

PANDUAN PEMBUATAN

**PUPUK ORGANIK CAIR (POC)**

DENGAN

**“BIANG POC”**

Buku Panduan ini disarikan dari beberapa artikel yang saya tulis di  
<http://isroi.com/jualanku/biang-poc-pupuk-organik-cair/>

Buku ini disusun untuk memenuhi permintaan petani maupun produsen pupuk organic cair (POC). Isi buku ini saya sarikan dari beberapa artikel saya yang saya tulis di <http://isroi.com>. Buku ini masih banyak memiliki banyak kekurangan. Silahkan sampaikan kritik, saran, dan masukan yang membangun untuk perbaikan buku ini.

Buku ini disebarluaskan bebas dan cuma-cuma secara online. Diperkenankan untuk menyebarkan, memperbaiki, maupun memodifikasi buku ini selama untuk tujuan kebaikan. Namun dengan syarat **TETAP MENCANTUMKAN SUMBER ASLI, KREDIT, HAK CIPTA ASLI.**

## **MAJU PERTANIAN INDONESIA**

<http://isroi.com>

September 2012

# DAFTAR ISI

I. Membuat Pupuk Organik Cair dengan BIANG POC.....	5
Usaha POC .....	5
Metode & Resep Pembuatan POC .....	7
Membuat POC dengan Biang POC.....	8
Meramu POC dengan Suplemen Tambahan .....	8
Memulai Bisnis POC.....	10
II. SENI MERAMU POC.....	11
Sesuaikan dengan Tanamannya .....	11
Sesuaikan dengan Daerahnya .....	12
Tambahkan Pestisida Nabati .....	13
Tambahkan Biofertilizer .....	13
III. Analisis Biaya/Usaha .....	15
IV. Seni Menentukan Harga .....	17
Berdasarkan Biaya/Modal .....	17
Berdasarkan Harga Pasar .....	18
Berdasarkan Tambahan Keuntungan Konsumen Yang Memakai Poc.....	18
V. STRATEGI PEMASARAN POC.....	19
Dapatkan Proyek Gede.....	19
Deketi Tokoh-Tokoh Petani .....	20
Strateginya Tengkulak .....	21
Membuat Demplot Dan Pembagian Produk Gratis.....	21
Harga Murah Dan Sebar Dengan Cepat .....	22
Jual Langsung .....	22
Bisnis Poc Skala Besar Sekalian .....	24

BIANG POC .....	25
Lampiran.....	26

---

## I. Membuat Pupuk Organik Cair dengan BIANG POC

Penggunaan pupuk organik meningkat tajam beberapa tahun terakhir ini, tidak hanya pupuk organik granul (POG) tetapi juga pupuk organik cair (POC). POC memiliki manfaat sinergistik dengan POG. Aplikasi POG sendiri tanpa aplikasi POC biasanya kurang memberikan hasil yang memuaskan. Dengan aplikasi POG yang dibarengkan dengan aplikasi POC, hasil tanaman lebih terlihat nyata dan bisa dilakukan full organik, tanpa penambahan pupuk kimia sama sekali.

POC memiliki fungsi yang sedikit berbeda dengan POG. POG lebih berperan di tanah: memperbaiki sifat fisik, kimia, dan biologi tanah; dan memberikan nutrisi untuk tanaman. POC berperan langsung pada tanamannya. POC disemprotkan ke daun dan akan langsung masuk ke sistem metabolisme tanaman. Kandungan hara yang ada di dalam POC akan langsung diserap oleh tanaman. Demikian pula kandungan hormon tanaman juga akan langsung berfungsi begitu memasuki sistem metabolisme tanaman. Karena itu aplikasi POC lebih cepat terlihat daripada aplikasi POG.

POC bisa diaplikasikan untuk semua jenis tanaman. Selain dikombinasikan dengan POG, aplikasi POC juga bisa dikombinasikan dengan pupuk kimia.

### Usaha POC

Usaha/bisnis POC nampak bergairah seiring dengan meningkatnya penggunaan POC oleh petani/pekebun. Kalau kita lihat di toko-toko pertanian ada banyak sekali merek POC yang dipasarkan. Mulai merek-merek yang terkenal sampai merek-merek yang biasa-biasa saja. Beberapa merek POC sudah cukup lama eksis dan sudah diakui oleh petani. Namun, demikian banyak bermunculan merek-merek baru. Ini semua menunjukkan bahwa bisnis POC memang cukup menjanjikan.

Bisnis POC sedikit berbeda dibandingkan bisnis POG. Ada beberapa keunggulan bisnis POC dibandingkan bisnis POG, antara lain:

---

1. Modal yang dibutuhkan relatif lebih kecil.

Modal yang dibutuhkan untuk memulai usaha/bisnis POC jauh lebih kecil daripada usaha POG. Usaha ini bisa dilakukan mulai dari skala kecil (rumah tangga). Alat-alat yang digunakan pun lebih murah. Dengan modal beberapa ratus ribu saja sudah bisa memulai usaha pembuatan POC.

Bandingkan dengan modal yang dibutuhkan untuk membuat POG, mesin-mesin POG skala terkecil paling tidak membutuhkan investasi sekitar 50 juta. Mesin-mesin yang biasanya digunakan di pabrik, biaya investasinya satu line sekitar 200-300 jt.

2. Peralatan dan mesin yang dibutuhkan relatif lebih sederhana dan murah.

Dibandingkan dengan POG, mesin-mesin yang digunakan untuk memproduksi POC sangat sederhana. Dalam skala kecil, pembuatan POC bisa menggunakan peralatan rumah tangga yang mudah diperoleh di pasar-pasar. Peralatan utamanya adalah drum-drum untuk menampung POC. Peralatan-peralatan lain adalah peralatan pendukung. Harga peralatan dan mesin pun jauh lebih murah daripada mesin-mesin untuk pembuatan POG.

3. Proses pembuatan lebih mudah.

Proses pembuatan POC lebih sederhana daripada proses pembuatan POG. Ada banyak sekali cara pembuatan POC, salah satu proses pembuatan POC yang banyak digunakan adalah pemasakan dan fermentasi. Proses pembuatan POC yang menggunakan proses pemasakan/ekstraksi umumnya lebih cepat (satu hari), sedangkan yang melalui proses fermentasi bisa sampai beberapa minggu.

4. Skala produksi bisa kecil atau sampai besar.

---

Proses produksi POG yang cukup ekonomis kapasitas terkecilnya sekitar 2 ton/hari. Kapasitas ini sulit diturunkan lebih rendah dari itu. Kapasitas yang umum

Sangat berbeda dengan skala produksi POC. POC bisa dibuat sesuai kebutuhan dan keinginan kita. Kapasitas 1 liter per hari pun bisa, sampai kapasitas 2000 liter per hari pun tetap bisa. Meskipun hanya 1 liter per hari, tetap bisa memberikan keuntungan.

#### 5. Margin keuntungan besar

Margin keuntungan POG kecil, oleh karena itu bisnis POG akan menguntungkan jika dilakukan dalam kuantitas yang sangat besar. Pabrik POG umumnya menerima order sekitar 3000 ton. Jika kurang dari itu rasanya kok kurang menarik secara ekonomi.

Ini sangat berbeda sekali dengan margin keuntungan POC. Margin keuntungan POC sangat besar sekali. Saya pernah menyaksikan sendiri di sebuah pabrik POC yang cukup besar, harga jualnya hingga 13 x, HPP produksinya. Ini sangat luar biasa, karena POC itu laku keras di pasaran. Jika dikurangi dengan HPP, biaya overhead, pemasaran, dll. Margin keuntungan POC tetap sangat tinggi.

## Metode & Resep Pembuatan POC

Ada banyak sekali metode dan resep pembuatan POC yang sudah dilakukan oleh banyak orang. Umumnya resep dan metode ini adalah ‘rahasia perusahaan’ masing-masing. Tetapi kalau bisa saya kelompokkan pembuatan POC berdasarkan proses pembuatannya adalah: 1) pemasakan atau ekstraksi dan 2) fermentasi. Tetapi metode fermentasi yang paling banyak digunakan. Sebagai contoh, fermentasi urin di peternakan sapi, fermentasi ekstrak tanaman, dan lain-lain.

Yang membedakan kualitas satu POC dengan POC yang lain umumnya terletak pada komposisi dan jenis bahan yang digunakan. Oleh karena itu, kerahasiaan

---

resep ini sangat dijaga, karena menjadi salah penentu daya saing POC itu di pasaran. Resep pembuatan POC bisa sangat beragam dan kadang-kadang agak 'aneh-aneh'. Misalnya, saja dengan meramu berbagai macam kencing binatang. Mulai dari kencing sapi, kencing domba, sampai kencing kelinci. Ada yang menambahkan madu, royal jelly, dan lain ramuan herbal lainnya.

## Membuat POC dengan Biang POC

Membuat POC sendiri seperti yang saya uraikan sebelumnya membutuhkan pengetahuan tentang resep dan metode pembuatan POC. Tidak jarang kita perlu melakukan eksperimen sebelum mendapatkan formula POC yang benar-benar unggul. Ini membutuhkan waktu dan biaya yang tidak sedikit.

Ada cara yang lebih mudah untuk memulai usaha POC, yaitu dengan menggunakan [Biang POC](#). [Biang POC](#) bisa dibeli dan bisa diolah menjadi POC kita sendiri. POC yang dibuat dengan [Biang POC](#) sudah memenuhi dengan kualitas standard. Keuntungan pembuatan POC dengan [Biang POC](#) antara lain:

1. Cepat, karena tidak memerlukan proses pembuatan terlebih dahulu, hanya perlu mengencerkan dengan dosis tertentu.
2. Murah dan mudah, karena tidak memerlukan investasi peralatan dan prosesnya juga singkat dan sederhana.
3. Customisable. POC yang dibuat bisa disesuaikan dengan kebutuhan, jenis tanaman, tempat, komoditi dan lain-lain. POC bisa diperkaya dengan beberapa bahan tambahan (lihat di uraian selanjutnya).

Resep pembuatan POC standard bisa dilihat di bagian lampiran buku ini.

## Meramu POC dengan Suplemen Tambahan

POC yang dibuat dengan [Biang POC](#) memiliki kualitas standard. Meskipun begitu POC ini sudah bisa dijual atau dipakai sendiri dengan hasil yang cukup

---

memuaskan. Namun, di dunia bisnis sebuah produk harus memiliki keunggulan dan keunikan agar bisa menang dalam persaingan. Di sinilah seninya membuat POC dengan [Biang POC](#).

Dalam point 4 di atas telah saya sebutkan bahwa pembuatan POC dengan [Biang POC](#) adalah customisable, artinya bisa diubah-suai dengan keinginan kita. Agar sebuah POC memiliki keunggulan dan keunikan, POC perlu diberi 'suplemen'. Suplemen ini bisa bermacam-macam, tergantung hasil analisa pasar yang kita lakukan.

Ada beberapa variasi dan pengembangan POC:

1. POC plus Hormon Tanaman.
2. POC plus pestisida nabati
3. POC plus biofertilizer
4. POC khusus untuk komoditas tertentu: POC Sawit, POC Sayuran, POC buah-buahan, dll.

Bahan-bahan tambahan yang bisa digunakan untuk memperkaya POC:

1. ZPT atau hormon tanaman:
  - a. [Auksin](#)
  - b. [Sitokinin](#)
  - c. [Giberelin](#)
  - d. [Kolkisin](#)
2. [Asam Humat](#)
3. [Pestisida nabati](#)
4. [Mikroba biofertilizer](#):

- 
- a. penambat N non simbiotik
  - b. penambat N simbiotik
  - c. pelarut P
  - d. perangsang tumbuh tanaman (PGPR)

## **Memulai Bisnis POC**

Bisnis POC cukup mengiurkan (saya akan tambahkan di posting-posting yang lain). Segera lakukan sekarang jika tidak ingin ketinggalan dengan yang lain. Jangan jadi pengekor saja, kita baru mulai ketika orang lain sudah berjalan cukup jauh. Dengan mulai lebih awal, kita bisa belajar lebih cepat dan maju lebih cepat. Tunggu apa lagi.

---

## II. SENI MERAMU POC

Di tulisan sebelumnya saya sudah sampaikan sedikit tentang meramu POC dengan [Biang POC](#). Di tulisan ini saya akan mencoba membahasnya sedikit lebih detail. Sebenarnya dengan [Biang POC](#) saja sudah dibuat POC dengan kualitas standard, artinya POC ini sudah bisa memberikan manfaat bagi tanaman dan memiliki kandungan hara macro, mikro, serta hormone tanaman. Jadi bukan POC ‘abal-abal’ (....pinjam ya..GS Astra....;D).

Dengan kualitas standard seperti ini POC kita kurang memiliki keunikan dibandingkan dengan POC-POC yang lain. Agar ‘menang dalam pertempuran pasar’, POC yang kita jual perlu memiliki keunikan dan keunggulan dibandingkan dengan POC-POC yang lain. Nah...membuat POC yang unik dan unggul ini yang perlu ‘seni’ tersendiri.

### Sesuaikan dengan Tanamannya

Tanaman budidaya berdasarkan bagian tanaman yang dipanen secara umum bisa dibedakan menjadi:

1. Tanaman yang diambil/panen bunga atau buahnya, seperti: sawit, kopi, kakao, mete, padi, jagung, mangga, dll.
2. Tanaman yang diambil daunnya, seperti: sayur-sayuran, tembakau, dll.
3. Tanaman yang diambil umbi atau akarnya, seperti: singkong, umbi, jahe, talas, gadung, dll.
4. Tanaman yang diambil batangnya, seperti: jati, sengon, albasia, dll.
5. Tanaman yang diambil ekstraknya, seperti: tebu, sawit (dari buahnya), sagu, dll.

Berdasarkan kelompok tanamannya:

- 
1. Tanaman monokotil.
  2. Tanaman dikotil.

Setiap tanaman tersebut tentu saja memiliki karakteristik dan fisiologi yang berbeda-beda. Demikian pula membutuhkan stimulan yang berbeda-beda juga. Kalau target pasarnya sudah jelas membuat POC yang spesifik bisa jadi menjadi keunggulan tersendiri. Misalnya saja, POC khusus padi, POC khusus jagung, POC khusus sawit, POC khusus kakao, POC khusus tebu, POC khusus kedelai, POC khusus sayur-sayuran, POC khusus kentang, POC khusus nilam, POC khusus singkong, dan lain-lain.

Misalnya saja, POC untuk sayur-sayuran. Kita perlu membuat POC yang bisa merangsang tanaman untuk menghasilkan daun yang banyak, lebar, tebal, dst. Jadi merangsang pertumbuhan vegetatifnya. Oleh karena itu hormon-hormon yang ditambahkan pun juga hormon yang merangsang pertumbuhan vegetatif tanaman, misalnya (giberelin).

Contoh lain, POC untuk singkong. Kita perlu membuat POC yang merangsang perakaran yang banyak. Jadi bisa ditambahkan [asam humat](#), [kolkisin](#), dan [auksin](#).

Tentu saja hormon saja tidak cukup. Perlu diimbangi juga dengan penambahan sedikit hara. Seperti untuk merangsang pertumbuhan vegetatif perlu diperbanyak hara N, sedangkan untuk pembungaan dan pematangan perlu lebih banyak P dan K.

## **Sesuaikan dengan Daerahnya**

Daerah memiliki karakteristik tanah dan iklim yang berbeda-beda. Seperti yang saya tahu, daerah di Jawa dan Sumatera memiliki tanah yang berbeda dengan tanah-tanah di daerah NTB dan NTT. Daerah di pantai selatan Jawa juga memiliki tanah yang berbeda dengan tanah-tanah di Jawa bagian tengah. Tanah-tanah di Jawa umumnya adalah tanah merah (ultisol) yang memiliki ciri-

---

ciri: masam dan kahat P. Di beberapa tempat juga ada gejala kekurangan unsur mikro tertentu.

Nah, kalau daerah pemasaran kita adalah tanah-tanah yang masam dan kahat P, diberi tambahan sedikit hara P yang mudah diserap oleh tanaman. Bisa juga ditambahkan unsur mikro.

Di dunia nutrisi tanaman ada hukum yang sangat terkenal, yaitu 'Hukum Minimum Leibig'. Hukum ini menjelaskan bahwa performa suatu tanaman ditentukan oleh unsur yang jumlahnya paling sedikit. Nah, meskipun di suatu tanah unsur-unsur hara makronya melimpah, kalau kekurangan Mo saja. Performa tanaman ini akan ditentukan oleh ketersediaan Mo di tanah itu. Jadi dengan menambahkan sedikit Mo saja, produktifitas tanamannya bisa ditingkatkan.

## **Tambahkan Pestisida Nabati**

Salah satu penyebab bengkaknya biaya usaha tani adalah biaya untuk pestisida dan herbisida. Apalagi sedang terjadi wabah hama atau penyakit tertentu di daerah itu. Biaya ini akan semakin membengkak. POC bisa diperkaya dengan pestisida nabati/organik yang mudah diperoleh di lingkungan sekitar petani. Ekstrak pestisida nabati ini bisa ditambahkan ke POC dengan konsentrasi tertentu. Banyaknya jenis pestisida nabati yang ditambahkan juga bisa diatur sendiri-sendiri, disesuaikan dengan hama atau ketersediaan bahan-bahan itu. Salah satu pestisida nabati yang siap pakai dan bisa ditambahkan adalah [NABATOR](#).

## **Tambahkan Biofertilizer**

Saat ini sudah diketahui ternyata tidak hanya akar tanaman saja yang kaya mikroba bermanfaat. Di daun juga banyak ditemukan mikroba-mikroba yang bermanfaat bagi tanaman, yaitu mikroba yang hidup di phylosphere. Teman-teman saya di IPB sudah berhasil mengisolasi dan mengidentifikasi mikroba-mikroba ini. Tapi saya tidak tahu sudah direlease belum produksinya.

---

Mikroba-mikroba untuk akar pun bisa juga ditambahkan ke POC ini. Beberapa mikroba yang umum adalah mikroba penambat N, pelarut P, mikoriza, rhizobium, dan PGPR.

Mikroba-mikroba ini bisa saja ditambahkan ke formula POC kita. Cuma masalahnya mikroba membutuhkan syarat hidup tertentu. Di sini letak kesulitan membuat formula POC yang bisa mempertahankan kehidupan mikroba.

---

### III. Analisis Biaya/Usaha

Sebenarnya agak sungkan saya menuliskan tentang topik ini. Karena kalau saya tuliskan secara detail akan membuka ‘rahasia dapur’ para produsen POC. Kalau konsumen tahu tentang hal ini, bisa bahaya dan merusak harga pasar. Saya akan tuliskan secara garis besar saja, untuk detailnya bisa dihitung sendiri.

Oh..ya..saya juga bukan orang ekonomi atau akuntan, jd analisis usaha ini adalah analisis usaha versi orang biologi. Kalau salah jangan diprotes.... Masukan, kritik, dan sarang yang konstruktif akan diterima dengan tangan terbuka.

Biaya Investasi:

1. Biaya membeli mesin-mesin dan peralatan lainnya
2. Biaya tanah, sewa gedung, sewa lahan, dll.
3. Biaya ijin-ijin.
4. Biaya-biaya siluman.

Biaya langsung:

1. Biaya bahan baku.  
Untuk [Biang POC](#) bisa dihitung dengan cara ini:  
= harga [Biang POC](#) per liter/volume POC yang bisa dibuat (misal 20 liter).
2. Biaya bahan hormon tambahan:  
Dihitung dengan cara yang hampir sama:  
= (harga hormon per kemasan/volume hormon per kemasan) x volume hormon yang ditambahkan ke dalam POC

---

Kalau hormon yang ditambahkan lebih dari satu, tinggal dikalikan saja.

3. Biaya bahan pestisida nabati:  
= harga bahan/volume POC yang bisa ditambahkan.
4. Biaya hara tambahan (mikro atau makro nutrien)  
= harga bahan/volume atau massanya x volume atau massa yang ditambahkan per liter POC.
5. Kemasan.  
Umumnya botol kemasan harganya antara Rp. 2.500 – 3.500/botol.
6. Biaya label:  
Biaya label kurang lebih RP. 300 – 500/label
7. Biaya royalti (kalau ada)
8. Biaya pemasaran
9. Biaya promosi/bonus
10. Biaya overhead

Kalau sudah ketemu tinggal dijumlahkan saja. Dari sini akan ketemu HPP (harga pokok produksi) per liter POC.

Kalau sudah ketemu, coba survei ke toko-toko pertanian dan tanya harga POC yang dijual di toko itu. Dari sini sudah bisa dihitung berapa kira-kira keuntungan kasar dari usaha POC. Menarik sekali bukan????

---

## IV. Seni Menentukan Harga

Setelah menemukan formula [POC](#) yang ToP MarKoToP, langkah berikutnya adalah menentukan berapa harga POC ini mau kita jual. Ada banyak strategi menentukan harga, saya hanya tahu beberapa strategi saja. Pilih strategi yang paling cocok dengan POC Anda dan target pasar Anda.

### Berdasarkan Biaya/Modal

Dari tulisan sebelumnya kita sudah bisa hitung berapa biaya yang diperlukan untuk memproduksi POC. Masukkan sekalian biaya investasi dan biaya overheadnya.

Setelah ketemu angkanya, kita tetapkan berapa keuntungan yang kita harapkan dari produk POC ini. Misalkan saja 20%. Harga jual POC-nya adalah jika keuntungan dihitung dari harga pokok:

$$= \text{Modal} + (20\% \times \text{Modal})$$

Jika keuntungan dihitung dari harga jual

$$= \text{Modal} / 80\%$$

Contoh perhitungannya. Misal biaya pokoknya adalah Rp. 25,000

Harga jualnya:

$$= \text{Rp } 25,000 + (\text{Rp } 25,000 \times 0.2)$$

$$= \text{Rp } 25,000 + \text{Rp } 5,000$$

$$= \text{Rp. } 30,000 \text{ per liter}$$

Atau

$$= \text{Rp } 25,000 / 0,8$$

$$= \text{Rp } 31,250 \text{ per liter}$$

---

## Berdasarkan Harga Pasar

Seni menentukan harga yang relatif mudah. Kita lakukan survey harga POC yang ada dipasaran. Misalkan kita peroleh harga tertinggi, harga menengah, dan harga terendah. Sekaligus di survey juga [POC](#) yang paling laku kisaran harga berapa. Atau berapa harga POC kompetitor kita. Dari data ini kita bisa tentukan berapa harga jual POC kita ini. Bisa saja di harga sedikit lebih rendah dari harga kompetitor. Atau disesuaikan dengan daya beli konsumen target kita.

## Berdasarkan Tambahan Keuntungan Konsumen Yang Memakai POC

Saya lebih suka strategi ini, meskipun relatif lebih sulit dan penuh tantangan. Sebelum melakukan strategi ini, kita perlu melakukan riset terlebih dahulu. Perlu uji coba sampai diperoleh data yang sangat meyakinkan. Dan kita juga harus yakin dengan kualitas [POC](#) yang kita buat. Strategi ini juga perlu biaya, waktu, dan tenaga yang tidak sedikit.

Misalkan saja, setelah kita melakukan uji coba ternyata aplikasi POC kita bisa meningkatkan keuntungan petani/konsumen hingga 25% daripada cara yang sebelumnya mereka pakai. Jika kita bisa meyakinkan petani/konsumen, maka mereka tidak akan keberatan jika 5% dari keuntungan itu digunakan untuk membeli produk POC kita. Kedengarannya mudah, tetapi para praktiknya sangat menantang. Berani mencoba.

Sebagai contoh, petani biasanya mendapatkan pendapatan kotor dari usaha taninya sebesar Rp. 10 juta. Setelah memakai POC pendapatannya naik menjadi Rp. 10jt x 1.25 = Rp. 12.5 juta. Jadi wajar jika kita harga POC kita Rp. 0.5 jt untuk seluruh pemakaiannya, sebut saja 10 L. Jadi per liter harga POC-nya adalah Rp. 50rb.

Strategi ini seringkali memberikan keuntungan paling besar, tetapi kesulitan dan tantangannya sebesar keuntungannya.

---

## V. STRATEGI PEMASARAN POC

**Catatan penulis:** Terus terang saya bukan ahli pemasaran dan marketing. Kalau saya ahlinya, pasti saya sudah kaya bin raya. Saya hanya punya pengalaman sedikit tentang pembuatan [POC](#), tapi belum bisa melakukan strategi pemasaran yang jitu. Jadi isi tulisan ini hanyalah pengalaman orang lain, denger cerita mereka, ditambah membaca dan melamun. Nikmati aja.

Saya ngak tahu mau mulai dari mana, dari yang kecil atau langsung yang besar. Gini aja deh..., mulai dari yang nongol di kepala lebih dulu. So... jangan protes kalau tulisannya tidak sistematis. Baca aja, kalau ada yang bermanfaat ambil, kalau ngak.... buang ke laut aja.....Happy Reading...!!!

### Dapatkan Proyek Gede

Pemerintah punya program untuk pengadaan [POC](#) melalui beberapa BUMN. Beberapa perusahaan plat merah lain juga sudah mulai menggunakan [POC](#)(perusahaan yang bergerak di bidang perkebunan, pertanian, dan agrikultur/agroindustri). Semakin besar perusahaannya tentu saja akan semakin besar kebutuhan [POC](#)-nya. Kadang-kadang mereka mengadakan tender pengadaan [POC](#). (Ngak tahu tender beneran apa tender-tenderan...tau ah....gelap.) Strategi pertama: mendangkan tender dan dapatkan PO-nya. Sebut saja strategi ini STRATEGI MARPROY alias Makelar Proyek.

Ngak usah punya perusahaan sendiri. Pinjam aja ke temen yang punya PT atau CV. Lalu ajukan proposal tendernya. Jangan lupa untuk melakukan PDKT ke panitia tender dan orang-orang yang punya kekuasaan untuk menentukan pemenang tender. Ngak usah ragu-ragu untuk 'main depan' yang diperkuat dengan 'main belakang'.

Volume bin kuantiti PO-nya buesar zekali. Jadi keuntungannya bisa dibayangkan....segunung. Kata orang jawa: 'jer basuki mowo beo'. Semua ada biayanya. Gede untungnya, modalnya juga tidak sedikit.

---

Setelah dapat PO-nya, baru kita mulai produksi sendiri. Ngak usah pusing-pusing, pakai aja [BIANG POC](#). (Sorry...ini murni promosi...). Tinggal diencerkan, tambah ini, tambah itu, botolin, kasih label. Langsung kirim.

Kalau gak bisa ikut tender atau gak menang tender. Masih ada jalan lain untuk mendapatkan PO, yaitu dekети orang-orang yang menang tender. Biasanya mereka juga cari-cari suplier untuk nge-sub kontrak. Tentu saja langkah ini keuntungannya lebih kecil. Tapi...daripada gak jual [POC](#)...???!

Selain perusahaan 'plat merah', perusahaan swasta pun banyak yang mulai menggunakan [POC](#). Setahu saya ada perusahaan sawit besar yang melakukan penyiraman dengan menggunakan pesawat....(Gile..bener....kaya di luar negeri aja...). Coba bayangkan kalau air penyiramannya diberi [POC](#)... Berapa liter ya...kira-kira...volume penjualannya ya.... ????

Menjual ke perusahaan besar perlu taktik dan seni yang berbeda dengan menjual ke perusahaan plat merah. Cara paling jitu adalah dekети ownernya. Jangan lewat lewel dua apalagi level tiga. Owner punya hak veto yang bisa menganulir semua keputusan orang-orang di bawahnya. Kalau ownernya sudah OK..yang lain...bisa diatur....!!!

## **Dekети Tokoh-Tokoh Petani**

Harus diakui kalau negeri kita masih tersisa sifat-sifat feodalisme dan paternalistik (apa artinya....????? Aku juga gak tahu....). Apalagi petani, apa kata tokoh panutan mereka, biasanya mereka akan mengikutinya. Tokoh-tokoh ini bisa tokoh format atau informal. Bisa Mbah Kyai, Ajengan, lurah, tuan tanah, tokoh politik, kades, dan lain-lain.

Bisa juga dengan mendekati tokoh-tokoh organisasib petani. Bisa ketua Kelompok Tani (POKTAN), ketua GAPOKTAN, APTRI atau KTNA. Biasanya mereka diikuti oleh para anggotanya. Mereka juga punya kekuatan untuk mempengaruhi petani-petani di bawahnya. Asalkan mereka OK, yang lain akan mengikuti.

---

Bisa juga dilakukan dengan membuat demplot di sawah atau kebun milik para tokoh ini. Biarkan anggotanya melihat sendiri dan membuktikan sendiri. Kalau sudah terbukti akan lebih mudah untuk dibeli oleh petani.

## **Strateginya Tengkulak**

Petani Indonesia umumnya sudah sangat terjerat oleh para tengkulak yang merangkap sebagai lintah darat. Mereka memberi pinjaman pada para petani dan dibayar dengan hasil panen mereka. Entah terpaksa atau dengan sukarela, mereka akan mengikuti kemauan para tengkulak itu.

Mengadopsi strategi ini, kita bisa memberikan pinjaman pada para petani. Mereka akan terikat dengan kita, nah..disalah satu isi perjanjiannya adalah mereka harus memakai [POC](#) kita dan hutangnya di bayar dengan hasil panen mereka.

Cara ini agak riskan dan memerlukan modal yang tidak sedikit. Tetapi dengan pengawasan yang ketat dan dibumbui dengan sedikit ancaman bin kekerasan. Petani akan menurut apa yang disyaratkan oleh tengkulak. Di sini minimal ada dua keuntungan, pertama dari jualan produk [POC](#). Kedua, dari barang murah yang bisa kita jual lagi.

Kelihatannya jahat ya...untuk petani. Tapi coba dipikir dan dilihat dari sisi lain. Strategi ini bisa dimodifikasi sedikit untuk tujuan demi kebaikan petani.

## **Membuat Demplot Dan Pembagian Produk Gratis**

Membuat demplot dan membagi [POC](#) secara gratis adalah strategi lama. Kadang-kadang strategi ini berhasil, tetapi sering gagal juga.

Yang dilakukan adalah membuat demplot di berbagai wilayah. Tujuannya adalah agar petani melihat dan membuktikan sendiri. Kalau sudah terbukti, diharapkan petani akan dengan sukarela untuk membeli dan memakai [POC](#) kita.

---

Karena banyak produsen yang memakai strategi ini, petani jadi sering mendapatkan produk-produk gratis. Mereka nunggu ada promosi dan dapat [POC](#) gratis. Meskipun contoh yang telah dicoba bagus, mereka tetap melirik ke [POC](#) gratisan. Akan tetapi, membuat demplot rasanya masih tetap diperlukan. Strategi ini digabungkan dengan strategi pemasaran yang lain.

Seringkali diperlukan adanya pendamping atau penyuluh untuk mengajari petani tentang penggunaan [POC](#) dan membantu petani pada masalah budidaya yang lain. Petani akan diawasi terus menurus dan diajari agar setia dengan produk [POC](#). Kalau sudah menjadi favorit petani, jualan [POC](#) menjadi sangatlah mudah. Umumnya petani fanatik dengan produk-produk tertentu.

## **Harga Murah Dan Sebar Dengan Cepat**

Ada juga yang menggunakan cara serbu pasar. Toko-toko saprotan diberi stok produk-produk [POC](#) yang dijual dengan harga yang miring. Dipermanis dengan berbagai macam bonus dan hadiah menarik untuk konsumen. Harga yang murah biasanya menjadi pertimbangan pertama para petani. Apalagi kalau ada hadiahnya, mereka akan mudah tergiur.

Perlu 'napas' yang lumayan panjang untuk melakukan strategi ini. Perputaran modalnya lambat, resiko cukup besar, meskipun keuntungannya lumayan.

## **Jual Langsung**

Klo Anda tinggal di daerah pertanian yang subur. Daerah Anda banyak sawah, ladang, atau kebun, Anda bisa menjual [POC](#) secara langsung. Manfaatkan rasa kedekatan, karib, temen, tetangga, sanak famili untuk menjual [POC](#). Umumnya mereka akan percaya dengan orang yang sudah dikenal. Apalagi jika Anda memiliki reputasi yang baik.

Anda bisa saja melakukan promosi, berikan diskon yang menarik. Klo produk Anda terbukti bagus, mereka tidak akan sungkan-sungkan untuk membeli. Berikan juga saran-saran, bimbingan, dan konsultasi pertanian gratis. Berikan

---

juga tips-tips budidaya tanaman yang baik. Mereka akan menjadi pelanggan yang setia.

Klo Anda punya sawah atau ladang sendiri akan lebih mudah lagi menjualnya. Sawah atau ladang Anda adalah bukti nyata dari keunggulan [POC](#) Anda. Mereka akan melihat dengan mata kepala sendiri, tanpa diminta mereka akan memakainya sendiri.

Menghitung berapa kira-kira omzet yang bias Anda dapatkan dari penjualan langsung ini cukup mudah saja. Datang ke kantor desa atau kecamatan dan tanyakan berapa luas sawah/kebun di kecamatan Anda. Data-data ini biasanya terpampang di tembok kantor kecamatan atau kantor desa. Datanya mungkin tidak valid, tetapi paling tidak bisa digunakan untuk memperkirakan omzet penjualan [POC](#) Anda.

Misalkan saja, di kecamatan Anda terdata sawah dan ladang seluas 5.000 ha. Target Anda 5% dari total luas lahan itu, berarti 250 ha. Satu ha membutuhkan 5 – 20 L [POC](#) (jumlah ini tergantung dari formula yang Anda buat). Kita ambil yang paling rendah saja, yaitu 5 L. Jadi serapan [POC](#)-nya adalah 1250 L per musim panen. Taruhlan satu musim panen 3 bulan, jadi per bulan daya serapnya adalah 416 L atau sekitar 14 L/hari.

Andaikan (berandai-anda lagi....!!!???), keuntungan bersih yang bias Anda peroleh dari bisnis [POC](#) ini adalah Rp. 5000/liter, berarti pendapatan Anda per hari adalah Rp. 70.000/hari. Perbulan kurang lebih Rp. 2.100.000, -. Tambahan penghasilan yang luar biasa, lebih besar dari UMR dan gaji pokok PNS lulusan sarjana.

Catatan: tentu saja ini hanya hitung-hitungan di atas kertas. Realitasnya Anda sendiri yang menentukan. Tidak ada yang mudah, semua perlu usaha dan kesungguhan.

---

## Bisnis Poc Skala Besar Sekalian

Sukses bisnis tidak bisa setengah-setengah. Kalau sudah niat & membulatkan tekad, terjun sekalian di bisnis ini. Misalnya saja, mulai dengan target 10.000 liter/bulan.

Kalau sudah begini, sistem pemasarannya harus dibangun. Saran saya, hindari jualan retail (stor ke toko-toko). Mendingan langsung ke user: petani, kelompok tani, atau gapoktan. Jalur distribusinya lebih singkat.

Masih dengan target 10.000 liter/bulan. Andaikan dosis per ha POC-nya 5 liter, berarti areanya adalah =  $10.000 \text{ liter} : 5 \text{ liter/ha} = 2000 \text{ ha}$ . (kira-kira mencakup 5-6 desa). Kalau Anda pegang satu kecamatan atau satu kabupaten, tidak sulit memenuhi target ini.

Langkah berikutnya bangun pasukan marketingnya. Satu orang bertanggung jawab untuk luasan tertentu (satu desa misalnya). Jadi perlu 5-6 orang. Bekali mereka dengan 'senjata & amunisi pemasaran'. Langsung serbu desa-desa itu, dekati penyuluh, ketua kelompok tani, ketua gapoktan, kepala desa, para tuan tanah, tokoh masyarakat, dll. Lakukan presentasi di rapat2/pertemuan desa. Lakukan demplot dan berikan bonus yang menarik.

Anda harus maintenance petani2 ini. Berikan penyuluhan dan konsultasi gratis tentang masalah pertanian. Bantu juga memecahkan kesulitan-kesulitan yang dihadapi petani. Petani akan jadi pelanggan yang setia dan loyal.

---

## BIANG POC

Biang POC adalah bahan baku pembuatan POC yang sangat pekat. Biang POC dibuat dengan metode fermentasi dan sudah mengandung unsur hara macro dan micro yang sangat dibutuhkan tanaman. Biang POC juga sudah diperkaya dengan hormone tanaman dan pestisida nabati.

Informasi lebih lengkap tentang Biang POC silahkan kunjungi:

<http://isroi.wordpress.com/jualanku/biang-poc-pupuk-organik-cair/>

---

## Lampiran

Beberapa dokumen penting untuk melengkapi buku panduan ini:

**Prosedur Pembuatan Pupuk Organik Cair dengan Biang POC**

[http://www.ziddu.com/download/20367109/petunjukpoc\\_4.pdf.html](http://www.ziddu.com/download/20367109/petunjukpoc_4.pdf.html)

**Contoh Perhitungan Bahan Baku**

<http://www.ziddu.com/download/10155010/perhitunganbahanpoc.xls.html>

**Formula POC untuk berbagai macam komoditas tanaman**

[http://www.ziddu.com/download/10398413/saran\\_formula\\_ccontoh.pdf.html](http://www.ziddu.com/download/10398413/saran_formula_ccontoh.pdf.html)

Beberapa link yang bermanfaat:

**Pestisida Nabati**

<http://isroi.wordpress.com/2010/08/05/belajar-meramu-pestisida-nabati-untuk-pertanian-organik/>

**Kumpulan Resep Pembuatan MOL (Microorganism Local)**

<http://isroi.wordpress.com/2010/09/26/kumpulan-resep-mol-mikroorganism-lokal/>

**Buku Petunjuk Pembuatan Pupuk Organik Granul (POG) --- G R A T I S ! ! ...**

<http://www.ziddu.com/download/8130462/bukupupukorganikgranulisroi.pdf.html>

---

---

---

---