SAYA PERNAH ADA DI SANA

Catatan Perjalanan Seorang Anak Pangan Indonesia

Dari IPB, Kem Chicks, dan Jerman, hingga Tippindo, NAMPA, dan forum-forum Asia

HANIWAR

SAYA PERNAH ADA DI SANA

Catatan Perjalanan Seorang Anak Pangan Indonesia

Dari IPB, Kem Chicks, dan Jerman, hingga Tippindo,
NAMPA, dan forum-forum Asia

HANIWAR

Kudedikasikan
buku ini kpd bpk Ishana Mahisa
bpk Bambang Sutantio
Ibu Itjih Aminah
yg banyak membantu selama di
NAMPA maupun sesudah nya

Prolog

Saya tidak pernah berniat menulis biografi. Tetapi setelah puluhan tahun berlalu, tiba-tiba saya merasa ada beberapa cerita yang sayang kalau ikut hilang bersama waktu. Saya pernah menjadi mahasiswa IPB. Pernah menjadi aktivis mahasiswa. Pernah bekerja bersama Oom Bob Sadino. Pernah dikirim ke Jerman belajar membuat daging olahan. Pernah ikut membangun pabrik dari nol. Kemudian saya masuk dunia industri, ikut mendirikan NAMPA, dan hampir dua puluh tahun menjadi Direktur Eksekutifnya. Saya pernah memperjuangkan industri pengolahan daging Indonesia, ikut membahas SNI makanan, SKKNI, berbicara tentang fair trade di forum Asia, dan membawa persoalan industri Indonesia ke berbagai meja pemerintah.

DAFTAR ISI

PROLOG — Saya Tidak Pernah Berniat Menulis Biografi

BAB 1 — Dari Jakarta ke IPB: Sebuah Pilihan pada 1967

BAB 2 — Enam Tahun yang Tidak Biasa

BAB 3 — Oom Bob dan Kepercayaan yang Gila

BAB 4 — Sembilan Bulan di Jerman dan Sosis Halal

BAB 5 — Tippindo: Dari Sapi Hidup Menjadi Daging

BAB 6 — NAMPA: Perjalanan yang Bukan Milik Saya Sendiri

BAB 7 — Melawan Trading Term: Ketika yang Kuat Terlalu Kuat

BAB 8 — Fair Trade: Ketika Perjuangan Indonesia Dibawa ke Asia

BAB 9 — Ketika Impor Membanjiri Pasar Indonesia

BAB 10 — Dari Industri Hilir ke SNI dan Kompetensi Tenaga Kerja

BAB 11 — Membawa Suara Indonesia ke Asia dan Australia

BAB 12 — Januari 2024: Saatnya Berhenti

EPILOG — Saya Bukan Siapa-Siapa

01

SAYA PERNAH ADA DISANA

Dari Jakarta ke IPB: Sebuah Pilihan pada 1967

BAB 1

Dari Jakarta ke IPB: Sebuah Pilihan pada 1967

Saya lahir di Jakarta, dari seorang ayah yang bergelar Mr., lulusan sekolah hukum pada zaman Hindia Belanda.

Pendidikan saya sejak kecil hampir seluruhnya saya jalani di sekolah Katolik: mulai dari SR Antonius, kemudian SMP Strada, dan akhirnya SMA Kolese Kanisius.

Ada hal yang sekarang kalau saya ceritakan mungkin terdengar lucu: saya selalu diterima tanpa tes, termasuk ke SMA Kolese Kanisius.

Tahun 1967, setelah lulus SMA, saya menghadapi pilihan yang ternyata kemudian ikut menentukan jalan hidup saya.

Saya diterima di dua tempat: ITB, Teknik Sipil. Dan IPB, Fakultas Teknologi dan Mekanisasi Pertanian.

Pada masa itu ITB tentu jauh lebih bergengsi di mata banyak orang.

Lalu mengapa saya memilih IPB?

Ada alasan praktis. Kalau masuk ITB, saya harus kos di Bandung. Sementara kalau di IPB Bogor, saya bisa tinggal di rumah kakak. Ayah dan Ibu sudah cukup kerepotan kalau harus membiayai saya untuk tinggal di Bandung. Ibu saya pun meminta saya mempertimbangkan hal itu.

Tetapi sebenarnya ada alasan lain yang lebih menentukan.

Saya berpikir, sarjana Teknik Sipil sudah banyak. Bahkan sejak zaman Bung Karno dan generasi ayah saya, insinyur sipil sudah sangat dibutuhkan dan sudah banyak yang tersedia.

Sementara teknologi pertanian, khususnya teknologi pangan, masih merupakan bidang yang relatif baru. Lulusannya belum banyak, hanya ada beberapa tamatan luar negeri.

Saya melihat ada masa depan di sana. Dan ada satu keyakinan sederhana yang sampai sekarang masih saya ingat: selama manusia masih hidup, manusia akan selalu membutuhkan pangan.

Maka saya memilih IPB. Saya masuk Fakultas Teknologi dan Mekanisasi Pertanian, tetapi minat saya kemudian semakin jelas ke Teknologi Pangan.

Waktu itu saya tentu belum tahu ke mana pilihan tersebut akan membawa saya. Saya belum tahu bahwa kelak saya akan bekerja di industri daging, membangun pabrik, belajar ke Jerman, ikut mendirikan asosiasi industri olahan daging, memperjuangkan industri pengolahan daging Indonesia, ikut membahas SNI makanan, bahkan berbicara di forum-forum internasional.

Saya hanya seorang anak muda yang pada tahun 1967 merasa: pangan akan selalu penting selama manusia masih hidup.

Ternyata pilihan sederhana itu menjadi salah satu keputusan terpenting dalam hidup saya.

Dan kalau sekarang saya melihat ke belakang, saya sering berpikir: mungkin hidup memang dibentuk oleh keputusan-keputusan kecil yang kita ambil ketika masih muda.

02

SAYA PERNAH ADA DISANA

Enam Tahun yang Tidak Biasa

BAB 2

Enam Tahun yang Tidak Biasa

Masuk IPB tahun 1967 ternyata tidak langsung menjadi awal kuliah yang mulus. Pada tahun pertama saya justru harus berhenti kuliah karena sakit. Akibatnya, satu tahun berlalu tanpa kuliah. Baru pada 1968 saya benar-benar mulai menjalani kehidupan sebagai mahasiswa.

Saat itu IPB sedang menggunakan kurikulum yang membuat masa pendidikan menjadi enam tahun, bukan lima tahun seperti sebelumnya.

Tetapi menjadi mahasiswa bagi saya bukan hanya soal kuliah. Sejak tingkat persiapan saya sudah aktif dalam berbagai kegiatan kemahasiswaan. Saya pernah menjadi anggota Senat Mahasiswa, kemudian terlibat dalam Dewan Mahasiswa. Saya juga dipercaya menjadi penanggung jawab majalah fakultas Berita FATEMETA dan menjadi bagian dari dewan redaksi tabloid IPB.

Kesibukan itu cukup banyak. Kadang saya berpikir, bagaimana mungkin kuliah, organisasi, menulis, rapat, dan berbagai kegiatan mahasiswa bisa berjalan bersama?

Ternyata bisa. Mungkin karena sejak awal saya memang menikmati kehidupan mahasiswa seperti itu. Saya tidak ingin hanya menjadi mahasiswa yang datang ke kelas, mengikuti ujian, lalu pulang. Saya ingin tahu apa yang terjadi di luar ruang kuliah.

Tetapi ada satu hal yang tetap saya pegang: kuliah harus selesai.

Dan pilihan saya semakin mantap pada Teknologi Pangan. Saya sudah mempunyai keyakinan sejak memilih IPB: pangan bukan bidang yang akan kehilangan masa

depan. Orang boleh berganti pekerjaan. Teknologi boleh berubah. Tetapi selama manusia hidup, manusia tetap membutuhkan pangan.

Maka saya ingin memahami pangan bukan hanya sebagai makanan yang kita makan, tetapi sebagai ilmu, teknologi, dan industri.

Menariknya, meskipun cukup sibuk dengan kegiatan nonkurikuler, saya akhirnya dapat menyelesaikan pendidikan saya sesuai jadwal enam tahun. Bahkan kalau dihitung dari ujian komprehensif sebagai tanda lengkapnya persyaratan sarjana, saya termasuk lulusan nomor dua dari angkatan yang kuliah bersama saya.

Jadi ternyata aktivis mahasiswa tidak selalu berarti kuliahnya terbengkalai.

Masa mahasiswa itu kemudian memberi saya dua bekal sekaligus: ilmu Teknologi Pangan dan keberanian untuk berorganisasi. Saya baru menyadari bertahun-tahun kemudian bahwa keduanya akan sangat berguna.

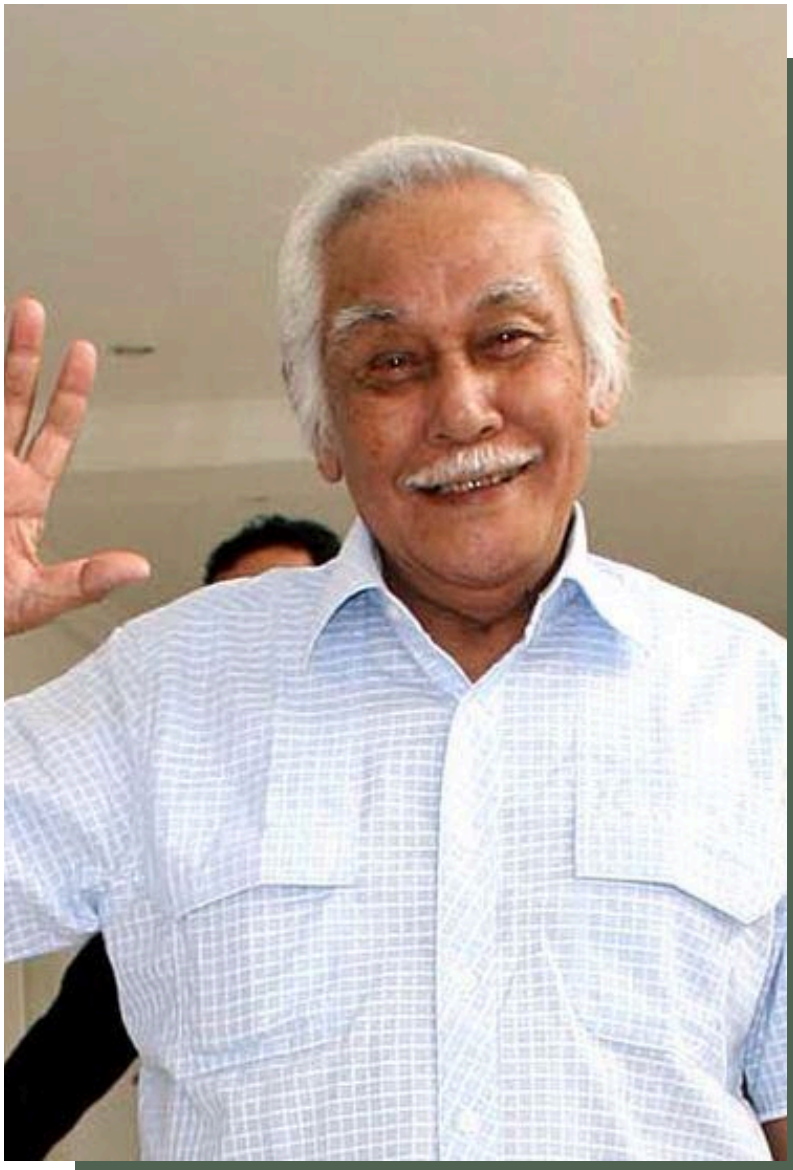
Ilmu pangan membawa saya ke pabrik. Sedangkan pengalaman berorganisasi kelak membawa saya ke berbagai asosiasi, forum, bahkan meja-meja perundingan dengan pemerintah.

Tapi waktu itu saya belum tahu semua itu. Saya hanyalah seorang mahasiswa IPB yang sedang menikmati masa mudanya. Dan setelah enam tahun, saya akhirnya menyandang gelar sarjana.

Tahun 1974. Saya siap memasuki dunia kerja. Saya belum tahu bahwa pekerjaan pertama saya akan mempertemukan saya dengan seorang pengusaha yang kelak sangat berpengaruh dalam perjalanan hidup saya: Bapak Bob Sadino.

03

SAYA PERNAH ADA DISANA



Oom Bob dan Kepercayaan yang Gila

BAB 3

Oom Bob dan Kepercayaan yang Gila

Akhir Juni 1974, saya dilantik sebagai sarjana dan langsung mulai bekerja di Kem Chicks, perusahaan milik Bob Sadino.

Waktu itu Kem Chicks masih kecil. Kalau dibandingkan sekarang, mungkin kira-kira seperti sebuah mini market yang cukup besar, belum seperti jaringan ritel besar yang kita kenal sekarang.

Tetapi ada sesuatu yang sangat menarik dari bisnis Oom Bob. Ia tidak sekadar menjual makanan. Ia memahami siapa konsumennya.

Sasaran utama Kem Chicks ketika itu adalah para ekspatriat dan orang asing pada umumnya yang tinggal di Jakarta. Mereka terbiasa dengan standar mutu dan kebersihan makanan yang tinggi.

Karena itu Kem Chicks tidak hanya menjual daging. Kami menyediakan daging sapi, ayam, sayuran, dan berbagai bahan pangan dengan perhatian besar terhadap mutu, kebersihan, penanganan, dan rantai dingin.

Sayuran untuk kebutuhan konsumen bahkan ditanam di Lembang melalui kerja sama dengan petani. Ayam diternakkan sendiri. Daging sapi juga ditangani dengan baik, misalnya melalui proses aging agar daging menjadi lebih empuk.

Bagi saya, inilah kesempatan pertama untuk benar-benar menerapkan ilmu Teknologi Pangan yang baru saya pelajari.

Saya datang sebagai sarjana muda. Tetapi Oom Bob memberi saya kesempatan yang luar biasa. Ketika Oom Bob kemudian memutuskan membangun pabrik

pengolahan daging, saya dipercaya ikut menanganinya.

Saya dipercaya ikut menentukan peralatan, layout, dan berbagai kebutuhan pabrik sampai akhirnya pabrik tersebut berdiri.

Tentu saya tidak bekerja sendirian. Saya belajar dari para calon pemasok mesin dan peralatan. Kami juga mendapat bantuan seorang butcher dari Australia untuk mendampingi tahap awal.

Tetapi kalau saya mengingatnya sekarang, saya sering berpikir: "Kok Oom Bob berani sekali mempercayakan pekerjaan sebesar itu kepada saya yang belum berpengalaman?"

Mungkin itulah salah satu kelebihan Oom Bob. Ia memberikan ruang kepada anak muda untuk mencoba. Dan ketika seseorang diberi kepercayaan, ia terdorong untuk belajar secepat mungkin.

Pabrik itu kemudian mulai beroperasi pada 1978. Di sana saya semakin merasakan bahwa ilmu yang saya pilih di IPB ternyata benar-benar mempunyai tempat di dunia nyata. Bukan lagi sekadar belajar tentang protein, lemak, mikrobiologi, atau proses pengolahan. Sekarang saya harus memastikan semuanya bisa menjadi produk yang benar-benar dimakan orang.

Sebuah pelajaran penting bagi saya: ilmu baru benar-benar berarti ketika bisa dipakai untuk memecahkan persoalan nyata.

Tetapi perjalanan saya belum selesai. Justru dari pabrik itulah saya kemudian mendapat kesempatan yang mengubah cara pandang saya terhadap industri daging.

Saya dikirim ke Jerman selama sekitar sembilan bulan. Saya akan belajar bagaimana industri daging yang sudah jauh lebih maju mengolah produknya.

Dan di sana saya menemukan sesuatu yang kemudian menjadi salah satu cerita paling menarik dalam perjalanan saya: bagaimana membuat sosis yang halal tanpa harus menggunakan lemak babi.

10

04

SAYA PERNAH ADA DISANA

Sembilan Bulan di Jerman dan Sosis Halal

BAB 4

Sembilan Bulan di Jerman dan Sosis Halal

Tahun 1978 menjadi salah satu tahun penting dalam perjalanan saya. Pabrik pengolahan daging yang kami bangun mulai beroperasi. Tetapi bagi saya, membangun pabrik belum berarti saya sudah memahami semuanya. Justru saya merasa masih harus banyak belajar.

Karena itu saya dikirim ke Jerman selama sekitar sembilan bulan untuk mempelajari teknologi pengolahan daging.

Saya pertama kali berlatih di sebuah pabrik besar di Karlsruhe, yaitu Müller und Veith. Pabrik ini sudah berpengalaman membuat berbagai macam produk daging olahan, bahkan mengekspor sosis ke negara-negara Arab.

Bagi saya, itu kesempatan yang luar biasa. Saya datang dari Indonesia yang industri daging olahannya masih sangat muda, lalu belajar langsung di lingkungan industri Jerman yang sudah jauh lebih maju.

Dan di sana saya menemukan satu persoalan yang sangat menarik. Bagaimana membuat sosis halal? Sosis membutuhkan lemak dalam jumlah yang cukup banyak. Masalahnya, sapi lokal Indonesia pada waktu itu relatif kurus dan tidak mempunyai cadangan lemak sebanyak sapi di negara-negara yang industri dagingnya sudah maju.

Cara yang lazim digunakan di Eropa adalah menggunakan lemak babi. Tentu saja cara itu tidak dapat digunakan untuk pasar Indonesia.

Di Karlsruhe saya kemudian belajar membuat emulsi lemak menggunakan minyak nabati. Artinya, lemak yang dibutuhkan dalam pembuatan sosis dapat diperoleh dari minyak nabati, termasuk minyak sawit, bukan dari lemak babi.

Bagi saya, ini bukan sekadar pelajaran teknologi. Ini membuka sebuah kemungkinan. Indonesia dapat membuat sosis yang sesuai dengan selera dan kebutuhan masyarakat Indonesia yang mayoritas muslim, tetapi tetap menggunakan teknologi modern.

Salah satu gagasan yang kemudian saya bawa pulang adalah bahwa produk daging olahan Indonesia harus mampu menunjukkan kepada konsumen bahwa produk tersebut bukan hanya enak dan bermutu, tetapi juga memenuhi persyaratan halal.

Selain berlatih di pabrik besar di Karlsruhe, saya juga belajar di sebuah pabrik yang kecil di sebuah desa bernama Ehringen. Saya justru mendapatkan pelajaran yang berbeda di sana.

Pabrik besar mengajarkan bagaimana industri bekerja dalam skala besar. Pabrik kecil mengajarkan bagaimana teknologi itu diterapkan secara lebih sederhana dan praktis.

Keduanya sangat berguna bagi saya ketika kembali ke Indonesia, karena pola kerja pabrik olahan daging modern yang kami bangun ternyata justru lebih mirip pabrik di Ehringen.

Pada masa itu sosis, hamburger, dan berbagai produk daging olahan bergaya Barat belum dikenal luas di Indonesia. Jadi tantangannya bukan hanya membuat produknya. Kami juga harus memperkenalkannya kepada masyarakat.

Saya kemudian ikut dalam upaya memperkenalkan sosis dan produk daging olahan kepada konsumen Indonesia. Salah satu yang kami tekankan adalah: halal.

Saya baru menyadari bertahun-tahun kemudian bahwa perjalanan sembilan bulan di Jerman itu ternyata menjadi salah satu fondasi penting dalam perjalanan industri daging olahan Indonesia.

Teknologi yang saya pelajari di sana saya bawa pulang. Tetapi saya tidak ingin sekadar meniru Jerman. Saya ingin mengambil ilmunya dan menyesuaikannya dengan Indonesia.

Itulah mungkin pelajaran paling penting dari perjalanan saya: kita tidak harus menjadi negara lain untuk menjadi maju. Kita bisa belajar dari siapa saja, kemudian mengolah pengetahuan itu agar cocok dengan kebutuhan kita sendiri.

Ada satu hal yang menarik dari pengalaman di Kem Chicks. Saya adalah sarjana pertama yang bekerja di sana. Tetapi kemudian Oom Bob Sadino banyak merekrut lagi alumni FATEMETA. Itu menjadi semacam "repeat order" alumni, yang artinya pendidikan di FATEMETA IPB Bogor memang cocok untuk industri pangan. Lulusannya langsung siap pakai. Ini karya hebat dari para pendiri dan jajaran tenaga pendidik FATEMETA.

Dan setelah kembali dari Jerman, perjalanan saya masih panjang. Saya kemudian sempat masuk lebih jauh ke dunia sapi dan daging segar.

Sekitar tahun 1990, saya bergabung dengan PT Tipperary Indonesia, yang lebih dikenal sebagai Tippindo. Di sanalah saya mulai melihat dunia daging dari sisi yang berbeda lagi: dari sapi hidup sampai menjadi daging. Dan perjalanan itu kelak membawa saya ke Australia.

05

SAYA PERNAH ADA DISANA

Tippindo: Dari Sapi Hidup Menjadi Daging

BAB 5

Tippindo: Dari Sapi Hidup Menjadi Daging

Sekitar tahun 1990, perjalanan saya membawa saya ke dunia yang agak berbeda. Saya bergabung dengan PT Tipperary Indonesia, yang lebih dikenal sebagai Tippindo.

Tippindo merupakan perusahaan peternakan sapi potong skala besar di Jabung, Lampung Tengah. Perusahaan ini diresmikan oleh Presiden Soeharto pada 23 Mei 1992 dengan investasi sekitar Rp60 miliar dan bergerak dalam peternakan sapi potong terpadu. Perusahaan ini milik Bakrie Group.

Bagi saya, ini merupakan pengalaman yang sangat berharga karena untuk pertama kalinya saya melihat industri daging dari sisi yang lebih hulu. Tippindo mendatangkan sapi bakalan dari Australia untuk digemukkan di Lampung. Skalanya sangat besar, sekitar 20.000 ekor.

Tetapi saya sendiri bertanggung jawab di plant Jakarta. Di sana sekitar 150 ekor sapi per hari yang sudah digemukkan di Lampung dipotong dan kemudian dijual sebagai daging dalam bentuk potongan.

Jadi kami bukan sekadar menjual sapi. Sapi yang datang sebagai ternak hidup kemudian berubah menjadi produk potongan daging yang siap dipasarkan.

Bagi saya, ini memberikan pemahaman baru. Selama di Kem Chicks dan kemudian belajar di Jerman, saya banyak melihat daging dari sisi pengolahan.

Di Tippindo saya mulai memahami mata rantai yang lebih lengkap: sapi hidup, penggemukan, pemotongan, karkas, daging, konsumen. Saya semakin menyadari

bahwa mutu produk olahan tidak mungkin dilepaskan dari mutu bahan bakunya.

Kesempatan belajar kemudian membawa saya ke Australia. Saya dikirim sekitar satu bulan, terutama ke Perth dan Darwin. Di sana saya mempelajari industri sapi dan sistem standar daging Australia, Aus-Meat (Australian Uniformity Standard of Meat).

Saya melihat bagaimana Australia membangun sistem yang membuat mutu daging dapat dinilai secara lebih seragam.

Bagi saya, pengalaman itu sangat membuka wawasan. Saya mulai memahami bahwa ketika kita berbicara tentang daging, kita tidak cukup hanya berbicara mengenai bagaimana membuat sosis, bakso, atau produk olahan lainnya. Kita harus memahami dari mana daging itu berasal. Bagaimana sapinya dipelihara. Bagaimana digemukkan. Bagaimana dipotong. Bagaimana karkasnya ditangani. Bagaimana mutunya ditentukan. Barulah kemudian daging masuk ke industri pengolahan, di samping ada juga yang dijual segar.

Pengalaman di Tippindo dan Australia kelak sangat berguna bagi perjalanan saya berikutnya. Ketika saya masuk ke dunia asosiasi industri, saya tidak hanya berbicara sebagai orang pabrik. Saya sudah pernah melihat persoalan dari hulu sampai hilir.

Saya memahami peternakan. Saya memahami sapi hidup. Saya memahami pemotongan. Saya memahami daging. Dan saya memahami pengolahan.

Belakangan, ketika saya berada di NAMPA dan harus berbicara tentang kebijakan daging serta bahan baku industri, pengalaman itulah yang menjadi salah satu bekal saya.

Saya mungkin tidak pernah merencanakan perjalanan sejauh itu. Tetapi rupanya setiap pekerjaan sebelumnya sedang mempersiapkan saya untuk pekerjaan berikutnya.

Dan setelah Tippindo, perjalanan saya kembali membawa saya ke dunia organisasi industri. Kali ini bukan lagi hanya mengurus pabrik. Saya mulai ikut memikirkan bagaimana industri pengolahan daging Indonesia bisa tumbuh dan mempunyai suara dalam menentukan kebijakannya. Di situlah saya kemudian masuk lebih jauh ke NAMPA.

06

SAYA PERNAH ADA DISANA

NAMPA: Perjalanan yang Bukan Milik Saya

BAB 6

NAMPA: Perjalanan yang Bukan Milik Saya Sendiri

Setelah melalui berbagai pengalaman di dunia daging, mulai dari Kem Chicks, belajar di Jerman, sampai Tippindo dan Australia, perjalanan saya kemudian membawa saya ke dunia organisasi industri.

Saya sebenarnya sudah menjadi bagian dari sejarah awal NAMPA. NAMPA, National Meat Processor Association Indonesia, didirikan pada 8 Desember 2000. Saya termasuk dalam tim formatir pendirinya bersama Juan Permata Adoe, Abraham Manuputy, Aminah Sutjiadi, Iman Djaja Lukman, J. Sunarti, Nurjamil, Eddy Miryanto, Bambang Sutantio, Yohannes, dan Dikky Mesakh.

Tetapi saya baru kemudian masuk secara lebih penuh dalam kehidupan organisasi tersebut. Sekitar tahun 2005, ketika usia saya 57 tahun, saya ditawari menjadi Direktur Eksekutif NAMPA.

Saya menerima tawaran itu. Sejak saat itu, pekerjaan saya berubah. Saya tidak lagi hanya memikirkan bagaimana sebuah perusahaan membuat produk daging yang baik. Saya harus memikirkan bagaimana seluruh industri pengolahan daging Indonesia dapat berkembang.

NAMPA bukan perusahaan. NAMPA adalah wadah para pelaku industri pengolahan daging Indonesia. Tujuannya antara lain memperjuangkan agar industri pengolahan daging Indonesia mampu bertahan dan bersaing dengan produk impor, mengembangkan industri yang sesuai dengan kondisi Indonesia, meningkatkan profesionalisme anggota, serta mendorong pengelolaan daging yang aman, sehat,

utuh, dan halal.

Selama menjadi Direktur Eksekutif, saya bekerja bersama beberapa ketua. Ada yang bilang mirip semboyan teh botol: siapa pun ketuanya, saya tetap direktur eksekutifnya.

Ada Pak Juan Permata Adoe sebagai ketua pertama. Kemudian Ibu Betsy Monoarfa. Setelah itu Pak Donatus Hartono. Dan kemudian Pak Ishana Mahisa. Pak Ishana masih memimpin NAMPA sampai sekarang.

Kalau dalam buku ini saya menceritakan berbagai perjuangan dan keberhasilan NAMPA, jangan dianggap sebagai karya saya seorang. NAMPA adalah karya bersama. Ada ketua, pengurus, anggota, dan banyak orang di belakang setiap perjuangan.

Terutama dalam perjalanan panjang bersama Pak Ishana Mahisa, banyak pekerjaan yang kami lakukan bersama untuk kepentingan industri pengolahan daging Indonesia.

Saya mungkin sering berada di depan sebagai Direktur Eksekutif, bersama ketua, banyak bertemu pemerintah, berbicara dengan media, atau mengikuti berbagai forum. Tetapi kekuatan sebenarnya tetap berada pada organisasi dan para anggotanya. Saya hanya salah satu orang yang kebetulan mendapat kesempatan menjalankan bagian dari pekerjaan itu.

Dan ternyata pekerjaan tersebut tidak ringan. Pada awal saya menjadi Direktur Eksekutif, salah satu persoalan besar yang dihadapi anggota NAMPA adalah hubungan dengan ritel modern.

Para pemasok berhadapan dengan perusahaan-perusahaan ritel besar. Dalam trading term, terdapat berbagai macam biaya dan kewajiban yang bagi pemasok kecil maupun menengah terasa sangat berat.

Ada listing fee. Ada biaya promosi. Ada denda jika terlambat memasok. Ada berbagai persyaratan lain.

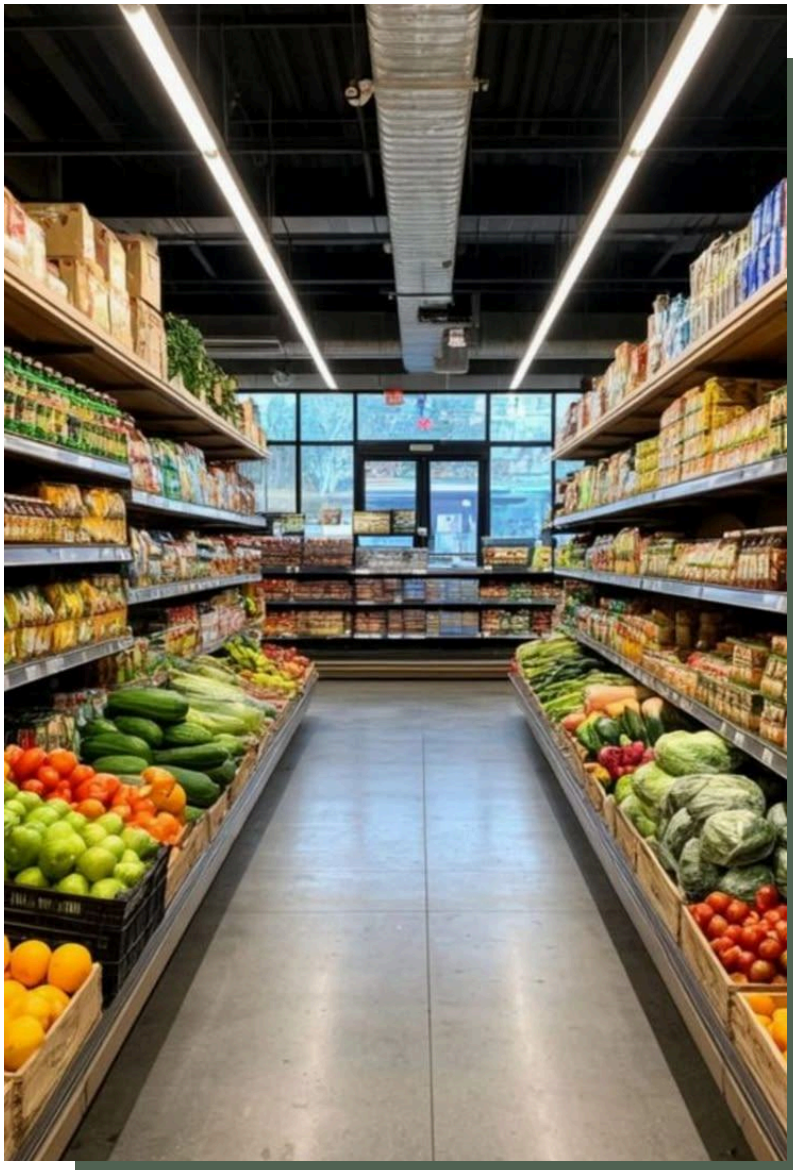
Persoalannya bukan hanya satu biaya. Kalau semua biaya itu dikumpulkan, potongannya bisa sangat besar dan membuat pemasok sulit memperoleh keuntungan yang wajar.

Di sinilah saya mulai melihat bahwa pekerjaan saya di NAMPA bukan sekadar pekerjaan administratif. Saya harus ikut memperjuangkan kepentingan industri. Dan perjuangan itu kemudian membawa saya ke sebuah persoalan yang jauh lebih besar: bagaimana membuat hubungan antara pihak yang kuat dan pihak yang lebih lemah tetap adil?

Saya belum tahu waktu itu bahwa persoalan tersebut akan membawa saya ke KPPU, berbagai kementerian, DPR, forum internasional, bahkan forum fair trade di Asia. Tetapi itulah awal dari salah satu perjuangan terpanjang saya di NAMPA: perjuangan untuk membuat dunia usaha tidak hanya berbicara tentang kebebasan berkontrak, tetapi juga tentang keadilan berusaha.

07

SAYA PERNAH ADA DISANA



Melawan Trading Term: Ketika yang Kuat

BAB 7

Melawan Trading Term: Ketika yang Kuat Terlalu Kuat

Ketika saya mulai aktif sebagai Direktur Eksekutif NAMPA, saya menemukan persoalan yang bagi saya cukup menggelisahkan. Anggota kami banyak yang memasok produk kepada jaringan ritel modern besar.

Di atas kertas, semuanya terlihat seperti hubungan bisnis biasa. Ada kontrak. Ada harga. Ada kewajiban pemasok.

Tetapi ketika saya membaca lebih jauh isi trading term yang harus ditandatangani pemasok, saya melihat persoalan yang lebih besar. Pemasok harus membayar berbagai macam biaya: listing fee, biaya promosi, denda jika terlambat memasok, dan berbagai kewajiban lain.

Listing fee saja bisa menjadi sangat berat. Bayangkan sebuah perusahaan mempunyai produk daging dengan berbagai ukuran kemasan, misalnya 250 gram, 500 gram, dan 1 kilogram. Masing-masing bisa dianggap sebagai item yang harus didaftarkan. Kalau sebuah jaringan mempunyai banyak toko, biaya listing dapat berlipat-lipat.

Belum lagi biaya promosi pada saat Natal, Tahun Baru, Lebaran, atau ulang tahun toko. Kalau barang tidak laku, produk bisa di-delisting, sementara uang yang sudah dikeluarkan pemasok tidak pernah kembali.

Masalah lainnya adalah pembayaran yang bisa memerlukan waktu cukup lama. Setelah seluruh potongan dihitung, ada pemasok yang akhirnya menyadari bahwa margin yang tersisa tidak lagi cukup untuk memperoleh keuntungan yang wajar.

Bahkan lebih banyak yang merugi. Rasanya bangga karena produk ada di ritel besar seperti Carrefour dan Giant, tapi setelah dihitung, ternyata pupus ketika menyadari kerugian besar.

Saya melihat ini bukan sekadar persoalan satu perusahaan dengan satu retailer. Ada persoalan yang lebih mendasar: bagaimana kalau kekuatan tawar kedua pihak memang sangat tidak seimbang? Retailer besar mempunyai posisi yang jauh lebih kuat dibanding pemasok kecil atau menengah.

Saat itu jawaban yang sering muncul adalah: "Ini kan kontrak. Pemasok sudah menandatangani."

Saya tidak puas dengan jawaban tersebut. Kalau dua pihak mempunyai kekuatan yang sangat berbeda, apakah tanda tangan otomatis membuat semua isi kontrak menjadi adil?

Saya mulai mencari jawabannya. Saya mengikuti seminar dan diskusi yang berkaitan dengan persaingan usaha, dan kemudian berdiskusi dengan KPPU. Saya juga mempelajari konsep yang di berbagai negara dikenal sebagai abuse of dominant power.

Saya menemukan bahwa persoalan seperti ini ternyata bukan hanya terjadi di Indonesia. Di beberapa negara terdapat aturan yang berusaha mencegah pihak yang mempunyai kekuatan dominan menggunakan kekuatannya untuk membebankan syarat yang tidak adil kepada pihak yang lebih lemah.

Dari situlah perjuangan saya bersama NAMPA mulai berkembang. Saya kemudian membangun aliansi dengan beberapa asosiasi lain. Kami mencoba menyatukan suara para pemasok, menemui berbagai kementerian, berdiskusi dengan DPR dan lembaga pemerintah lainnya. Kami juga mendapatkan dukungan media, terutama

karena persoalannya sederhana untuk dipahami: yang kuat jangan menggunakan kekuatannya untuk menekan yang lemah.

Perjuangan itu panjang. Tetapi perlahan gagasan tentang fairness mulai mendapat tempat. Bagi saya, ini adalah salah satu pengalaman paling penting selama berada di NAMPA. Saya belajar bahwa menjadi pelaku industri bukan hanya soal bagaimana membuat perusahaan sendiri berhasil. Kadang kita harus berani masuk ke wilayah yang lebih luas: memperjuangkan agar aturan mainnya juga adil.

Dan perjuangan itu akhirnya menghasilkan perubahan regulasi. Tetapi sebelum sampai ke sana, saya harus membawa persoalan ini lebih jauh, bukan hanya di Indonesia. Saya mulai mengenal forum-forum fair trade di Asia dan memahami bagaimana negara lain menghadapi persoalan hubungan antara pemasok dan retailer besar. Dari situlah cerita berikutnya dimulai.

08

SAYA PERNAH ADA DISANA

Fair Trade: Ketika Perjuangan Indonesia Dibawa ke Asia

BAB 8

Fair Trade: Ketika Perjuangan Indonesia Dibawa ke Asia

Perjuangan mengenai trading term membuat saya semakin tertarik pada satu konsep: fair trade. Saya kemudian berkesempatan diajak KPPU mewakili pengusaha mengikuti forum Asian Retail Forum di Bangkok, yang banyak membahas persoalan hubungan antara pemasok dan retailer.

Bagi saya, forum seperti ini menarik karena persoalan yang kami hadapi di Indonesia ternyata bukan persoalan yang berdiri sendiri. Negara-negara Asia lain juga menghadapi persoalan yang sama. Ketika sebuah retailer menjadi sangat besar, posisi tawarnya terhadap pemasok menjadi sangat kuat.

Saya membawa pengalaman yang kami hadapi di Indonesia. Di sana saya semakin memahami bahwa prinsip dasarnya sebenarnya sederhana: hubungan bisnis harus memberikan ruang yang wajar bagi kedua pihak.

Bukan berarti retailer tidak boleh mendapatkan keuntungan. Bukan pula berarti pemasok harus selalu diuntungkan. Tetapi aturan mainnya harus memungkinkan kedua pihak tetap hidup dan berkembang. Harus ada prinsip win-win, tidak boleh "unjust" di mana yang kuat memeras yang kecil.

Saya kemudian mempelajari berbagai praktik di negara lain. Ada negara yang secara khusus mengatur hubungan antara retailer besar dan pemasok agar tidak terjadi penyalahgunaan posisi dominan. Ada pula prinsip bahwa kontrak antara pihak yang kekuatannya sangat tidak seimbang tidak boleh begitu saja dianggap adil hanya karena sudah ditandatangani.

Pemikiran inilah yang kemudian kami bawa dalam perjuangan di Indonesia. Saya bersama aliansi asosiasi pemasok terus bertemu dengan pemerintah dan berbagai pihak. Kami juga mencoba menjelaskan bahwa persoalan ini bukan sekadar keluhan pengusaha. Ada dampaknya kepada konsumen dan struktur perdagangan secara keseluruhan.

Retailer besar bisa saja menjual dengan harga sangat murah. Tetapi kalau harga murah itu diperoleh dengan menekan pemasok sampai tidak mampu mendapatkan keuntungan yang wajar, maka dalam jangka panjang struktur industrinya menjadi tidak sehat.

Bahkan pedagang pasar tradisional pun bisa terkena dampaknya. Retailer besar mempunyai kemampuan menjual dengan harga sangat murah, jauh di bawah harga di pasar tradisional, sehingga pasar tradisional pun ikut terpukul, sementara pemasok yang ditekan terus-menerus akhirnya tidak mempunyai ruang untuk berkembang, bahkan bangkrut.

Karena itu perjuangan kami bukan untuk memusuhi retailer modern. Kami hanya ingin satu hal: aturan main yang fair.

Perjuangan tersebut akhirnya ikut mendorong lahirnya regulasi pemerintah mengenai pengelolaan pasar dan hubungan antara pemasok dengan retailer. Beberapa ketentuan mengatur agar biaya-biaya seperti listing fee dan promosi tidak dibebankan secara tidak wajar. Biaya promosi juga harus mempunyai hubungan dengan fasilitas promosi yang benar-benar diberikan. Artinya, kalau retailer meminta biaya promosi, harus jelas apa yang diperoleh pemasok dari biaya tersebut dan bagaimana manfaatnya kembali kepada konsumen atau peningkatan penjualan.

Bagi saya, ketika aturan itu akhirnya muncul, yang paling penting bukan kemenangan NAMPA, melainkan kemenangan atas terciptanya perdagangan yang

berkeadilan. Yang penting adalah terciptanya ruang yang lebih adil bagi pemasok.

Peraturan yang mengatur adalah Perpres 112/2007, kemudian aturan pelaksananya Permendag 53/M-DAG/PER/12/2008. Ini adalah karya kerja sama NAMPA dalam aliansi pemasok.

Dan ternyata perjuangan di NAMPA belum selesai. Ada persoalan lain yang kemudian tidak kalah besar: produk daging olahan impor mulai membanjiri Indonesia.

09

SAYA PERNAH ADA DISANA

Ketika Impor Membanjiri Pasar Indonesia

BAB 9

Ketika Impor Membanjiri Pasar Indonesia

Setelah perjuangan mengenai trading term dan hubungan yang lebih adil antara pemasok dengan retailer, NAMPA menghadapi persoalan lain yang tidak kalah serius.

Sekitar tahun 2012 sampai 2016, industri pengolahan daging Indonesia menghadapi serbuan produk olahan impor. Yang paling terasa adalah produk dari Malaysia.

Sosis dan bakso impor mulai masuk dalam jumlah besar, terutama melalui wilayah perbatasan. Saya sendiri beberapa kali menyampaikan persoalan ini kepada media. Pada 2013, misalnya, saya menjelaskan bahwa bakso dari Malaysia masuk dalam jumlah yang bisa mencapai hitungan ton per hari melalui berbagai wilayah perbatasan. Produk itu bahkan mulai masuk ke toko dan supermarket.

Masalahnya bukan sekadar produk asing masuk. Masalah utamanya adalah harga. Produk Malaysia bisa dijual jauh lebih murah daripada produk Indonesia. Dalam sebuah wawancara pada 2013, saya menyebut harga bakso Malaysia bisa sekitar separuh harga produk lokal.

Mengapa mereka bisa begitu murah? Karena struktur bahan bakunya berbeda. Malaysia dapat memperoleh bahan baku yang jauh lebih murah, antara lain menggunakan Mechanical Deboned Meat (MDM) dan bahan baku daging dari negara yang ketika itu tidak dapat kami akses secara langsung, termasuk daging kerbau dari India yang juga sangat murah.

Sementara industri Indonesia mempunyai keterbatasan dalam memperoleh bahan baku MDM murah tersebut. Pada saat itu Indonesia juga tidak memperbolehkan

impor daging kerbau dari India. Akibatnya, industri dalam negeri harus menggunakan bahan baku yang harganya jauh lebih tinggi.

Ini menciptakan persaingan yang tidak seimbang. Bukan karena pengusaha Indonesia tidak mampu membuat produk yang murah dan bagus. Bukan pula karena teknologi kami tertinggal. Tetapi karena harga bahan baku yang kami gunakan jauh lebih mahal, sehingga produk Malaysia bisa dijual sekitar separuh harga produk lokal.

Kami kemudian mencoba menjelaskan persoalan ini kepada pemerintah. Pilihan yang kami ajukan sebenarnya cukup sederhana: kalau industri Indonesia tidak boleh memperoleh bahan baku yang sama murahnya, maka produk olahan impor yang menggunakan bahan baku tersebut seharusnya juga tidak dibiarkan masuk begitu saja dengan keunggulan harga yang tidak mungkin kami tandingi. Atau, berikan kesempatan kepada industri Indonesia memperoleh bahan baku yang setara.

Ini bukan permintaan agar industri Indonesia dimanjakan. Kami hanya meminta agar pertandingan berlangsung dengan aturan yang seimbang.

Persoalan tersebut akhirnya menjadi pembicaraan serius. Data BPS kemudian menunjukkan betapa cepatnya impor produk olahan daging meningkat. Dalam data yang dikutip dalam dokumen Mahkamah Konstitusi, impor produk HS 1601 meningkat sangat tajam antara 2012 dan 2015. Pada 2015, sekitar 97,7 persen impor sosis dan produk sejenis berasal dari Malaysia.

Bagi kami di NAMPA, ini merupakan peringatan. Industri dalam negeri sedang tumbuh. Tetapi pada saat yang sama, pasar yang sedang tumbuh itu bisa saja justru diambil oleh produk impor.

Kami terus memperjuangkan agar kebijakan pemerintah mempertimbangkan kepentingan industri dalam negeri. Dan akhirnya pemerintah mengambil langkah untuk menghentikan atau memperketat masuknya produk olahan yang dianggap merugikan industri nasional.

Sesudah periode sulit itu, industri pengolahan daging Indonesia justru menunjukkan sesuatu yang menarik: ia tetap tumbuh, bahkan sangat cepat.

Beberapa tahun kemudian muncul sebuah angka yang membuat saya cukup bangga, bukan karena angka itu milik NAMPA, tetapi karena angka itu menunjukkan bahwa industri yang kami perjuangkan ternyata memang mempunyai masa depan. Lembaga intelijen pasar global Mintel mencatat bahwa Indonesia termasuk pasar daging olahan dan unggas yang pertumbuhannya paling cepat di dunia. Pertumbuhan rata-rata tahunannya mencapai 26,7 persen pada periode 2011-2015. Nilai pasar daging olahan dan unggas Indonesia diperkirakan mencapai Rp16 triliun pada 2016.

Bagi saya, angka itu merupakan salah satu pencapaian industri pengolahan daging Indonesia yang patut dicatat. Tetapi saya selalu berhati-hati menyebutnya sebagai keberhasilan NAMPA seorang diri. Itu adalah hasil kerja bersama: para pengusaha, para pekerja, para peternak, pemerintah, para ahli, asosiasi, dan banyak orang yang selama bertahun-tahun ikut membangun industri ini. NAMPA hanyalah salah satu bagian dari perjalanan tersebut.

Namun ada satu paradoks yang terus mengganggu pikiran saya. Industri pengolahan daging tumbuh sangat cepat. Sementara sektor hulunya, terutama peternakan, belum mampu tumbuh dengan kecepatan yang sama. Hilirnya berlari, hulunya tertinggal. Dan menurut saya, itulah salah satu pekerjaan rumah terbesar Indonesia.

10

SAYA PERNAH ADA DISANA

Dari Industri Hilir ke SNI dan Kompetensi

BAB 10

Dari Industri Hilir ke SNI dan Kompetensi Tenaga Kerja

Selama bertahun-tahun berada di dunia industri daging, saya semakin memahami bahwa industri tidak bisa hanya dibangun dengan pabrik dan modal. Industri juga membutuhkan standar. Membutuhkan tenaga kerja yang kompeten. Membutuhkan aturan yang jelas. Dan membutuhkan orang-orang yang memahami persoalan teknis sekaligus dunia usaha.

Karena itu saya kemudian mendapat kesempatan terlibat dalam berbagai kegiatan standardisasi. Saya didudukkan sebagai anggota Komite Teknik yang membahas pembuatan Standar Nasional Indonesia (SNI) di bidang makanan. Dengan demikian, saya ikut dalam pembahasan berbagai SNI makanan yang terbit pada masa itu.

Bagi saya, pekerjaan ini menarik karena saya bisa melihat dunia pangan dari sisi yang berbeda. Di pabrik, kita bertanya: bagaimana membuat produk yang baik? Dalam standardisasi, pertanyaannya berubah menjadi: apa yang harus disebut sebagai produk yang baik? Bagaimana mutu ditentukan? Bagaimana keamanan dijaga? Dan bagaimana standar tersebut bisa diterapkan oleh industri?

Saya juga ikut dalam penyusunan SKKNI atau Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia untuk bidang pengolahan daging. Ini penting karena industri tidak hanya membutuhkan mesin dan bahan baku. Industri membutuhkan manusia yang mempunyai kompetensi.

Saya merasa pengalaman saya selama puluhan tahun di industri, mulai dari Kem Chicks, belajar di Jerman, Tippindo, sampai NAMPA, akhirnya bertemu di sini. Ilmu pangan yang dulu saya pelajari di IPB, pengalaman pabrik, pengalaman di Australia, pengalaman mengurus industri, semuanya menjadi bekal ketika saya ikut membahas standar dan kompetensi.

Pada akhirnya saya semakin yakin bahwa membangun industri pangan Indonesia bukan pekerjaan satu generasi. Harus ada orang yang membangun peternakannya. Ada yang membangun rumah potong. Ada yang membangun industri pengolahan. Ada yang membuat standar. Ada yang mendidik tenaga kerja. Ada yang membuat kebijakan. Dan ada pula yang memperjuangkan agar aturan tersebut adil bagi pelaku usaha.

Saya merasa selama berada di NAMPA, saya mendapat kesempatan untuk menyentuh hampir semua bagian tersebut. Tetapi satu hal tetap saya sadari: saya bukan orang yang bekerja sendirian. Ketika sebuah SNI lahir, banyak orang duduk bersama membahasnya. Ketika sebuah kebijakan berubah, banyak pihak terlibat. Ketika industri tumbuh, ribuan orang bekerja di dalamnya.

Karena itu semakin tua saya justru semakin sulit mengatakan, "Ini hasil saya." Lebih tepat mengatakan, "Saya kebetulan ikut berada di sana ketika semua itu terjadi."

Dan mungkin itulah arti judul buku ini. Saya pernah ada di sana. Saya melihat. Saya ikut bekerja. Saya ikut berjuang. Kadang berhasil, kadang gagal. Tetapi saya bukan satu-satunya orang yang membuat semuanya terjadi.

Pada akhirnya, perjalanan saya di NAMPA bukan hanya membawa saya ke Jakarta dan berbagai kementerian. Saya juga pernah membawa pengalaman Indonesia ke luar negeri, ke Bangkok, ke Australia, ke forum-forum yang membicarakan fair

trade, peternakan, dan investasi. Dan itu menjadi bagian lain dari perjalanan yang tidak pernah saya rencanakan ketika memilih IPB pada tahun 1967.

II

SAYA PERNAH ADA DISANA

Membawa Suara Indonesia ke Asia dan Australia

BAB 11

Membawa Suara Indonesia ke Asia dan Australia

Selama menjadi Direktur Eksekutif NAMPA, pekerjaan saya ternyata membawa saya keluar dari Indonesia. Salah satunya ke Bangkok. Saya pernah mengikuti forum Asian Retail Forum yang antara lain membahas persoalan fair trade dan hubungan antara pemasok dengan retailer.

Bagi saya, forum seperti ini penting karena persoalan yang kami hadapi di Indonesia ternyata juga dialami negara-negara Asia lainnya. Retailer besar memiliki kekuatan tawar yang sangat besar. Sementara pemasok, terutama perusahaan kecil dan menengah, sering berada pada posisi yang jauh lebih lemah.

Saya membawa pengalaman Indonesia ke forum tersebut. Sebaliknya, saya juga membawa pulang pelajaran dari negara lain. Saya melihat bahwa persoalan fair trade bukan sekadar persoalan perdagangan. Ini menyangkut bagaimana sebuah sistem ekonomi menjaga agar pihak yang lebih kuat tidak menggunakan kekuatannya secara berlebihan terhadap pihak yang lebih lemah.

Selain forum Asia, saya juga pernah dikirim ke Brisbane, Australia, oleh BKPM untuk menawarkan peluang investasi di bidang peternakan Indonesia. Saya bertemu dengan calon investor dan menjelaskan peluang yang ada di Indonesia.

Banyak yang tertarik. Tetapi ternyata mereka juga mempunyai banyak pertanyaan. Mereka melihat potensi Indonesia. Namun mereka juga melihat berbagai persoalan mengenai aturan, kepastian usaha, dan iklim investasi.

Pengalaman itu kembali mengingatkan saya pada sesuatu yang sudah saya pelajari sejak lama. Peternakan bukan hanya persoalan sapi. Industri bukan hanya persoalan pabrik. Investor bukan hanya persoalan modal. Semuanya membutuhkan ekosistem. Kalau aturan tidak jelas, modal akan ragu masuk. Kalau peternak tidak berkembang, industri pengolahan akan kekurangan bahan baku. Kalau industri tidak tumbuh, pasar bagi peternak juga terbatas. Semuanya saling berhubungan.

Mungkin karena itu pula saya kemudian semakin sering terlibat dalam berbagai kegiatan yang berkaitan dengan peternakan dan pangan. Saya pernah menjadi anggota KADIN di bidang peternakan selama dua periode, setelah Pak Juan Permata Adoe, yang ketika itu menjadi Ketua KADIN, meminta saya membantu di bidang tersebut. Saya juga terlibat dalam berbagai pembahasan yang berkaitan dengan industri pangan dan peternakan.

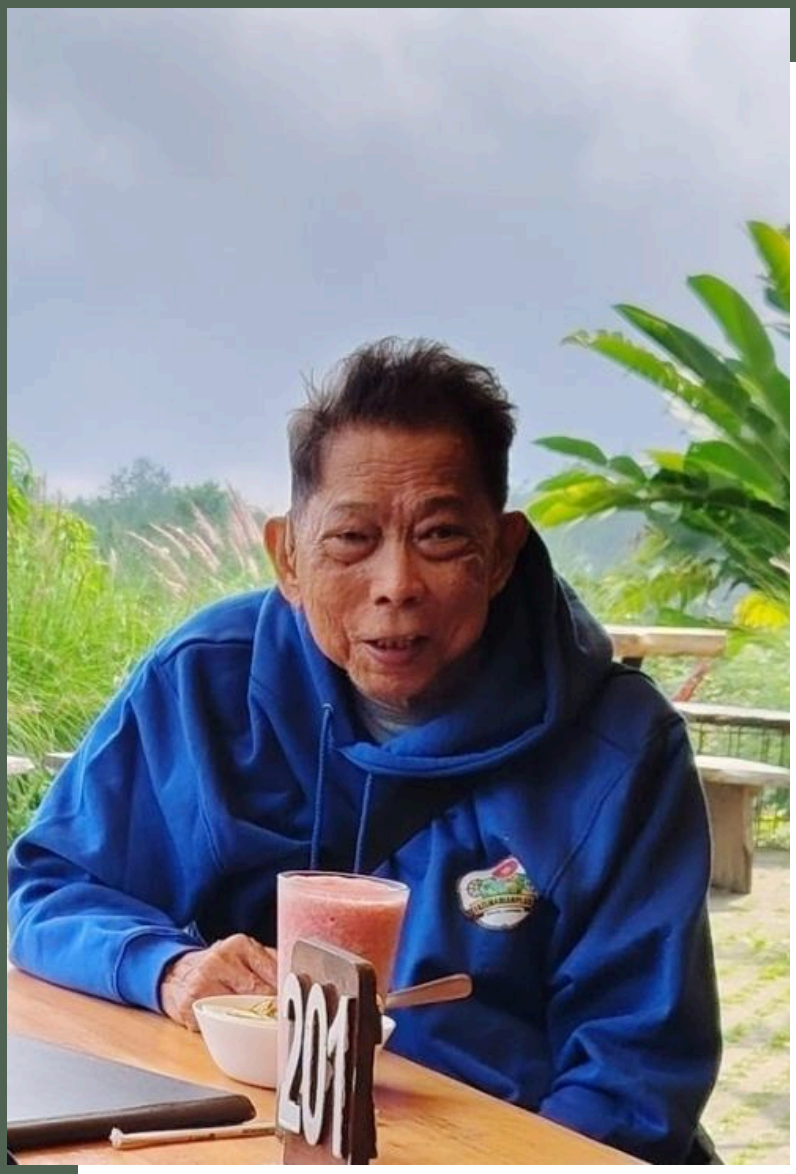
Kalau saya melihat perjalanan itu sekarang, ada sesuatu yang terasa lucu. Pada tahun 1967 saya memilih IPB daripada ITB karena berpikir bahwa pangan akan selalu dibutuhkan manusia. Lebih dari lima puluh tahun kemudian, ternyata sebagian besar hidup saya memang habis untuk urusan pangan.

Saya tidak pernah merencanakannya sedetail itu. Hidup yang membawa saya. Dari Jakarta ke Bogor. Dari IPB ke Kem Chicks. Dari Kem Chicks ke Jerman. Dari Jerman ke Tippindo. Dari Tippindo ke Australia. Dan kemudian ke NAMPA, KADIN, berbagai kementerian, KPPU, forum Asia, dan berbagai meja perundingan.

Kalau dipikir-pikir, semuanya berawal dari sebuah pilihan sederhana: saya memilih pangan.

12

SAYA PERNAH ADA DISANA



Januari 2024: Saatnya Berhenti

BAB 12

Januari 2024: Saatnya Berhenti

Saya akhirnya mengundurkan diri sebagai Direktur Eksekutif NAMPA pada Januari 2024. Bukan karena saya tidak lagi mencintai dunia industri. Bukan pula karena NAMPA tidak lagi membutuhkan saya. Justru sebaliknya, teman-teman di NAMPA masih mengharapkan saya terus membantu.

Tetapi saya merasa sudah waktunya berhenti. Usia terus bertambah. Fisik saya tidak lagi sekuat dahulu. Dan saya menyadari bahwa setiap pekerjaan mempunyai masanya.

Saya sudah berada di NAMPA selama bertahun-tahun. Saya telah melewati beberapa ketua, dari era Betsy Monoarfa, Donatus, hingga Ishana Mahisa. Dan ketika saya akhirnya meninggalkan posisi Direktur Eksekutif, Pak Ishana masih memimpin NAMPA.

Saya pergi dengan perasaan bahwa pekerjaan belum selesai. Memang tidak pernah ada pekerjaan besar yang benar-benar selesai. Industri pengolahan daging masih menghadapi banyak persoalan. Peternakan masih membutuhkan perhatian. Bahan baku masih menjadi masalah. Regulasi masih harus terus diperbaiki.

Tetapi saya juga merasa sudah memberikan bagian yang bisa saya berikan.

Saya pernah ikut mendirikan NAMPA. Saya pernah menjadi Direktur Eksekutifnya. Saya pernah ikut memperjuangkan hubungan yang lebih adil antara pemasok dan retailer. Saya pernah ikut membahas SNI makanan. Saya pernah ikut menyusun SKKNI pengolahan daging. Saya pernah membawa suara industri Indonesia ke forum Asia. Saya pernah dikirim ke Australia untuk menawarkan

peluang investasi peternakan. Dan saya pernah menyaksikan sendiri bagaimana industri pengolahan daging Indonesia berkembang dari sesuatu yang masih kecil menjadi industri dengan pertumbuhan yang sangat cepat.

Pada akhirnya, saya tidak ingin menghitung semua itu sebagai milik saya. Karena semua itu terjadi bersama banyak orang: para ketua, para pengurus, anggota NAMPA, teman-teman di industri, para peternak, pekerja, pemerintah, media, para ahli, dan banyak orang lain yang mungkin namanya bahkan tidak pernah tercatat dalam tulisan ini. Saya hanya salah satu orang yang kebetulan berada di tengah perjalanan itu.

Januari 2024 saya memilih untuk mundur. Tetapi saya tidak merasa meninggalkan dunia yang saya cintai. Saya hanya berganti posisi, dari orang yang ikut berlari di dalamnya menjadi orang yang sekarang bisa duduk dan melihat perjalanan itu dari kejauhan.

Dan ketika melihat ke belakang, saya menemukan satu hal yang sederhana: ternyata pilihan saya pada tahun 1967 tidak terlalu buruk. Saya memilih IPB. Saya memilih Teknologi Pangan. Saya memilih dunia pangan karena saya percaya: selama manusia hidup, pangan akan selalu penting.

Dan ternyata keyakinan itu menemani saya lebih dari lima puluh tahun. Kini waktunya saya menutup satu bagian perjalanan. Bukan karena cerita sudah habis, tetapi karena setiap perjalanan memang pada akhirnya harus berhenti sejenak untuk melihat ke belakang.

EPILOG

Saya Bukan Siapa-Siapa

Kalau ada yang bertanya siapa Haniwar, saya mungkin akan kesulitan menjawabnya.

Saya bukan tokoh besar. Bukan pejabat. Bukan orang yang mengubah Indonesia seorang diri.

Saya hanya seseorang yang pernah mendapatkan kesempatan. Kesempatan untuk belajar. Kesempatan untuk bekerja. Kesempatan dipercaya. Kesempatan bertemu banyak orang. Dan kesempatan ikut berada dalam beberapa peristiwa yang ternyata kemudian menjadi bagian dari perjalanan industri pangan Indonesia.

Saya pernah menjadi mahasiswa IPB. Pernah bekerja bersama Oom Bob. Pernah belajar di Jerman. Pernah memahami dunia sapi di Tippindo dan Australia. Pernah ikut mendirikan NAMPA. Pernah memperjuangkan industri pengolahan daging. Pernah duduk dalam pembahasan SNI. Pernah bicara tentang fair trade di forum Asia. Pernah membawa suara pengusaha Indonesia ke luar negeri.

Tetapi semua itu sekarang sudah menjadi masa lalu. Yang tersisa hanyalah kenangan. Dan mungkin tulisan kecil ini.

Saya menulisnya dengan harapan mungkin ada yang bisa memperoleh manfaat.

Aku pernah membuat pilihan. Pernah salah. Pernah berhasil.

Kalau kelak tidak banyak orang yang membaca buku ini, saya tidak keberatan. Kalau hanya anak cucu yang membacanya, sudah cukup.

Sebab pada akhirnya saya menyadari: kita semua hanya singgah sebentar. Yang kita bawa pergi bukan jabatan, bukan gelar, bukan posisi organisasi. Yang mungkin tertinggal adalah sedikit manfaat yang pernah kita berikan kepada orang lain.

Maka kalau harus saya ringkas seluruh perjalanan ini dalam satu kalimat, mungkin kalimatnya sederhana:

Saya pernah ada di sana.

Dan saya bersyukur pernah ada.

-Haniwar

Terima kasih

Terima kasih telah meluangkan waktu untuk menelusuri lembar demi lembar catatan perjalanan ini.

HANIWAR

Saya tidak pernah berniat menulis biografi. Tetapi setelah puluhan tahun berlalu, tiba-tiba saya merasa ada beberapa cerita yang sayang kalau ikut hilang bersama waktu. Saya pernah menjadi mahasiswa IPB. Pernah menjadi aktivis mahasiswa. Pernah bekerja bersama Oom Bob Sadino. Pernah dikirim ke Jerman belajar membuat daging olahan. Pernah ikut membangun pabrik dari nol. Kemudian saya masuk dunia industri, ikut mendirikan NAMPA, dan hampir dua puluh tahun menjadi Direktur Eksekutifnya. Saya pernah memperjuangkan industri pengolahan daging Indonesia, ikut membahas SNI makanan, SKKNI, berbicara tentang fair trade di forum Asia, dan membawa persoalan industri Indonesia ke berbagai meja pemerintah.