

<input type="radio"/> Senin	<input checked="" type="radio"/> Selasa	<input type="radio"/> Rabu	<input type="radio"/> Kamis	<input type="radio"/> Jumat	<input type="radio"/> Sabtu	<input type="radio"/> Minggu									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
<input type="radio"/> Jan	<input type="radio"/> Feb	<input checked="" type="radio"/> Mar	<input type="radio"/> Apr	<input type="radio"/> Mei	<input type="radio"/> Jun	<input type="radio"/> Jul	<input type="radio"/> Ags	<input type="radio"/> Sep	<input type="radio"/> Okt	<input type="radio"/> Nov	<input type="radio"/> Des				

RICI SOLIHIN, MAHASISWA SEKALIGUS EKSPORTIR SAYUR ANTARPULAU

Aksi Saja Dulu dan Jangan Banyak Perencanaan

MASITA ULFAH
Kota Bandung

Masih menjadi mahasiswa tidak membuat Rici Solihin hanya bergantung pada orang tua. Mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Padjadjaran (Unpad) angkatan 2008 ini mampu menjadi pengusaha sukses di usianya yang baru menginjak 21 tahun.

Menjadi eksportir sayur antarpulau itulah usaha yang digeluti Rici. Dimulai pada 2010, kini usahanya dalam setiap kali pengiriman sayur mampu meraup omzet sebesar Rp10-20 juta. "Saya seminggu sekali mengirim sayuran ke berbagai daerah, tidak hanya Pulau Jawa, tapi juga ke

Kalimantan dan Sumatera. Dari omzet itu, sekitar 10%-nya jadi keuntungan saya," ujarnya.

Berbeda dengan pengusaha yang bergerak di bidang agrobisnis lainnya, distributor sayuran dengan merek Segar Barokah ini mengemas produknya sedemikian rupa. Tidak berjualan di

pasar, dia mengemas sayur sesuai permintaan pelanggan. Selain memiliki kebun sendiri untuk jenis sayuran cabai dan paprika di kawasan Pasir Langu, Kabupaten Bandung Barat (KBB), Rici juga bermitra dengan petani di beberapa daerah seperti di Lembang dan Garut. Untuk mendapatkan sayuran, pemuda asal Lembang ini langsung datang ke kebun. "Saya

menjualnya *fresh* dari kebun, setelah itu dibawa ke Pasar Caringin untuk dikemas. Saya menggunakan sistem kerja sama yang tidak akan

merugikan petani," ucapnya.

Bisnisnya ini tentu bukan hasil kerja semalam. Sejak mengawali kuliah pada 2008, Rici sudah belajar mengemas sayuran dari orang tua. Bakatnya dalam berbisnis dan ketekunannya membuah hasil, sehingga dia bisa memiliki mitra di luar daerah. "Untuk mengawali usaha, modalnya adalah jaringan, saya sering mengikuti kompetisi bisnis. Dari situ saya perluas jaringan untuk bisa mendapatkan pasar. Saya juga survei langsung ke tempat yang dituju, pernah sampai ke Pontianak," ungkapnya.

Selain keuntungan yang didapat, Rici juga mengaku dalam menjalankan usahanya harus sabar terutama saat menghadapi konsumen. Dalam usaha ekspor sayuran banyak hal yang harus diperhatikan, karena pengirim-



RICI SOLIHIN

an melalui laut dan udara.

Meski sibuk berbisnis, namun prestasi Rici di bangku kuliah tidak menurun, bahkan berkat usahanya tersebut nilai-nilainya malah semakin baik. Pria yang bercita-cita menjadi pengusaha ini tengah sibuk menyusun skripsi. "Bagi siapa saja yang ingin memulai bisnis, aksi saja dulu. Jangan terlalu banyak perencanaan. Yang penting ada ide dan mulai saja. Proses-proses lain bisa dipelajari sambil usaha berjalan," ujar Rici.

Diketahui, Rici Solihin adalah salah satu mahasiswa yang diberikan beasiswa *business plan* dari Bank Mandiri dan berbuah sukses. Usahanya terus berjalan dan semakin berkembang biak. Dalam program tersebut, setiap mahasiswa diberikan Rp10 juta. ●