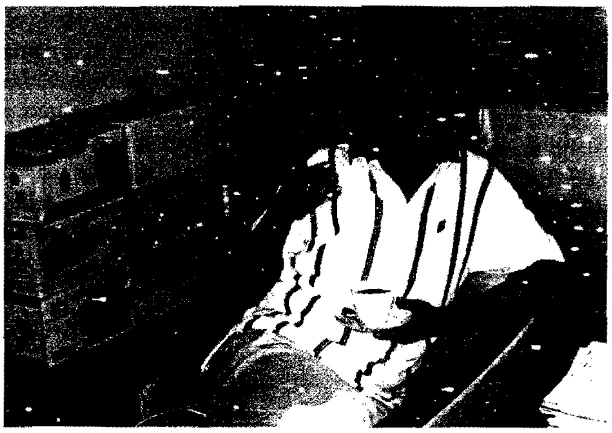
TATANG HADINATA

PROFIL *ENTREPRENEUR* AGRIBISNIS SAYURAN

(DIREKTUR UTAMA PT. SAUNG MIRWAN)

Bapak Tatang Hadinata yang lebih dikenal dengan panggilan akrabnya Theo tidak akan lepas *Image*nya dengan sayuran, terutama Paprika, karena beliaulah salah satu pelopor yang mengenalkan tanaman paprika dengan teknologi *Green House* di Indonesia. Sebagai seorang entrepreneur, beliau mempunyai keyakinan bahwa keberhasilan yang abadi akan diperoleh melalui suatu proses yang dilaksanakan secara sungguh-sungguh dengan melalui perjuangan yang bertangung jawab. Keyakinan itulah yang membuat beliau tidak pernah merasa takut dan tersaingi dengan pendatang-pendatang baru yang akan terjun ke bisnis sayuran, seperti yang diutarakannya pada reporter Agrimedia : "Untuk pendatang baru di dunia agribisnis diperlukan sekali pengetahuan mengenai karakteristik bisnis pertanian, supaya nantinya mereka tidak kecewa dengan "janji-janji" yang dilihat dari keberhasilan orang lain yang sudah lama bergelut dibidang pertanian. Artinya boleh-boleh saja terjun ke bidang pertanian, tetapi harus diingat dalam mencapai keberhasilan memerlukan proses tahap demi tahap, karena tidak begitu mudah proses pengenalan yang diperlukan terhadap pasar dan komoditas. Tapi saya merasa *happy* dan bahkan saya mengharapkan mereka-mereka yang mempuyai modal terjun ke bisnis pertanian, kemudian dapat berdiskusi dan dengan senang hati saya akan memberikan masukan-masukan. Saya katakan begitu, karena porsi dari pasar pertanian itu *very big*.".



Berikut ini disajikan hasil wawancara seleng-kapnya antara direktur Utama PT. Saung Mirwan dengan Dudi S. Hendrawan dari Agrimedia, mengenai latar belakang terjun ke bisnis pertanian, jaringan kemitraan dan obsesi-obsesinya dalam pengembangan agribisnis sayuran.

Mengapa Bapak bisa tertarik pada agribinis, padahal latar belakang pendidikan Bapak adalah teknik sipil?
Kalau dilihat dari sejarahnya, saya terjun ke pertanian itu dikarenakan adanya rasa lelah dengan usaha sebelumnya, dimana pada saat itu kira-kira tahun 1984, usaha di Jakarta penuh dengan trik-trik bisnis yang dirasakan kurang pas dengan karakter saya. Karena rasa jenuh tersebut, saya berpikir untuk mempunyai kegiatan bila saatnya memasuki masa pensiun. Yang terpikir pada masa itu adalah suatu kegiatan yang dapat dikerjakan di belakang rumah, apakah itu pertanian, kerajinan tangan atau "*whatever*"*lah* namanya. Karena dasarnya saya suka dengan pertanian maka terjunlah ke pertanian seperti sekarang ini. Sebenarmya pada saat memulai kegiatan ini, motivasinya betul-betul untuk mengisi kekosongan waktu dan menyalurkan hobi, tetapi dengan prinsip kegiatan tersebut tidak nombok terus. Oleh karenanya, pada saat itu saya tidak menuntut kegiatan tersebut dapat memberikan kontribusi tambahan untuk hidup atau kasarnya kegiatan ini bukan untuk mencari uang. Dengan bergulirnya kegiatan ini tanpa harus nombok saja, sudah merupakan kebahagiaan tersendiri bagi saya. Dari tahun ke tahun kegiatan ini saya pertahankan, dan mulai tahun 1992 saya sudah mulai "rakus" dengan mencoba melakukan ekstensivikasi dan diversifikasi, yang tadinya hanya satu hektar *green house*, dimulai dari bunga dan sayuran, terus berkembang dan berkembang sesuai dengan tuntutan pasar dan akhirnya jadilah seperti sekarang, dengan nama perusahaan PT. Saung Mirwan dengan seperangkat jaringan kemitraannya.

Jadi, sebetulnya sebelum terjun ke pertanian, Bapak sudah mapan ?
Ya, bisa dikatakan demikian. Pada waktu saya terjun ke pertanian, seperti yang disebutkan tadi awalnya tidak menargetkan untuk mencari keuntungan atau kasarnya mencari uang dari kegiatan ini. Oleh karena itu semua teman-teman dari Jakarta mengatakan bahwa saya adalah orang yang paling goblok, kenapa ? karena mereka tahu persis apa sih yang mau diperoleh dari hasil pertanian ?. Kalau kita lihat dari feature bisnisnya, Yes. Karena pertanian itu bukan sesuatu usaha yang menarik untuk mendapatkan keuntungan besar, tolong diingat hal ini. Tetapi untuk hal-hal spesifik mungkin ada juga yang dapat memberikan keuntungan besar.

Pada saat itu, apakah Bapak langsung meninggalkan aktivitas sebelumnya ?
Belum, perlu waktu 3 sampai 4 tahun. Persisnya saya mulai terjun penuh pada bidang pertanian khususnya sayuran pada tahun 1987.

Krisis moneter memberikan "berkah" terhadap agribisnis, sehingga muncul pemain-pemain agribisnis "kambuhan" yang melakukan relokasi bisnisnya ke bisnis pertanian, bagaimana tanggapan Bapak ?
Kalau kita lihat dari sejarahnya tidak ada konglomerat yang berhasil di bidang agro, terutama dibidang sayuran, karena bisnis ini rumit, *risky and so on, so on*. Apalagi dengan orang kambuhan. Kalau kita lihat beberapa tahun yang lalu Astra sudah mulai dengan agro, om willem juga, Sinar Mas Grup menengok pisang, Great Giant dengan nenasnya, mereka itu menanamkan modalnya sangat besar lho, tetapi kita melihatnya, efek mereka terhadap pertanian itu tidak

besar. Indo food, walaupun mereka hidupnya dari pertanian, kenapa mereka secara langsung tidak terjun ke pertanian. Hero dengan outletnya yang berpuluh-puluh di Indonesia, mengapa sih dia tidak mempunyai pemikiran masuk secara langsung ke pertanian, karena mereka tahu bisnis ini rumit dan penuh dengan resiko. Saya ingat pada saat kira-kira 8 tahun yang lalu Hero bekerjasama dengan Belanda menggarap proyek pertamanya Cabai, pada saat itu mereka beli cabai harganya Rp. 1500, ketika panen di jual dengan harga Rp. 200. Oleh karena itu untuk pebisnis "kambuhan" perlu tahu karakteristik bisnis pertanian, supaya nantinya mereka tidak kecewa dengan "janji-janji" yang dilihat dari keberhasilan orang lain yang sudah lama bergelut dibidang pertanian. Artinya boleh-boleh saja terjun ke bidang pertanian, tetapi harus diingat dalam mencapai keberhasilan memerlukan proses tahap demi tahap, karena tidak begitu mudah pengenalan dari pasar dan komoditas. Tapi saya merasa *happy* dan bahkan saya mengharapkan mereka-mereka yang mempuyai modal terjun ke bisnis pertanian, kemudian dapat berdiskusi dan dengan senang hati saya akan memberikan masukan-masukan. Saya katakan begitu, karena porsi dari pasar pertanian itu *very big*. Bisnis pertanian itu tidak bisa dilihat sepotong-sepotong, tetapi harus berpikiran menyeluruh yang biasa dikatakan dengan sistem Agribisnis, artinya kalau anda punya uang, tanah ribuan hektar, anda tidak punya kemampuan untuk memproduksi (dalam hal ini budidaya) yang baik walaupun mempunyai koneksi pasar yang baik, maka tidak akan menghasilkan apa-apa. Karena yang diperlukan adalah berbagai aspek seperti dana, lokasi, lahan, teknologi, pasar, SDM. Jadi saya sangat *welcome* terhadap pemain "kambuhan", asal mereka berpikir dan menyadari bahwa resiko pertanian itu besar. Jadi kalau meraka hanya '*Just for Fun*" dengan menaruh dana yang besar maka akibatnya akan ambruk dengan sendirinya. Kalau mereka dapat belajar dari pengalaman-pengalaman orang lain, kemudian melangkah *step by step*, menurut hemat saya hal ini merupakan tindakan yang bijak.

Apakah Bapak tidak merasa takut kalau "pebisnis kambuhan", mengikuti jejak Bapak dan berhasil menyaingi perusahaan Bapak ?

Saya justru merasa sangat senang bila ada yang demikian. Bilamana saya adalah satu-satunya pengusaha yang main di sayuran ini, hal ini yang saya takutkan. Bila saya sudah merasa mapan, merasa tidak mempunyai saingan, dan tidak mungkin di kejar lagi oleh orang lain, maka saya akan tidur, hal inilah yang menurut saya paling bahaya. Tetapi kalau saya merasa harus *one head step*, maka saya akan terus belajar, itulah yang benar. Kemauan untuk *one head step* ini akan muncul bila dipicu adanya persaingan sehat.

Secara jujur Perusahaan mana yang dijadikan *Benchmark* oleh Bapak ?

Waduh, saya sulit melihatnya. Saya kira banyak teman-teman yang berhasil di pertanian, tetapi mereka lebih mengkhususkan pada satu atau dua komoditas. Artinya mereka kuat di melon, di jagung manis, jahe *and so on, so on*, jadi mereka lebih spesialis. Sedangkan kami lebih pada macam-macam sayuran yang dikonsumsi oleh kalangan menengah ke atas, jadi kami tidak akan nanam cabai, kentang, kol, tapi kalau kami perlu maka lebih baik beli dari petani, karena kami menyadari tidak akan dapat bersaing dengan *price* petani tradisional. Jadi kami mencari komoditas yang sepesifik, yang mempunyai teknologi dan kerumitan yang tidak bisa semua orang mengusahakannya, kuenya kecil tapi spesifik.

Pada awalnya Saung Mirwan *menghandle* semua produksi untuk di lempar ke pasaran. Tetapi karena tuntutan pasar yang semakin meningkat apakah semua pemenuhan pasar itu seluruhnya diproduksi oleh Saung Mirwan ?

Pada tahun 1995 kami hanya mengeluarkan tujuh komoditas, lebih pada komoditas yang mempunyai nilai dan kualitas tinggi dengan teknologi *Green House*. Pada waktu itu *survive*, artinya untuk kebutuhan hidup bisa dikatakan cukup. Dengan skala produksi tersebut semua pekerjaan masih dapat dikerjakan sendiri, dalam kata lain masih *one man show*. Jadi bisa dikatakan "diktator", dimana saya sebagai *entrepreneur* dapat menentukan segala-galanya dan hafal segala-galanya. Karena tuntutan perusahaan yang semakin berkembang, mau tidak mau pola pikir harus berubah menuju profesionalisme yang ditandai dengan adanya pendelegasian kepada manajer, termasuk pendelegasian terhadap produksi melalui kerjasama dengan mitra. Sehingga sampai saat ini 80 persen dari produk kita dihasilkan oleh mitra kita. Mitra itu terdiri dari 2 macam, yaitu mitra tani dan mitra tani kota. Yang disebut mitra tani itu yaitu petani tradisional yang mempunyai modal relatif kecil, oleh karena itu untuk membantu pendanaan kita danai petani tersebut dalam bentuk pengadaan saprotan yang nantinya akan dikembalikan pada saat panen. Sedangkan mitra tani kota adalah teman-teman yang "kambuhan' itu yang mempunyai duit, yang katanya mau berusaha di bidang pertanian, tetapi dia memerlukan akses pasar dan teknologi. Mereka itu sangat berguna bagi kita karena kita tidak perlu mendanai apa-apa. Memang mereka itu dilihat dari segi jumlah sedikit tetapi dari segi volume sangat berpotensi.

Tidak sedikit ada nada sumbang dengan kata kemitraan antara inti dan plasma, kemitraan yang terjadi adalah hanya "menggembungkan pundi-pundi' inti saja, sedangkan plasma sebagai media yang hanya untuk di "peras" saja. Bagaimana kemitraan yang dilakukan Saung Mirwan dan apa tanggapan Bapak?

Dalam bisnis, atau mungkin terjadi dimana-mana, bilamana ada dua pihak atau lebih bergabung mengadakan kerjasama, dimana dalam kerjasamanya ada pihak yang merasa dirugikan maka kemitraan, *partnership* atau apapun namanya pasti tidak akan langgeng. Tapi pada kenyataannya di Saung Mirwan kerjasama denga mitra tersebut dapat bertahan bertahun-tahun sampai sekarang, walaupun tidak ada paksaan sama sekali, dalam pengertian mitra tani tersebut dapat bergabung dan keluar sesuka mereka. Mereka akan secara sadar bergabung dengan kita bila dirasakan menguntungkan dan akan keluar sendirinya bila merasa dirugikan. Biasanya selama bergabung mitra juga akan merasakan apakah mereka merasa diperas atau tidak. Memang adakalanya petani yang keluar dari kemitraan dan mencoba bergabung dengan orang lain atau berusaha sendiri sebagai alternatif pilihan, setelah mencoba setengah sampai satu tahun mereka akan dapat membandingkan mana yang lebih enak dan menguntungkan, biasanya dari hasil pengamatan, petani yang melakukan hal itu akan kembali lagi ke kita, karena bagaimanapun yang kita *offer* kepada mereka akan memberikan jaminan pasar dan keuntungan yang tidak jauh dari yang sudah ditetapkan. Kita memberikan harga kepada mereka berdasarkan

Selain bermitra dengan petani yang berada disekitar Puncak, dengan petani daerah mana lagi Bapak menjalin kemitraan ?
Saya memang bermitra bukan hanya dengan petani disekitar sini saja, tetapi bermitra dengan petani-petani di daerah Lembang, Garut dan daerah lainnya. Untuk saat ini komposisinya sepertiga bermitra dengan petani di sekitar sini (puncak, red), sepertiga dengan petani di daerah Lembang dan sepertiganya dengan daerah lainnya.

Apakah semua hasil produksi dari mitra itu, di pasok ke Saung Mirwan ?
Ya, semua diserap oleh kita

Apakah produk-produk yang berasal dari Lembang dan Garut masih dapat bersaing harganya bila dibandingkan dengan sayuran yang di tanam di sini ?
Bila untuk komoditi yang sama, mungkin harganya tidak bersaing mengingat ada komponen transportasi, tetapi karena komoditi yang ditanaman di setiap daerah mempunyai kekhasan masing-masing, maka harganya tetap masih bisa bersaing.

Salah satu *critical point* dalam kemitraan ini adalah mekanisme kontrol terhadap mitra tani tersebut, bagaimana permasalahan-permasalahan yang ada dan bagaimanan mengatasinya ?
Memang salah satu yang paling penting adalah *controlling*, permasalahan yang muncul banyak sekali dan merupakan permasalahan yang paling barat. Secara jujur saya katakan kemampuan kita kurang dalam hal ini, jangankan kita bicara kualitas komoditi, untuk meyakinkan bahwa seseorang petani menanam sesuai dengan pola tanam yang kita berikan memerlukan *controlling* yang ketat sekali. Karena tidak sedikit petani yang mengatakan "sudah" dilakukan tapi pada kenyataannya belum dilakukan, dan bila ini terjadi maka akan terjadi penyimpangan produksi dari pada yang sudah direncanakan. Belum lagi kita bicara mengenai penyuluh yang bisa dikatakan merupakan jembatan antara kita dengan mitra tani, yang memerlukan ilmu tersendiri baik ilmu teknis bididaya dan pengetahuan terhadap komunikasi. Dan yang terpenting lagi adalah bagaimana kita menerima dan memberikan informasi yang cepat, tepat dan akurat. Makanya saya suka mengatakan komputerisasi sangat mutlak diperlukan, *without that forget it*. Makanya pola pikir kita sekarang harus komputerisasi, memang banyak teman-teman saya sesama pebisnis suka mengatakan mengada-ngada, dia bilang ngapain komputerisasi. Tetapi saya bilang kepada mereka bahwa mungkin pada saat ini mereka belum memerlukan, tetapi untuk saya saat ini sudah diperlukan pola pikir seperti itu, dan kita harus memikirkan mulai dari sekarang. Sekarang kita (Saung Mirwan, red) sudah menggunakan *Local Areal Network* (LAN), kita sudah memikirkan ke arah itu 3 – 4 tahun yang lalu. Pada saat saya mengenalkan LAN di perusahaan pertanian seperti ini, banyak yang ngetawain, dia bila *sok-sok an*. Kita memproduksi produk bunga potong Chrysan dengan 60 varietas, sebelum kita menggunakan komputerisasi untuk melayani satu pelanggan saja memerlukan waktu setengah hari. Tetapi dengan bantuan komputer tinggal mengikuti intruksi yang ditampilkan, misalnya kirim ke si A pada baris ke sekian pada Box nomor sekian, sekarang untuk melayani satu pelanggan hanya diperlukan setengah jam.

Bagaimana dengan permasalahan utama dalam pemasaran ?
Masalah yang terutama dalam pertanian, terutama barang-barang yang disebut barang-barang *fresh*, dalam hal ini sayuran segar masalahnya cuma satu yaitu kebutuhan dan produksi tidak pernah cocok. Suatu saat pasar membutuhkan dua ton sayuran, pada saat itu produksi kita tidak mencapai sejumlah itu, mungkin karena gagal panen, tetapi pada saat tertentu kita memproduksi tetap dua ton, eh malah pada saat panen permintaan pasarnya yang berkurang. Jadi memang itulah masalahnya. Tetapi karena kita sudah lama bermain di sayuran, gap itu dapat mulai diatasi dengan melihat data pasar dan produksi yang lalu, serta pengaruh-pengaruh lingkungan lainnya. Dari informasi tersebut paling tidak kita dapat memprediksi kira-kira beberapa pasar yang akan datang dan berapa yang harus diproduksi.

Kalau suatu saat Produksi melebihi apa yang di minta pasar apa tindakan Bapak ?
Yang jelas kita tidak melakukan dumping. Kadang kita melakukan "best buy" atau "obral" dengan cara pembelian paket yang relatif lebih murah, tetapi itu hanya dilakukan untuk produk tertentu. Tetapi untuk produk-produk yang mahal misalnya paprika kita tidak melakukan obral tetapi dengan melakukan pembelian paket, misalnya beli paprika dapat tomat atau dapat produk lainnya. Tetapi kadang-kadang dilakukan "*destroy*" dalam pengertian bukan dihancurkan tetapi kita sumbangkan kepada panti asuhan yang kita bina.

Bagaimana dengan ekspor ?
Masih sangat kecil, kita melakukan ekspor hanya beberapa komoditas saja. Masalahnya karena ada komoditas kita yang sama sekali tidak bisa bersaing, misalnya pasar sekarang kita adalah Hongkong dan Taiwan, maka kita akan bersaing dengan China dan Thailand, maka untuk produk-produk yang ditanam oleh negara tersebut harus dilupakan. Jangan coba-coba kita mau ekspor *Chinese Cabbage*, wong mereka tinggal jalan saja ke sentra produksinya di China. Tetapi kalu kita bicara mengenai produk yang nilai ekonominya tinggi dan relatif jarang di produksi oleh *competitor* kita, maka produk itulah yang kita genjot, misalnya paprika, tomat cheri dan sebagainya.

Bagimana dengan pasar singapura ?
Singapura memang ada pasarnya, tetapi berapa sih penduduknya. Dihantam sama Malaysia dan beberapa dari Indonesia saja habis, apa yang mau kita harap. Saya pribadi tidak melihat singapura merupakan pasar yang besar, sehingga sampai sekarang saya tidak mengekspor ke singapura.

Diekspor ke mana sajakah Komoditi yang Bapak produksi ?
Sekarang ini masih ke Hongkong dan Taiwan untuk sayuran, dengan produk yang diekspor adalah paprika yang paling utama, *tomat cheri, zuchini, kapri, kol dan chile (cabai)*. Sedangkan untuk bunga ke kawasan Eropa.

Sebetulnya apa obsesi Bapak dalam pengembangan Saung Mirwan yang belum tercapai?
Banyak, banyak sekali yang belum tercapai. Saya menginginkan pada suatu saat Saung Mirwan dan kawan-

Nama Tatang "Theo" Hadinata, sudah merupakan *Brand Image* keberhasilan budidaya sayuran khususnya untuk daerah Garut, tetapi ini kan tidak cukup dengan cerita saja. Walau bagaimanapun petani yang nantinya akan dijadikan kelompok sasaran memerlukan bukti nyata keberhasilan yang sudah diraih di daerahnya. Langkah apa yang Bapak lakukan pada program ini ?
Persis, karena itu, pertama kali kita lakukan adalah menyiapkan Demplot disetiap kecamatan, semacam proyek percontohan yang digarap oleh delapan inti tersebut sesuai dengan jenis komoditi yang akan dikembangkannya. Jadi kita tekankan, bahwa demplot terlebih dahulu harus ada pada saat petani bergabung pada kemitraan ini maka. Demplot tersebut pada dasarnya untuk membuktikan bahwa bila menanam jagung manis yang baik itu seperti ini, bukan hanya sekedar ngomong. Pada prinsipnya petani iu diberi tahu tidak hanya dengan ngomong tetapi harus dengan bukti nyata yang ada.

Bagaimana dengan program-program pemerintah lainnya di bidang pertanian khususnya sayuran ?
Saya tidak pernah tahu program pemerintah dibidang pertanian, khususnya sayuran. Yang saya tahu adalah program pemerintah dibidang pangan, yaitu palagung. Bahkan pada saat saya ketemu dengan Bapak Nuriana Gubernur Jawa Barat, yang ditanyakan ke saya adalah masalah pangan, masalah beras yang harganya lebih mahal dari Luar Negeri, dan permasalah pangan lainnya. Malah saya sebagai pengusaha balik bertanya ke beliau, kalau kita mempunyai beras yang lebih mahal dari beras luar negeri ngapain kita nanam beras, ya lebih baik beli saja ke laur negeri. Lebih baik kita nanam tomat, lalu jual ke sana dan hasilnya belikan beras. kenapa sih ?, apa salah ?, apa petani itu harus dipaksanakan nanam beras walaupun untungnya kecil ?. Sebab saya tahu biaya menanam beras itu sangat besar sekali, why ?, saya nggak tahu yang tahu para ahli. Saya hanya tahu kenyataan.

Beras kan merupakan komoditi strategis ?
Ya, saya sependapat. Kita tidak boleh mempunyai ketergantungan beras kepada negara lain. Saya sepakat, sepakat sekali, dan saya sepakat bahwasannya produksi beras tidak boleh dinolkan sama sekali. Tapi jangan diharuskan kita swasembada beras dong, apa salahnya kalau kita membeli. Sebab kenapa, petani yang sudah mapan dengan menanam beras biarkanlah mereka menanam beras. Kemudian pikirkan bagaimana biaya produksi menanam padi lebih murah atau bagaimanan cara meningkatkan produktivitasnya. Sebab menurut saya harga yang tinggi tersebut, diakibatkan oleh dua penyebab yaitu biaya produksi yang tinggi atau produktivitas yang rendah. Tinggal itu yang dicari oleh para ahli kita. Pada intinya menurut hemat saya manfaatkan lahan-lahan yang dengan tanaman yang sesuai yang dapat memberikan keuntungan besar, baik itu untuk tanam padi, sayur-sayuran maupun yang lainnya.

Ada sebagian pendapat yang menyatakan bahwa kalau ada program pemerintah yang ditujukan buat petani, kadang-kadang petani tidak serius mengerjakannya, karena menganggap ini adalah sekedar "pemberian". Bagaimana menurut Bapak ?
Tidak semuanya begitu, tetapi saya kira ada benarnya juga pendapat itu. Saya selalu mengungkapkan di forum-forum sesuatu yang tidak popular, yaitu tolonglah para petani itu jangan diberikan dalam bentuk uang. Kalau mau diberikan yang bermanfaat, jangan diberikan ikannya tapi berikanlah kailnya. Misalnya, diberikan irigasi yang tepat, teknologi yang baik dan membumi atau arahkanlah petani untuk menanam sesuatu yang dapat memberikan keuntungan yang besar buat mereka dan sebagainya.

Kita tahu Pak Tatang Sudah Mapan dengan usahanya, apakah dengan terilibatnya pada program jaringan kemitraan ini merupakan bentuk "aktualiasasi" dengan motivasi supaya popular ataukah karena motivasi bisnis ?
Dalam menjalankan kemitraan ini, syarat utama yang harus dikedepankan adalah motivasi bisnis. Jika pemikirannya sosial politik maka *forget it*. Harus *pure* bisnis, kalu kita tidak bicara *pure* bisnis, maka jaringan kemitraan ini harus dibuang. Kalau saya berpikir dengan ikut memikirkan jaringan kemitraan ini karena menginginkan kursi di DPR maka *forget it*. Karena kalau saya sudah terpilih menjadi anggota DPR, maka akan lupa dengan jaringan kemitran tersebut. Kalau kita hanya motivasi kedudukan maka umurnya akan tidak panjang, tetapi kalau motivasinya adalah profit, maka jaringan kemitraan akan berumur panjang. Karena kita akan selalu memikirkan bagaimana mitra tani dan perusahaan itu dapat untung dari jaringan kemitraan tersebut.

Jadi *key word* dari jaringan kemitraannya adalah hukum bisnis yang berlaku ?
Persis, 100 % berlaku hukum bisnis dengan konsep *win-win solution*. Tetapi awalnya mungkin kita tidak bisa memberlakukan hukum bisnis 100 %, karena untuk mencapai hukum bisnis itu kita kan perlu duit. Biasakanlah dulu pola pikirnya, sosialisikan tahapan-tahapnya dengan benar, kalau itu sudah berjalan dengan mapan dan mandiri maka jaringan kemitraan itu akan berjalan sesuai dengan kaidah-kaidah bisnis yang ada.

Yang dimaksud dengan "perlu duit", maksudnya apa ?
Ya, kita memerlukan dana stimulan dari pemerintah untuk menggerakan jaringan kemitraan ini. Karena dalam program ini kita tidak sendirian, selain melibatkan pengusaha-pengusaha inti, petani, pemerintah, juga kita melibatkan perguruan tinggi. Untuk operasionalnya tentunya kita memerlukan dana, yang kita namakan dengan dana stimulan dari pemerintah.

Apakah "return" dari jaringan kemitraan dapat menutupi dana stimulan tersebut ?
Saya kira secara tidak langsung, bisa. Artinya apa, dana stimulan itu akan "hilang", karena dana tersebut digunakan sebagai biaya pendidikan dan infra struktur jaringan kemitraan. Tetapi bila jaringan kemitraan ini berhasil maka apa yang terjadi ?, ekonomi di daerah akan naik, pajak naik, lapangan kerja terbuka, ini kan yang secara tidak langsung merupakan dampak dari jaringan kemitraan itu. Dan itu saya yakin akan berhasil. Kecuali kalau kita menggarap suatu kegiatan atau proyek yang hanya itu asal ada kegiatan atau proyek dengan tujuan supaya dananya keluar atau menghabiskan anggaran saja. Kalau tujuannya hanya itu buat apa cape-cape lebih baik tidur saja sambil lihat paprika saya yang berwarna warni.