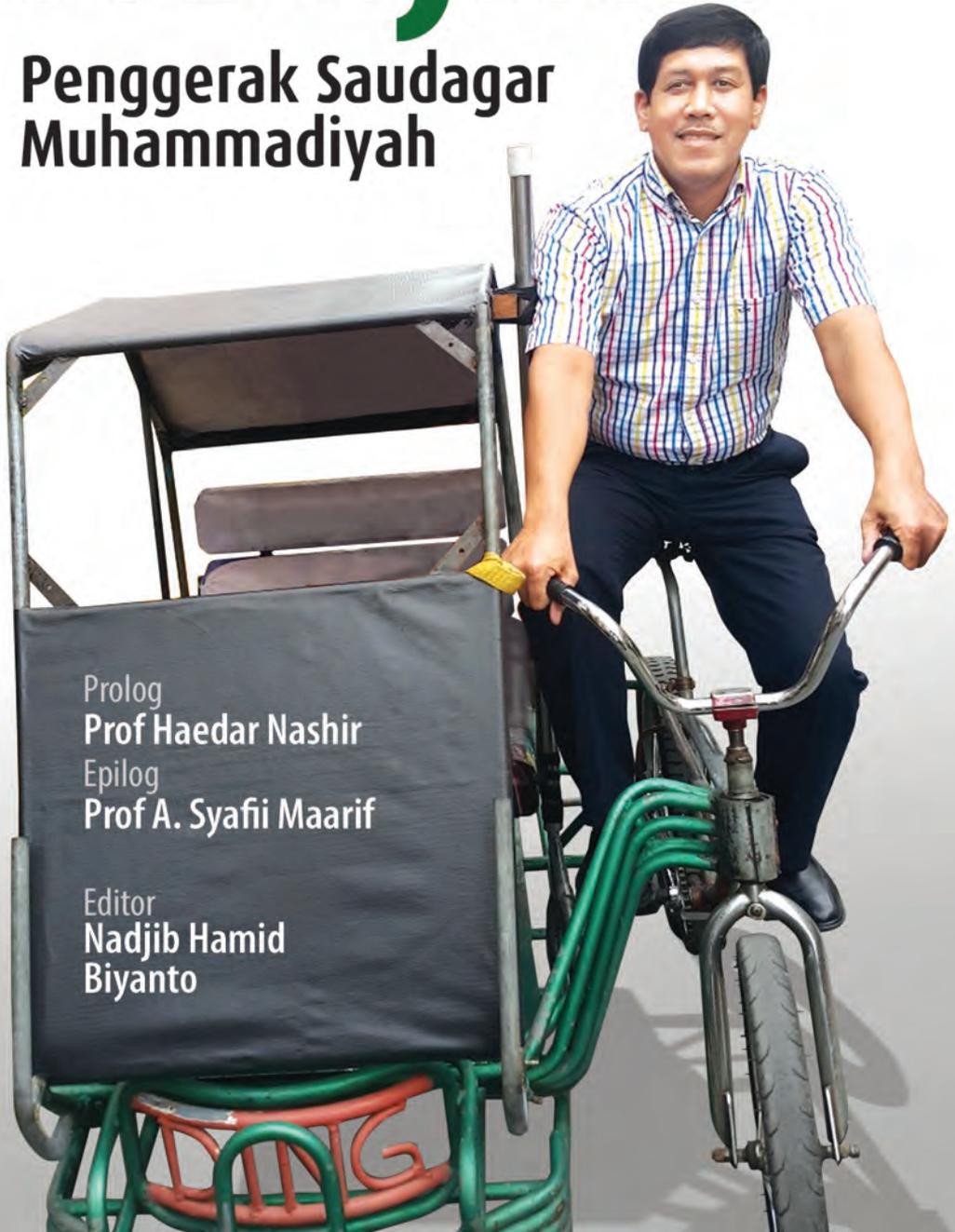


Mohammad Nadjikh

**Penggerak Saudagar
Muhammadiyah**



Prolog
Prof Haedar Nashir
Epilog
Prof A. Syafi Maarif

Editor
**Nadjib Hamid
Biyanto**

Mohammad Nadjikh

Penggerak Saudagar Muhammadiyah



HIKMAH
PRESS

Mohammad Nadjikh

**Penggerak Saudagar Muhammadiyah
@ 2020**

Editor : Nadjib Hamid & Biyanto
Desain Sampul : Rihad Humala
Setter : Cakrawala

Ukuran : 15 x 23 cm
Halaman : xxiv + 322

ISBN :

Penerbit Hikmah Press

Jl. Kertomenanggal IV/1 Surabaya
Telp. 031-8471412 Fax. 031-8420848
Email: matan_pwm@yahoo.com

Cetakan Pertama: Agustus 2020

Hak cipta dilindungi Undang-Undang
Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari penerbit

Sukses Gerakkan Jihad Ekonomi

M. Saad Ibrahim*

*A*lhamdulillah, akhirnya buku berjudul *Mohammad Nadjikh Penggerak Saudagar Muhammadiyah* dapat diterbitkan. Buku ini merupakan kumpulan tulisan yang berisi apresiasi, testimoni, dan kenangan dari para penulis terhadap almarhum Mohammad Nadjikh. Para penulis umumnya merupakan orang-orang terdekat, bersahabat, dan bermitra dengan almarhum semasa hidup.

Mereka berasal dari keluarga, aktivis Persyarikatan, saudagar Muhammadiyah, kolega, dan mitra bisnis. Mereka menulis dalam suasana psikologi dan perspektif yang beragam berdasarkan pengalaman selama berinteraksi dengan almarhum. Karena itulah para pembaca harus memahami setiap tulisan dalam konteks yang berbeda-beda.

Almarhum merupakan bagian dari kepemimpinan Muhammadiyah di provinsi Jawa Timur dalam tiga periode terakhir. Pada saat meninggal, almarhum masih menjabat sebagai Wakil Ketua Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jawa Timur (2015-2020). Sebelumnya, beliau menjadi Ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) PWM Jatim selama dua periode (2005-2010, dan 2010-2015).

Banyak terobosan yang dilakukan beliau bersama tim saat memimpin MEK. Salah satu yang spektakuler adalah pendirian PT Daya Matahari Utama (DMU) yang hingga kini masih eksis dan terus berkembang. Sebagai Badan Usaha Milik Muhammadiyah (BUMM), PT DMU menjadi bagian dari ikhtiar almarhum untuk mewujudkan Jihad Ekonomi. Harapannya, pada saatnya nanti Muhammadiyah menjadi organisasi yang mandiri.

Disamping berkiprah di PWM Jatim, almarhum juga dipercaya sebagai Ketua MEK Pimpinan Pusat (PP) Muhammadiyah (2015-2020). Cerita sukses mengembangkan Jihad Ekonomi di PWM Jatim diteruskan tatkala beliau memimpin MEK PP Muhammadiyah. Secara berkala beliau sukses mengadakan kegiatan Jaringan Saudagar Muhammadiyah (JSM). Melalui kegiatan itu, beliau aktif menggerakkan saudagar Muhammadiyah dari berbagai daerah, dari yang paling mapan hingga menengah dan kecil bergabung dalam JSM. Tujuannya, merealisasikan dan mengembangkan Jihad Ekonomi Muhammadiyah. Almarhum tanpa lelah mengajak para saudagar untuk bersama-sama mewujudkan amanah muktamar ke-47 di Makassar pada 2015 silam. Yakni, menjadikan ekonomi sebagai salah satu pilar dakwah Muhammadiyah.

Sebagai saudagar Muhammadiyah yang sukses mengembangkan PT Kelola Mina Laut (KML), perusahaan yang didirikannya, almarhum tampak sangat disegani di kalangan pengusaha. Bukan hanya pengusaha Muhammadiyah yang menjadikan beliau sebagai inspirator. Sejumlah pengusaha Tionghoa dan pebisnis dari mancanegara juga memberikan apresiasi serta testimoni sebagaimana terangkum dalam bagian buku ini.

Beberapa kali beliau juga memperoleh penghargaan sebagai CEO terbaik dari sejumlah lembaga kredibel berskala nasional dan internasional. Hal itu jelas menunjukkan pengakuan terhadap kiprah yang membanggakan dari beliau sebagai pengusaha andal. Karena itulah, beliau banyak diundang sebagai narasumber seminar, diskusi, dan kegiatan motivasi di kalangan sesama pengusaha.

Almarhum tergolong pribadi yang tidak pernah menolak undangan untuk berbagi pengalaman (*sharing of experience*) dalam

mengembangkan bisnis. Sepanjang ada waktu, dari kelompok mana pun yang mengundang pasti dihadiri dengan senang hati. Dengan retorika yang baik dan motivasi yang penuh antusias, forum seminar dan diskusi yang dihadiri almarhum selalu dinanti. Materi yang disampaikan selalu menarik perhatian hadirin.

Hebatnya, beliau selalu bisa menyesuaikan materi dan gaya penyampaian sesuai kapasitas audiens. Termasuk tatkala memberi motivasi pada mahasiswa di perguruan tinggi Muhammadiyah agar mengasah jiwa entrepreneurship sebagai persiapan memasuki era pasca kuliah. Demikian juga tatkala hadir sebagai narasumber kegiatan pelatihan entrepreneur bagi guru-guru SMK/SMA Muhammadiyah di Jawa Timur.

Di lingkungan PT KML, almarhum juga dikenal sebagai pengusaha yang sukses mengajak para nelayan dari seantero negeri sebagai mitra bisnis. Sebagai mitra bisnis, para nelayan jelas memperoleh keuntungan karena terhindar dari praktik monopoli tengkulak. Hal itu karena para tengkulak umumnya membeli tangkapan nelayan dengan harga yang tidak proporsional. Tetapi melalui mitra usaha yang dikembangkan PT KML, para nelayan memperoleh jaminan pembelian dengan harga yang sesuai.

PT KML juga mendapat keuntungan besar dari para nelayan karena pasokan ikan tidak akan pernah terputus. Kerjasama yang dikembangkan PT KML dan para nelayan jelas berspirit saling menolong (*ta'awun*). Hal itu karena ada komitmen dari kedua belah pihak untuk saling memberi dan menerima manfaat. Pada konteks itulah, nasib dan kesejahteraan ekonomi nelayan perlahan tapi pasti akan membaik. PT KML juga merasa aman karena terus memperoleh pasokan bahan baku untuk diolah menjadi berbagai produk berkualitas ekspor.

Dengan model kerjasama yang saling menguntungkan itulah, PT KML berkembang pesat meski baru berusia seperempat abad. Berbagai produk PT KML bukan hanya beredar di pasar lokal dan nasional. Lebih dari itu, pasar internasional juga sukses ditembus. Olahan produk PT KML yang berasal dari bahan *sea food* yang berkualitas telah banyak diminati masyarakat dari berbagai belahan dunia.

Karena itulah tidak mengherankan jika almarhum digolongkan sebagai saudagar papan atas yang telah mendunia. Hebatnya, prestasi membanggakan itu diraih almarhum yang merupakan pengusaha muslim, pribumi, dan benar-benar berangkat dari nol. Hingga pada akhirnya beliau dikenal luas sebagai; “Sang Teri yang Menggurita”. Secara lebih utuh, kisah sukses beliau mengembangkan bisnis dapat dibaca dalam *Mohammad Nadjikh Sang Teri Menggurita* (2019). Buku tersebut jelas sekali merekam warisan (*legacy*) yang ditinggalkan beliau dan selayaknya diteruskan para pengusaha, khususnya saudagar Muhammadiyah.

Selamat jalan sang penggerak saudagar Muhammadiyah. Inshaallah almarhum menghadap Sang Khaliq dalam keadaan husnul khatimah. Semoga jejak langkah yang sudah dimulai beliau dalam mewujudkan kemandirian Muhammadiyah melalui Jihad Ekonomi menjadi inspirasi bagi aktivis Persyarikatan.

Atas nama PWM Jawa Timur, kami mengucapkan terima kasih atas dedikasi almarhum selama berkiprah di Persyarikatan Muhammadiyah. Semoga semua itu menjadi amal shalih almarhum di hadapan Allah Swt. Kepada keluarga almarhum dan semua penulis buku ini, kami mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga.

Ucapan terima kasih secara khusus kami haturkan pada Prof Haedar Nashir, dan jajaran Pimpinan Pusat Muhammadiyah yang telah berkontribusi terhadap buku ini. Tak lupa pula kami sampaikan terima kasih kepada Tim Editor dan panitia penerbitan buku ini. Semoga Allah memberikan balasan yang terbaik untuk semua amal shalih kita. Amin.

**Ketua Pimpinan Wilayah Muhammadiyah Jawa Timur
Periode 2015-2020*

Inspirasi Itu Tak Jauh

Winanda Prima Mahardhika*

Puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta karunia-Nya sehingga buku “*Mohammad Nadjikh Penggerak Saudagar Muhammadiyah*” dapat dipersembahkan kepada pembaca yang budiman.

Sambutan pengantar ini kami susun dalam rangka penghormatan terakhir dan permohonan doa terbaik untuk almarhum Ir. Mohammad Nadjikh. Beliau telah berpulang ke Rahmatullah pada Jumat, 17 April 2020, jam 10.05 WIB, di Surabaya. Semoga amal ibadah beliau diterima Allah SWT. Semoga seluruh nilai-nilai, ajaran, dan pengalaman beliau menjadi amal yang bermanfaat bagi kita semua.

Seperti yang kita kenal bersama, almarhum merupakan seorang pengayom, pembina, tauladan, serta inspirator bagi kita semua. Hal itu sangat jelas terasa melalui karya-karya yang beliau hasilkan mulai dari program atau kegiatan bidang religius, sosial kemasyarakatan, pendidikan, hingga dunia usaha atau *entrepreneurship* yang telah melahirkan nilai-nilai mulia dan bermanfaat bagi umat. Salah satu slogan sering kami dengar pada setiap kesempatan, “*Kalau takut jangan berani-berani!, Kalau berani jangan takut-takut!*”.

Melalui slogan itu secara tersirat beliau ingin menyampaikan pesan kepada kita, apabila dalam

memulai atau melaksanakan sesuatu, baik pekerjaan, amanah atau tekad, hendaknya kita senantiasa yakin serta percaya terhadap apa yang kita miliki dan lakukan. Kita pun tidak lupa selalu berserah diri dan bermohon kepada Allah SWT. Atas berkat dan bimbingan-Nya pada akhirnya kita mampu meraih apa yang kita cita-citakan.

Sebagai anak laki-laki pertama dalam keluarga, tentu menjadi pengalaman dan tantangan tersendiri bagi saya. Baik itu dalam keluarga almarhum ataupun dalam KELOLA Group saat ini. Banyak momen unik, baik menyenangkan atau bahkan sebaliknya. Namun hal tersebut tetap dan akan selalu menjadi momen berharga yang patut saya kenang, dan bisa menjadi *sharing* cerita atau pengalaman bagi anak dan cucu saya kelak.

Sejak mengenyam pendidikan di bangku sekolah hingga ke universitas, saya sudah memiliki angan-angan dan impian sendiri. Bisa dibilang sebuah cita-cita untuk berkembang di luar bayang-bayang nama besar Bapak. Tak dapat dipungkiri lagi, dahulu hubungan saya dengan Bapak tidak begitu dekat. Namun seiring perjalanan waktu, serta *supporting* dari Ibu saya; angan-angan tersebut berangsur berubah saat saya mulai intens berdiskusi dengan Bapak. Terutama soal impian beliau dan harapan besar yang diberikan kepada saya.

Demikian pula dalam hal keputusan untuk memilih pasangan hidup. Satu kalimat yang selalu saya ingat betul saat itu. Bapak berpesan, “Yang penting latar belakang keluarga harus baik”. Dari situlah saya sangat menghargai pendapat Bapak. Bisa disimpulkan beliau begitu pengertian kepada puteranya yang ingin menentukan jalan hidupnya sendiri. Saya merasakan kalau beliau selalu berpikiran ke depan, terbuka, dan tidak memaksakan diri. Perlahan, namun pasti saya mulai paham seperti apa Bapak. Meski harus diakui, perdebatan-perdebatan kecil tetap terjadi.

Ada sebuah moment menarik saat persiapan *25th Anniversary KML Food*. Saat itu saya diberi tanggung jawab untuk menyukseskan *Silver Anniversary* tersebut. Malam itu, H-2 di Grand City, saat persiapan Screen Stage Entertainment masih belum final. Saya merasakan ketidakpuasan beliau atas hasil kerja yang kami presentasikan. Mulai dari susunan acara, *milestone company* hingga

detail agenda seperti tata bahasa, kolase video, foto dan banyak lagi lainnya.

“Harus *perfect*. Ini kurang lengkap. Harus ditambah ini dan itu,” begitu tuntutan beliau dengan nada tinggi. Saat itu di ruangan *editing* Grand City ada panitia (sie acara) dan beberapa pihak *vendor*.

Saya mencoba menengahi dan tetap *cooling down*. Namun akibat beda pengertian, membuat kami semua seakan menemui jalan buntu. Hingga pada akhirnya tidak mampu menahan diri dan ikut terbawa suasana. Saya dan Bapak terlibat adu argumentasi yang sengit, hingga saya memutuskan untuk meninggalkan ruangan sejenak untuk shalat Isyak dan menenangkan pikiran. Sekembalinya dari shalat, kami berdiskusi kembali dan sepakat untuk berkomitmen selesaikan hasil yang tidak *perfect* tersebut. Kali ini kami semua duduk bersama dengan ‘kepala dingin’.

Saat itu menjelang larut malam, beberapa menit lagi Grand city akan tutup. Sedangkan tugas kita belum final. Tanpa berfikir panjang saya sampaikan “Okay Pak, kita kerjakan malam ini sampai selesai”. Setelah itu kita berempat: pak Rheza, pak Yoga dan pak Chris supervisi tim Event Organizer (EO) di studio mereka, yang tempatnya tidak jauh dari Grand City. Akhirnya, pekerjaan tersebut selesai sekitar pukul 03.00. Saya beserta lainnya yakin hasil kali ini jauh lebih baik dan sesuai harapan Bapak.

Di sela-sela waktu, saya mencoba *flash-back* soal perbedaan pemikiran saya dan Bapak sebelumnya. “Mengapa harus *perfect* 100%? Toh nantinya tidak ada yang tau kekurangan minor yang terjadi,” kata saya dalam hati.

Saat *event anniversary* berlangsung, hingga selesai, saya melihat kepuasan dari semua yang hadir di acara tersebut, tidak terkecuali Bapak. Saya merasa puas dan lega. Akhirnya saya paham apa yang dimaksud beliau yang selalu menuntut: “Harus *Perfect!*”.

Pada hakekatnya “tiada sukses tanpa perjuangan dan kerja keras”, adalah gambaran pencapaian selama almarhum Mohammad Nadjikh hidup dan berkarya. Hal tersebut merupakan akumulasi pengalaman hidup beliau yang bergelombang seperti ombak di laut lepas. Perihnya cobaan hidup yang dialami telah melecut beliau untuk

mencapai prestasi terbaik dalam setiap episode perjalanan hidup. Terciptanya sosok yang bukan hanya sukses dalam hidupnya, namun juga menjadi inspirasi bagi orang lain. Beliau telah memberikan begitu banyak nilai positif, dan manfaat bagi kita semua untuk hari ini dan esok.

Siapa pun yang pernah menjalin interaksi dengan almarhum, mulai dari keluarga besar Muhammadiyah, kolega/rekan, staff-karyawan, partner bisnis hingga politisi ataupun pejabat pemerintahan, pakar atau akademisi terkemuka dan keluarga besar almarhum telah mendapatkan kesan yang sama.

Belia adalah pelita harapan. Almarhum adalah sosok penuh semangat yang tidak pernah padam. Pemberi harapan baru serta seorang tauladan yang inspiratif. Besar harapan kita bersama agar dapat menyerap serta mengimplementasikan semua nilai yang beliau tanamkan hingga pada akhirnya memberikan manfaat bagi kita semua.

Pada kesempatan ini, ijin kan saya, Winanda Prima Mahardhika, mewakili keluarga besar almarhum Mohammad Nadjikh untuk menghaturkan terimakasih kepada Bapak dan Ibu keluarga besar Muhammadiyah, para pemangku kepentingan (*stakeholders*), seluruh staff, karyawan, jajaran Komisaris dan Direksi KELOLA Group. Atas kesempatan dan dukungan yang diberikan kepada almarhum hingga menjadi pribadi mulia dan inspiratif.

Ucapan terima kasih secara khusus kami haturkan kepada PWM Jatim yang telah memrakarsai penerbitan buku ini. juga kepada para penulis dan editor buku ini, sehingga buku yang sangat penting ini terbit.

Akhir kata, semua keyakinan dan kerja keras yang telah almarhum dan kita lakukan ini tentunya terlaksana atas ridla Allah SWT. Tanpa ridla-Nya kita semua bukanlah apa-apa. Maka dari itu marilah kita haturkan puji syukur dan terimakasih tiada henti kepada Tuhan Yang Maha Esa atas karunia dan rahmat yang telah diberikan selama ini. Amin.

**Putera sulung dari 4 bersaudara*

Daftar Isi

Pengantar

M. Saad Ibrahim
Sukses Gerakkan Jihad Ekonomi ~ iii

Winanda Prima Mahardhika
Inspirasi Itu Tak Jauh ~ vii

Prolog

Haedar Nashir
Muhammadiyah Kehilangan Mohammad Nadjikh ~ 1

Testimoni

A. Djauhar Arifin
Sosok Enterpreneur Profesional ~ 9

Abdulkadir Baraja
Muslim Pengisi Kemerdekaan RI ~ 13

Abdul Mu'ti
Mengenang Pak Nadjikh ~ 17

Abdul Rohim Ghozali
Mohammad Nadjikh & Sula Tumpul Muhammadiyah ~ 23

Abdullah Smith
Mohammad Nadjikh (In Memorium PT DMU) ~ 29

Achmad Jainuri
Perginya Ekonom Al-Ma'un ~ 35

Anwar Abbas
Muhammad Nadjikh Adikku ~ 39

Aries Mufti
Teladan dan Pahlawan Nelayan ~ 43

Aunur Rofiq
Catatan untuk Sahabat M. Nadjikh ~ 49

Badri Munir Sukoco
Paradoks dan Mohammad Nadjikh ~ 53

Biyanto
Etos Nadjikh, Etos Berkemajuan ~ 57

Dadang Mohammad
Pak Nadjikh dan Jangkar Daratnya ~ 63

Dahlan Iskan
Tiba-tiba Tiada ~ 67

Dhimam Abror Djuraid
Ayek Telah Pergi (Eulogi untuk Mohammad Nadjikh) ~ 71

Eriyatno
Saudagar Inovatif ~ 77

Fathan Kamil
Teguh dalam Pendirian, Fokus pada Tujuan ~ 81

Fathul Huda
Pengusaha Hebat dan Kader Moderat ~ 85

Fatikhudin
Meninggalkan *Legacy* Bagi Umat ~ 89

Hajriyanto Y. Thohari
Mohammad Nadjikh & Mimpi Bisnis Muhammadiyah ~ 95

- Hatib Rahmawan
Membaca Abdurrahman bin Auf, Terkenang Pak Nadjikh ~ 105
- Herry Zudianto
Selalu Memberikan Jalan Keluar Yang Mudah ~ 109
- Hidayatulloh
Hidup dan Menghidupkan ~ 113
- Hidayatur Rahman
Kalau Ada Mau, Harus Jadi ~ 117
- Iman Supriyono
Mohammad Nadjikh yang Suportif ~ 123
- Indra N. Fauzi
The Nadjikh Way: Mr. Perfecto ~ 129
- Khoirul Anwar
Selalu Sigap (*Agility*) ~ 137
- Lalilatul Qodri
Sukses Absolut Sang Pelita ~ 143
- M. Novi Saputra
Bisnis Model Repot dan Sulit Ditiru ~ 149
- M. Sulthon Amien
Pak Nadjikh Pamitan ke Saya ~ 155
- Mahendra Siregar
Wiraswasta Pejuang Nilai Tambah Indonesia Sehati ~ 161
- Masfuk
Inspirasi Berserikat yang Hebat ~ 167
- Misbahul Huda
Orang Baik itu Telah 'Mudik' ~ 171
- Muhaimin Iqbal
Kenangan Bersama Mohammad Nadjikh ~ 175

Muhammad Hazmi
Saudagar dengan Konsep Bisnis Hybrid ~ 179

Muhammad Nasih
Mohammad Nadjikh ~ 185

Mukhaer Pakkanna
Selamat Menempuh Hidup Baru ~ 191

Nadjib Hamid
Nama Membawa Harapan ~ 197

Nazaruddin Malik
Cermat, Lugas dan Cepat ~ 205

Noor Nahar
Peduli Nasib Nelayan dan Petani ~ 209

Nur Cholis Huda
Mohammad Nadjikh Sang Inspirator ~ 211

Nurhayati Subakat
Mohammad Nadjikh: Muhammadiyah dan Keluarga ~ 217

Paychun Limansaputra
Pak Nadjikh Sosok Pluralis ~ 223

Philip K. Widjaja
Sahabat Yang Selalu Kukenang ~ 227

Qosdus Sabil
Sempat Dicurigai Mau Dongkel Menteri ~ 233

Rokhmin Dahuri
Entrepreneur Kelas Dunia Yang Saleh ~ 239

Sambari Halim Radianto
Sederhana, Tidak Bedakan Teman & Pengusaha Sukses ~ 245

Setyo Budi
Sosok Panutan, Pengayom, dan Pelindung
Transformasi UMG ~ 249

Siti Dalilah Candrawati
Man Jadda Wajada dalam sang Teri Menggurita ~ 253

Soetrisno Bachir
Pengusaha Besar Kebanggaan Muhammadiyah ~ 257

Sugeng Purwanto
Membuat Ibunya Bahagia ~ 265

Sukadiono
Out of the Box dan Sederhana ~ 271

Suwidi Tono
Selamat Jalan Cak Nadjikh ~ 277

Suyoto
A Real RICH Man of Muhammadiyah ~ 281

Syafiq A. Mughni
Selalu Bersemangat ~ 285

Taufiqulloh A. Ahmady
Muhammadiyah dan Kaum Nelayan ~ 291

Teguh Wahyudi
Kenangan dan Rencana yang Tak Sampai ~ 295

Tjahja Gunawan Diredja
Sukses Berkat Perlakuan Ibu seperti Ratu ~ 299

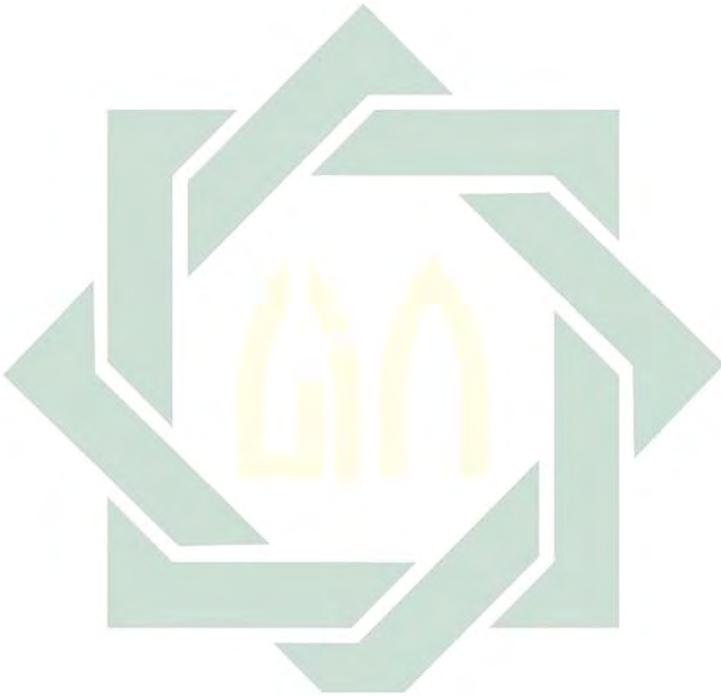
Yuswohady
Nadjikhnic ~ 309

Zainul Muslimin
Teman yang Konsekuen ~ 315

Zainul Wasik
Etos Kerja Mohammad Nadjikh ~ 321

Epilog

Ahmad Syafii Maarif
Bukan Pengusaha Biasa ~ 327



Muhammadiyah Kehilangan Mohammad Nadjikh

Haedar Nashir*

Kabar duku itu terasa mengagetkan. Media sosial menyebarkan kabar takziah: “Telah meninggal dunia Ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) Pimpinan Pusat Muhammadiyah dan salah satu tokoh besar Perikanan Indonesia, Bapak Mohammad Nadjikh (CEO PT Kelola Mina Laut) pada hari ini, Jumat, 17 April 2020 pukul 10.00 WIB. Mohon doa dari semuanya. Semoga husnul khatimah dan amal ibadahnya diterima Allah SWT.”

Saya segera telpon Doktor Sukadiono, Bendahara Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jatim dan juga Rektor Universitas Muhammadiyah Surabaya, untuk meminta kepastian kabar duka itu. Benar, Muhammadiyah telah kehilangan Ketua MEK yang juga pengusaha ternama itu. *Inna Lillahi wa Inna Ilaihi Raji'un*. Tidak lama kemudian, saya juga sempat ditelpon Doktor Sulthon Amien, Wakil Ketua PWM Jatim menceritakan detail sakitnya Pak Nadjikh, yang sama-sama tidak mengira beliau akan dipanggil Allah secepat itu.

Para kolega Pak Nadjikh dari luar menyampaikan duka. Pengusaha ternama Sudhamek via WA menyampaikan belasungkawa lewat penulis, “Selamat jalan Mas Nadjikh. Dia kebetulan sahabat baik saya, Pak.”

Pak Dahlan Iskan secara khusus menulis tentang sosok Pak Nadjikh, yang dikatakannya sebagai pengusaha pribumi, muslim, dan dari daerah yang sukses dan istikamah di jalan bisnis. Pak Nadjikh ditulisnya sebagai pengusaha besar yang tidak terdoda ke dunia politik. Padahal dirinya sudah sukses di bisnis dan berpeluang besar mampu mempengaruhi dunia politik. Bukan politik yang mempengaruhi dirinya.

Pak Nadjikh, demikian sering nama beliau disapa, adalah pengusaha atau saudagar ternama. Beliau aktif di Muhammadiyah setelah mendapat amanat sebagai Ketua MEK PP Muhammadiyah periode 2015-2020. Sebelumnya juga menjadi Ketua MEK PWM Jatim (2005-2015). Pada periode 2015-2020 beliau juga Wakil Ketua PWM Jatim.

Setelah berjalan, beliau dan kawan-kawan gigih membentuk dan mengembangkan aktivitas Jaringan Saudagar Muhammadiyah. Alhamdulillah spirit dan etos saudagar Muhammadiyah terus menggeliat. Belum meluas betul hasilnya, tetapi gerak saudagar dan program ekonomi menggelinding. Mungkin di internal Muhammadiyah sendiri tidak banyak yang betul-betul tahu kalau beliau pengusaha besar dan sukses. Beliau benar-benar saudagar Muhammadiyah yang sukses. Saudagar asli dari Gresik Jawa Timur yang menasional dan go-international.

Pak Nadjikh adalah sosok pengusaha yang sukses dari bawah hingga ke puncak. Warga dan kolega Muhammadiyah sangat dekat hubungan dengan Pak Nadjikh. Pembawaannya ramah dan riang sebagaimana pada umumnya kawan-kawan dari Jawa Timur. Orang dibuatnya tidak sungkan, sehingga nyaman dalam berinteraksi. Beliau juga rendah hati.

Ketika meminta testimoni atas biografinya kepada penulis, beliau mengirim WA berikut: “Saya mengucapkan *matur nuwun sanget* di sela-sela kegiatan Pak Haedar yang cukup padat dan undangan sana sini masih bisa menyempatkan waktu menulis testimoni otobiografi saya. Semoga Allah membalas kebaikan Pak Haedar, selalu sehat wal ‘afiat, penuh barokah dan manfaat. Wass.”

Saya mengenal lebih dekat setelah Pak Nadjikh diamanati sebagai Ketua MEK Pimpinan Pusat Muhammadiyah periode Mukhtar Makassar 2015-2020. Tahun lalu sempat memberi testimoni tertulis untuk otobiografinya. Terakhir di Surabaya saya bersama istri menghadiri pernikahan putrinya.

Saya didaulat menjadi salah satu saksi bagi pernikahan putrinya. Beliau tampak bahagia sekali. Menjadi wali nikah sangat baik, bahkan ketika ijab qabul menikahkan putrinya itu, sangat lancar dengan ijab beredaksi bahasa Arab yang baik. Saat itu saya melihat rona bahagia Pak Nadjikh. Itulah saat terakhir kalinya saya berjumpa di Surabaya.

Beliau memang tidak banyak bicara, layaknya pengusaha sukses. Mungkin yang banyak bicara biasanya yang berteori ekonomi dengan asumsi-asumsi teoritiknya yang canggih, tentu itu penting juga.

Tapi untuk berhasil membangun ekonomi di dunia nyata memang perlu pelaku bisnis seperti Pak Nadjikh. Ekonomi dan bisnis langsung dikerjakan atau dipraktikkan, bukan diteorikan. Kata Pak Jusuf Kalla, berbisnis itu seperti berenang. Jangan banyak teori tentang renang. Langsung saja disuruh renang sambil diarahkan. Lama kelamaan terampil.

Pak Nadjikh sebagai pengusaha sukses memperoleh amanat menjadi Ketua MEK karena keberhasilan dan pengalamannya dalam dunia usaha atau bisnis. Diharapkan dengan kepiawaiannya dalam berbisnis dapat mengembangkan ekonomi dan kewirausahaan di lingkungan Muhammadiyah. Sekaligus menularkan virus “n-Ach” (*need for Achievement*) kesaudagarannya kepada para wirausahaan dan mereka yang belajar bisnis di Muhammadiyah. Termasuk bagi mereka yang bergabung dalam Jaringan Saudagar Muhammadiyah yang berada dalam koordinasi MEK yang dipimpinya.

Harapan kepada Pak Nadjikh demikian besar sehingga dalam satu periode dapat terbangun kondisi dan perkembangan dunia bisnis dan kewirausahaan sebagai bagian dari program ekonomi yang menjadi pilar ketiga gerakan Muhammadiyah setelah pendidikan dan sosial kesehatan.

Memang masih banyak yang harus dikerjakan Pak Nadjikh di MEK yang belum tercapai. Semestinya para pelaku bisnis Muhammadiyah mentransfer ilmu dan pengalamannya ke para calon wirausahawan dan kader pebisnis muda Muhammadiyah hingga sukses mengikuti jejak Pak Nadjikh. Selain itu bagaimana pengalaman bisnis para saudagar sukses itu dikonversi menjadi sukses bisnis organisasi.

Saya di beberapa forum pertemuan saudagar Muhammadiyah menyampaikan, tidak sedikit para pebisnis yang sukses di dunia bisnisnya, namun tidak berhasil menjadikan Muhammadiyah sebagai organisasi bisnis yang berhasil. Bisnis Muhammadiyah secara institusi memang masih perlu perjuangan panjang. Pak Nadjikh sudah meletakkan dasarnya dan mempraktikkannya secara nyata.

Kini tinggal bagaimana para penerus dan koleganya melanjutkannya ke tangga sukses yang lebih luas. Para pegiat MEK dan pebisnis muda harap sungguh-sungguh, fokus, dan kerja keras agar meraih sukses. Bergerak dalam bisnis tidak bisa *simsalabim*. Tidak bisa instan dalam berbisnis maupun bidang lainnya. Jangan pula manja dan seakan menunggu godot.

Dalam bisnis, politik, profesi, serta gerak amal usaha dan kegiatan Persyarikatan pun tidak ada yang sekali jadi tanpa perjuangan total. Segalanya harus diperjuangkan dengan gigih dan jatuh bangun sehingga berbuah sukses. Pak Nadjikh semasa hayatnya membuktikan, jika bersungguh-sungguh maka Allah akan memberi banyak jalan sebagaimana janji-Nya.

Kita waktu itu berharap Pak Nadjikh sukses membangun pohon bisnis Muhammadiyah sebagaimana kerajaan bisnis yang telah dibangunnya dengan jiwa petarung dan pejuang unggul. Namun harapan itu tidak kesampaian karena Pak Nadjikh dipanggil Allah ke haribaan-Nya.

Harapan itu kini berada di pundak para mujahid bisnis di MEK sebagai penerusnya. Semoga Pak Hery Zudianto dan kawan-kawan yang telah diangkat untuk melanjutkan kepemimpinan MEK Pimpinan Pusat Muhammadiyah dalam sisa waktu sampai Mukhtamar dapat menunaikan cita-cita tersebut.

Semoga kepergian Pak Nadjikh tidak membuat para saudagar berhenti bergerak memajukan ekonomi Muhammadiyah sebagai pilar ketiga Persyarikatan. Kita sungguh kehilangan almarhum Pak Nadjikh. Semoga keluarga beliau diberi kesabaran dan kekuatan sehingga ikhlas menerima musibah yang berat itu. Muhammadiyah Jawa Timur dan nasional betul-betul kehilangan Pak Nadjikh.

Kita lepas almarhum dengan ikhlas, diiringi do'a semoga husnul khatimah, diampuni kesalahannya, serta diterima amal ibadahnya di sisi Allah SWT. Selamat jalan Pak Nadjikh, sang saudagar sejati menghadap Ilahi Rabbi.[]

**Ketua Umum Pimpinan Pusat Muhammadiyah*



Mohammad Nadjikh

Penggerak Saudagar Muhammadiyah

TESTIMONI

TESTIMONI

TESTIMONI



Sosok Entrepreneur Profesional

A. Djauhar Arifin*

Saya kali pertama bertemu dan mengenal Mohammad Nadjikh pada 2004. Selanjutnya, pertemuan saya dengan dia terjadi lebih intensif. Tatkala saya undang dalam acara seminar nasional dalam rangka hari ulang tahun PT Polowijo Gosari Group ke-32 pada 2010, dia datang. Waktu itu dia hadir masih sebagai peserta seminar.

Beberapa kali dia juga bersilaturahmi ke kantor PT Polowijo. Termasuk saat terjadi krisis moneter yang melanda negeri tercinta pada 1998. Saat itu, dia datang untuk bersilaturahmi sekaligus ingin mengenalkan teman baiknya. Menurutnya, siapa tahu temannya itu dapat membantu kondisi perusahaan yang sedang dilanda krisis. Tetapi, syukur Alhamdulillah, kondisi perusahaan terus membaik tanpa harus mendapat bantuan dari luar.

Dalam kesempatan lain, dia juga hadir untuk *sharing* pengalaman sebagai sesama pengusaha dengan karyawan PT Polowijo Gosari Group. Untuk menyambung silaturahmi sesama pengusaha asal Gresik, saya juga beberapa kali menghadiri undangan Mohammad Nadjikh. Kehadiran saya itu dalam rangka untuk memenuhi undangan resmi PT Kelola Mina Laut (KML) yang dipimpin Nadjikh.

Saya juga beberapa kali hadir dalam acara keluarga Nadjikh. Demikian sebaliknya, Nadjikh juga

acapkali menghadiri undangan keluarga saya. Kesan saya, sebagai pribadi Nadjikh tergolong orang yang baik, religius, jujur, dan tidak neko-neko.

Lebih dari itu, Nadjikh juga sangat pintar menghargai orang tua. Termasuk dengan sesama pengusaha yang lebih senior, seperti saya ini. Dalam beberapa kali berinteraksi itulah, saya menilai Nadjikh merupakan tipe saudagar yang lurus dalam mengembangkan bisnisnya.

Sebagai CEO PT KML, Nadjikh tergolong sangat sukses mengembangkan bisnisnya. Bisnis yang digelutinya benar-benar dirintis dari bawah. Hingga pada akhirnya, PT KML menjadi perusahaan raksasa kelas dunia di bidang perikanan. Semua itu dicapai Nadjikh tidak dengan tiba-tiba, melainkan melewati proses jatuh-bangun. Dari situlah saya merasa dia sebagai saudagar dan entrepreneur sejati.

Sebagai saudagar, dia tergolong tangguh mengembangkan bisnisnya dari hulu ke hilir. Semua bisnis yang berkaitan dengan perikanan dan beragam produknya digarap oleh perusahaan Nadjikh. Padahal jika mau jujur, bisnis di bidang perikanan sangat kompleks dan penuh resiko. Tetapi hebatnya, dia dapat menaklukkan tantangan yang dihadapi. Karena itulah tidak mengherankan jika bisnis yang digelutinya semakin menggurita.

Sebagai entrepreneur sejati, Nadjikh juga tidak pelit untuk berbagi pengalaman. Jika pengusaha lain umumnya menyembunyikan sebageian ilmu dan pengalaman suksesnya, maka hal itu tidak terjadi pada sosok Nadjikh. Dia benar-benar ingin ada banyak orang yang sukses sebagai pengusaha seperti dirinya. Dalam setiap sesi berbagi pengalaman, Nadjikh mengajari kiat sukses menjadi pengusaha dari ujung ke ujung. Terasa sekali tidak ada yang disembunyikan.

Dari situlah saya menangkap bahwa Nadjikh ini merupakan entrepreneur sejati. Apalagi kalau dia sudah memotivasi karyawan atau calon pengusaha. Dengan gaya komunikasi yang baik dan kisah sukses bersama PT KML, Nadjikh benar-benar mampu memesona peserta pelatihan atau seminar. Dalam beberapa kali sesi berbagi

pengalaman dengan karyawan PT Polowijo, Nadjikh juga selalu memukau. Motivasinya, semangatnya, dan pengalamannya benar-benar ditumpahkan pada peserta.

Rasanya tidak berlebihan jika menyebut Nadjikh sebagai entrepreneur profesional. Sebutan itu merujuk pada karakternya yang sangat terukur. Jika bekerja, semua harus sempurna. Karena itu, tidak mengherankan jika semua detail persoalan dikuasai dengan baik. Sebagai pengusaha yang sangat sukses, dia juga tidak mau larut dalam hiruk pikuk dunia politik. Inilah perbedaan Nadjikh dengan pengusaha pada umumnya.

Sebab, sudah menjadi rahasia publik, jika ingin menjadi pengusaha sukses maka harus pandai memosisikan diri di tengah tarik-menarik kepentingan politik. Pengusaha juga harus menebar investasi pada semua aktor politik. Hal itu dilakukan agar siapa pun yang memenangkan kontestasi politik pada saatnya memberikan dukungan pada bisnisnya. Tetapi selama saya mengenal Nadjikh, tidak sekalipun terdengar dia bermain-main dengan dunia politik. Pada konteks ini, saya menggolongkan Nadjikh sebagai pengusaha yang apolitik. Tidak peduli dengan dunia politik. Yang penting, kerja, kerja, dan kerja.

Nadjikh juga termasuk salah seorang pengusaha yang berkomitmen untuk memberdayakan masyarakat, termasuk para nelayan di kawasan Gresik dan sekitarnya. Sebagai perusahaan yang bermitra dengan ribuan nelayan, komitmen PT KML untuk memberdayakan masyarakat benar-benar diwujudkan.

Sosok Nadjikh sebagai pengusaha dan saudagar yang memberdayakan masyarakat inilah yang harus diteladani oleh pelaku bisnis di Persyarikatan Muhammadiyah. Sejauh ini Muhammadiyah memang sudah sangat sukses dengan bekerja di bidang pendidikan dan kesehatan. Tetapi, secara jujur harus diakui, Muhammadiyah masih belum menjadikan ekonomi sebagai perhatian utama.

Di Muhammadiyah juga sangat berkekurangan dengan kelompok saudagar. Padahal kalau mau menjadi organisasi yang mandiri, pilar ekonomi harus digarap secara serius. Dan, harapan

untuk mengarap pilar ekonomi ini tentu saja bertumpu pada para saudagar atau pengusaha.

Karena itulah, Muhammadiyah penting melahirkan Nadjikh-Nadjikh baru pada masa mendatang. Dengan semua amal kebaikan yang telah diwariskan, termasuk benih-benih entrepreneurship yang menjadi perhatiannya, rasanya harus ada segolongan pelaku bisnis di Muhammadiyah yang meneruskan cita-cita mulia Nadjikh. Bukan sekedar menjadi pengusaha yang selalu berpikir keuntungan pribadi, melainkan juga semangat untuk memberdayakan masyarakat.

Dengan memperkuat basis ekonomi umat, Muhammadiyah akan menjadi gerakan sosial keagamaan yang mandiri dan terbebas dari beragam kepentingan politik. Tetapi harus diakui, bahwa untuk mencapai posisi tersebut bukan sesuatu yang mudah. Dan, memang tidak ada yang mudah jika kita menginginkan hasil maksimal. Kata kuncinya, nilai-nilai yang telah diwariskan Nadjikh, yakni bekerja keras, penuh semangat, jujur, terukur, fokus, tidak mudah tergoda politik, dan saling memberdayakan.

Akhirnya, sebagai sesama pengusaha pribumi, muslim, dan berangkat dari daerah, saya merasa sangat kehilangan dengan meninggalnya Nadjikh. Rasa kaget sempat menggelayuti pikiran saya. Tetapi saya segera menyadari bahwa kematian seseorang memang menjadi rahasia Allah SWT.

Dalam pikiran saya, memang orang baik seperti Nadjikh itu meninggalnya selalu cepat dan tanpa diduga sebelumnya. Barangkali itulah cara Allah menyelamatkan Nadjikh dari godaan-godaan dunia. Saya berharap generasi kedua, anak-anak Nadjikh, dapat meneruskan *success story* PT KML sebagai perusahaan berbasis keluarga. []

**Founder and Chairman PT Polowijo Gosari Group*

Muslim Pengisi Kemerdekaan RI

Abdulkadir Baraja*

Lebih dulu saya mendoakan pada almarhum Bapak Mohammad Nadjikh, semoga semua amal baiknya diterima Allah SWT, diampuni segala dosanya, dan Allah jadikan amal-amal dakwahnya dalam mengisi kemerdekaan sebagai amal jariyah yang menginspirasi generasi muslim kini, dan mendatang.

Kita sering mendengar dan membaca tentang andil umat Islam dalam mendirikan NKRI. Darah dan air mata para ulama dan umat Islam telah menjadi bukti nyata andil umat Islam untuk memerdekakan bangsa Indonesia.

Namun sedikit sekali kita mendengar dan membaca seberapa besar andil umat Islam di bidang ekonomi untuk mengisi kemerdekaan Indonesia. Maka almarhum Bapak Mohammad Nadjikh termasuk dari yang sedikit tersebut.

Kita selalu melihat di pinggir-pinggir jalan, pabrik dan industri-industri besar, yang bukan milik umat Islam. Mereka yang bukan umat Islam telah membuat lapangan kerja untuk umat Islam. Mereka yang mengisi kemerdekaan.

Pertanyaan yang perlu direnungkan, jika pabrik dan industri besar itu diserahkan ke umat Islam, sanggupkah untuk mengoperasikannya? Jawabannya tidak sanggup. Hanya sebagian kecil umat Islam yang

sanggup mendirikan dan mengoperasikan pabrik dan industri besar. Bapak Mohammad nadjikh almarhum termasuk dari yang sedikit itu.

Alumnus Institut Pertanian Bogor (IPM) ini adalah seorang guru, inisiator, pekerja keras, sangat komit dengan janji, dan sangat berani mengambil keputusan. Beliau dai yang tidak berceramah, tapi menyelamatkan keimanan banyak umat Islam yang dapat mengais rizki halal, yang bekerja dari perusahaan yang ia ciptakan.

Dialah sosok muslim yang menghapus stigma bahwa umat Islam tidak bisa menciptakan lapangan kerja, namun hanya siap menjadi pekerja.

Nadjikh adalah muslim dengan karakter pekerja keras, pemikir, pelaksana, dan negosiator yang ulung. Kompetensi tersebut sangat dibutuhkan oleh muslim yang akan menciptakan lapangan kerja.

Dialah yang memberi kesempatan pada para nelayan kecil untuk menjadi besar, sehingga siap menjadi partner bisnisnya. Kalau kita pikir berapa ribu orang yang bisa mengais rizki halal tanpa mengorbankan keimanannya dari hasil kerja almarhum dalam menciptakan lapangan kerja.

Orang seperti beliau harus banyak jumlahnya. Sehingga umat Islam merupakan 85% penduduk NKRI ini, yang selalu mengklaim punya andil mendirikan, juga bisa mengisi kemerdekaan, dengan menciptakan lapangan kerja seperti yang telah dilakukan beliau.

Dalam biografi almarhum, yang dibuat dan dipahami bukan hanya hasil kerja, tapi bagaimana pendidikan yang didapat sehingga bisa seperti ini, mau dan mampu membuat lapangan kerja. Para pekerja dididik dan dibesarkan sehingga menjadi partner bisnis beliau, sehingga yang tadinya merupakan para pekerja, kini menjadi “juragan” yang mempunyai sekian banyak pegawai, yang dapat mengais rizki dari industri yang telah didirikan.

Harusnya dapat dipelajari dari sisi kehidupan beliau, karena kita dapat mencontoh dari pengalaman baik beliau. Kurikulum apa dan bagaimana kiranya dapat melahirkan generasi seperti beliau.

Umat Islam sangat memerlukan orang sekualitas beliau dalam jumlah banyak, sehingga kita tidak hanya mampu mengklaim turut andil sebagai pendiri NKRI, namun umat Islam mampu mengisi kemerdekaan.

Akhir tulisan ini, saya tujukan pada putra-putri almarhum Bapak Mohammad Nadjikh. Saya yakin bahwa semua keluarga yang ditinggal, ingin almarhum menjadi sosok yang sukses sejati yang pantas dicontoh keluarga lain.

Tokoh Muhammadiyah di Bidang Ekonomi ini telah berhasil menjadi manusia yang berkualitas. Tapi kualitas ini akan masih bisa meningkat bila putra-putri yang ditinggal ini dapat menjadi SDM-SDM yang lebih berkualitas daripada almarhum.

Tidak cukup sampai disitu, hasil didikan almarhum pada putra putrinya, selain menjadi sosok yang berkualitas, ia juga dapat mendapatkan pendidikan yang dapat mendidik anak-anaknya (cucu-cucu almarhum) lebih berkualitas daripada orangtuanya (anak-anak almarhum).

Dengan demikian keluarga almarhum akan menjadi keluarga yang terus melahirkan generasi yang lebih baik dari generasi sebelumnya. Demikian harapan saya pada keluarga almarhum sehingga bisa dicontoh oleh keluarga-keluarga yang lain. []

**Ketua Pembina YLPI Al Hikmah*



Mengenang Pak Nadjikh

Abdul Mu'ti*

Seperi biasa, setiap Jumat pagi saya mengajar online di rumah. Dan seperti biasa, untuk menjaga konsentrasi, setiap mengajar saya tidak pegang handphone. Selesai mengajar barulah saya buka untuk mengecek WA, sms, email, dan lain-lain.

Hari itu, sekitar pukul 10.45 ada miscall dari Gus Ipang, putra Gus Solah. Segera, setelah telpon tidak terangkat, Gus Ipang bertanya: "Mohon konfirmasi apakah benar Pak Nadjikh meninggal?" Saya tidak langsung jawab. Dalam pikiran dan perasaan yang campur aduk, saya tanya ke sana ke mari. Di antaranya Mas Arif (Sekretaris PDM Kota Surabaya) dan Pak Dokter Sukadiono, rektor Universitas Muhammadiyah Surabaya.

Dari Mas Arif saya dapat kepastian lewat status medsos putra Pak Nadjikh yang mengabarkan bahwa ayahnya wafat. Segera saya forward WA Mas Arif ke Gus Ipang, yang nampaknya sudah mendapat konfirmasi sumber lain.

Siang sekitar pukul 14.00 Dokter Sukadiono menyampaikan beberapa perkembangan kesehatan Pak Nadjikh dan penyebab kematiannya. Terus terang saya masih tidak percaya. Tapi, semua takdir Allah. Semua kita milik Allah dan akan kembali kepadanya, cepat atau lambat. Hanya soal waktu.

Hari itu, saya ajak isteri dan anak-anak untuk shalat ghaib. Kepada mereka saya jelaskan siapa Pak Nadjikh. Saat shalat, hampir saya salah. Hati belum tenang.

Selesai salat, selepas Asar, saya telpon Ibu Dr. Kiki Yulianti, kolega saya di Badan Standar Nasional Pendidikan (BSNP). Ibu Kiki adalah teman Pak Nadjikh di almamaternya Institut Pertanian Bogor. Mereka sudah saling kenal sejak kuliah dan bersahabat sampai saat Pak Nadjikh wafat. Kepada Ibu Kiki saya sampaikan banyak hal, termasuk sebab kematiannya.

Pembaharu

Secara pribadi saya mengenal Pak Nadjikh hanya lewat nama dan kiprahnya sebagai pengusaha sukses dan Majelis Ekonomi Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jawa Timur.

Saya mengenal lebih dekat, setelah Pak Nadjikh menjadi ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan PP. Muhammadiyah. Waktu itu, saya ingat persis bagaimana Pak Anwar Abbas begitu bersemangat mengusulkan Pak Nadjikh. Pak Anwar sempat menggaransi dan meyakinkan anggota PP dengan pilihannya: “Kalau usulan saya ini tidak disetujui saya mundur.” Begitulah gaya Pak Anwar.

Mengapa Pak Anwar begitu bersemangat? Sebagai ketua yang membidangi ekonomi, Pak Anwar yakin dan sangat berharap Pak Nadjikh dapat membawa perubahan dan kemajuan kewirausahaan di Muhammadiyah. Saking semangatnya, Pak Anwar mengusulkan lebih dari 100 orang untuk bergabung di Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK).

Banyak nama besar dan pengusaha sukses dari kalangan kader dan warga Persyarikatan bergabung. Saya ingat, rapat pertama sampai harus memakai aula KHA. Dahlan kantor PP Muhammadiyah Jakarta. Halaman parkir penuh mobil bagus, milik para pengusaha.

Sebagai salah seorang pimpinan, saya mendukung Pak Anwar dan Pak Nadjikh sebagai ketua MEK. Apalagi, Muktamar Muhammadiyah ke-47 mengamanatkan untuk menjadikan ekonomi sebagai tiga prioritas program PP. Muhammadiyah: Pendidikan, Kesehatan, dan Ekonomi.

Harapan yang begitu besar itu dijawab Pak Nadjikh dengan pembentukan Jaringan Saudagar Muhammadiyah (JSM). Nama besar seperti Mas Soetrisno Bachir (mantan ketua umum Partai Amanat Nasional) ada di dalamnya. Titik terang itu mulai terlihat. Beberapa kali dilakukan kontak dagang di antara para anggota JSM. Sayangnya, kontak bisnis hanya berlangsung beberapa kali. Bahkan, dalam perkembangan saya mendengar soliditasnya mulai berkurang. Yang saya dengar malah lebih banyak rapat daripada transaksi.

Dalam situasi demikian, saya sering bercanda. “Saudagar kok rapat terus. Saudagar itu ya dagang. Kalau rapat terus namanya saudara.” Saya memang mendengar di kalangan pengusaha Muhammadiyah merasa ada kendala bisnis di Muhammadiyah. Mereka mengusulkan ada pedoman. Setelah beberapa lama, akhirnya Pedoman itupun terbit. Dan, dibentuklah Badan Usaha Milik Muhammadiyah (BUMM), holding company, dan lain-lain.

Saya memang bukan pelaku bisnis. Tapi, sedikit yang saya tahu, bisnis itu harus “agresif”. Sehingga, dalam sebuah kesempatan rapat MEK saya katakan: “Pokoknya jalan terus saja. Kerjakan dulu. Aturan mengikuti. Lebih baik minta maaf daripada minta ijin.”

Tapi memang tidak selalu mudah. Saya tahu dinamika di MEK. Dan, saya tahu Pak Nadjikh sudah berusaha berbuat banyak di tengah kesibukan sebagai anggota KEIN, PWM Jawa Timur, dan mengurus perusahaan. Saya bisa membayangkan betapa tidak mudah membagi waktu. Dan, seperti ditulis Dahlan Iskan, Pak Nadjikh adalah sosok langka.

Sudah memimpin perusahaan besar masih mau mengurus Ormas Muhammadiyah. Membaca komentar Dahlan Iskan, saya merasakan betapa besar jiwa sosial, kekaderan, dan komitmen Pak Nadjikh untuk umat. Kalau mau mementingkan diri sendiri, lebih baik fokus mengurus perusahaan. Untuk Ormas sesekali saja datang ke acara besar dan nyumbang.

Tapi, Pak Nadjikh tidak tipe orang yang mementingkan diri sendiri. Pak Nadjikh ingin total berdakwah dengan harta, jiwa, dan

raga. Itu dibuktikan dengan bagaimana dalam situasi sakit- yang dirahasiakan- Pak Nadjikh masih memimpin rapat MEK dan ikut rapat PWM Jatim.

Regenerasi

Banyak yang merasa kehilangan atas wafatnya Pak Nadjikh. Salah satunya, Ketua Umum PP. Muhammadiyah Prof. Haedar Nashir. Di laman resmi PP. Muhammadiyah Prof. Haedar menyebutkan bahwa Muhammadiyah masih sangat membutuhkan Pak Nadjikh. Tetapi, hidup dan mati adalah takdir Allah.

Ayat-ayat al-Quran menyebutkan bahwa sebagian manusia ada yang diberi umur panjang, sampai lanjut usia, dan tidak sedikit yang meninggal di usia muda. Pak Nadjikh adalah salah satu diantara mereka yang disayang Allah. Sebelum berusia 60 tahun Allah sudah memanggilnya. Pasti ada duka. Tetapi, kita tidak boleh meratapinya.

Untuk kelangsungan bisnisnya, Pak Nadjikh sudah melakukan regenerasi. Anak-anak kuliah di Jepang dan Taiwan untuk menyiapkan diri melanjutkan bisnis keluarga. Pak Nadjikh pernah menyampaikan hal itu ke saya. Dari sisi bisnis, insyaallah sudah ada yang melanjutkan.

Yang perlu dilakukan regenerasi kader pengusaha di Muhammadiyah. Ada banyak kritik, Muhammadiyah adalah gudangnya pakar, tapi kekurangan saudagar. Tidak salah. Pengusaha besar di Muhammadiyah bisa dihitung dengan jari. Padahal, sebagaimana ditulis Mitsuo Nakamura dan beberapa cendekiawan lainnya, Muhammadiyah adalah gerakan yang besar karena dukungan santri saudagar, terutama pada masa awal.

Perlahan-lahan, komposisi profesi anggota dan pimpinan Muhammadiyah didominasi pegawai negeri dan swasta. Struktur anggota dan pimpinan sebagian besar adalah “orang kantoran”. Ini hanya soal profesi dan pilihan pekerjaan. Bukan soal prestisius atau tidak.

Melihat tren ekonomi ke depan, di Indonesia dan di dunia, kehadiran saudagar memang sangat diperlukan. Ekonomi perlahan

bergeser dari pertanian ke sektor niaga dan jasa. Sebagai anak penjual ikan, Pak Nadjikh memelihara idealisme keluarga. Istiqamah berusaha di bidang kelautan.

Tapi Pak Nadjikh tidak semata berdagang meraup profit. Sebagai kader Muhammadiyah beliau membina dan memberdayakan *wong alit*. Membangun hubungan mutualistis dengan petani dan nelayan. Pada sisi ini, sosok Pak Nadjikh semakin langka. Ribuan nelayan dan karyawan kehilangan orang tua dan pembela.

Kita semua tidak boleh larut dalam duka yang terlalu lama. Kita ikhlaskan Pak Nadjikh hidup bahagia di alam barzakh dalam ridla Allah Azza wa Jalla. Patah tumbuh hilang berganti. Tugas kita melanjutkan perjuangan, menjaga nama baik, memelihara silaturrahim, dan mengembangkan amal-amal salih yang telah dirintis Pak Nadjikh di amal usaha dan gerakan Muhammadiyah.

Selamat beristirahat Pak Nadjikh. Selamat berbahagia di sorga.

**Sekretaris Umum Pimpinan Pusat Muhammadiyah*

Mohammad Nadjikh dan Sula Tumpul Muhammadiyah

Abdul Rohim Ghozali*

Sejarah orang-orang besar selalu hadir di arena yang melampaui zaman dan ruang lingkup pergaulan. Contohnya Mohammad Nadjikh. Meskipun banyak yang tidak satu generasi dengan beliau, tapi cukup dikenal dan dikagumi banyak generasi baik yang ada di bawah maupun di atasnya, terutama di kalangan pengusaha. Dahlan Iskan, pengusaha besar yang usianya jauh di atas, termasuk yang mengagumi dirinya.

Secara pribadi saya tidak mengenal Pak Nadjikh, mungkin karena kami bukan dari lingkup profesi yang sama. Beliau pengusaha, saya bukan siapa-siapa. Meskipun demikian, ada kesan cukup membekas saya rasakan setelah beliau pergi untuk selamanya.

Pada saat mendengar kabar beliau meninggal, Jumat 17 April 2020, pukul 10.05 WIB, matak saya sembab seketika. Ada duka menyesak dada yang mendorong butiran air mata menetes tiba-tiba.

Seperti ada hubungan batin yang sulit dijelaskan. Karena sama-sama aktivis Muhammadiyah? Mungkin juga. Tapi, betapa banyak aktivis Muhammadiyah yang bahkan saya kenal secara pribadi, tapi tidak pernah merasa punya ikatan emosional.

Dalam hubungan antar manusia, ikatan emosial kadang tak bisa dijelaskan dengan nalar. Ia lahir begitu saja. Banyak orang punya ikatan emosial bahkan dengan orang lain yang tidak punya hubungan apa-apa. Hanya satu alasan yang mungkin bisa menjelaskan, yakni adanya frekuensi yang sama. Dan, soal frekuensi ini pun kadang tak bisa direka-reka dengan akal.

Di hari wafatnya, Jumat malam, saat ada undangan mengikuti *tahlilan* yang diadakan civitas akademika Institute Pertanian Bogor (IPB) *via zoom meeting*, saya ikut begitu saja, karena yang mengundang Rektor IPB, Prof Dr. Arief Satria yang kebetulan saya mengenalnya dengan baik.

Dalam *tahlilan* di dunia maya itu, ternyata ada sejumlah guru besar yang saya hanya mengenalnya lewat media massa. Yang membuat hati meleleh, di antara orang-orang besar ini ada di antaranya yang tak kuat menahan tangis pada saat menyampaikan testimoni.

Semua sepakat, Pak Nadjikh bukan hanya orang baik tapi juga sangat peduli dengan nasib sahabat-sahabatnya, juga almamater yang telah mengantarkannya menjadi insinyur bidang teknologi kelautan dengan predikat *cumlaude*.

Di IPB, selain sebagai alumnus (1984), juga Wakil Ketua Majelis Wali Amanat (WMA) periode 2019-2024. Jabatan yang cukup penting. Tapi saya yakin, bukan karena itu mereka merasa sangat kehilangan. Pasti karena ada alasan lain.

Mencari orang untuk menduduki jabatan yang sama bukan perkara sulit, tapi untuk mengganti sosok yang sangat peduli pada perkembangan dan pembangunan kampus IPB, ini yang mereka rasakan tidak mudah. Pak Nadjikh, menurut mereka, bukan hanya peduli, tapi juga selalu ingin memastikan agar pembangunan IPB, baik secara fisik maupun non fisik, bisa berjalan dengan baik.

Dari keterangan para koleganya di IPB, saya bisa memahami mengapa pria kelahiran Gresik, 8 Juni 1962 ini, banyak yang meratapi kepergiannya. Mohammad Nadjikh, menurut Buya Syafii Maarif, memang bukan pengusaha biasa. Dia fenomenal... (Maarif, 2020).

Perjalanan hidupnya bukan seperti pengusaha-pengusaha rintisan (*start up*) yang sekolah tinggi di luar negeri dengan atau tanpa beasiswa, setelah lulus pulang membuat usaha rintisan, dalam waktu relatif singkat mampu meraup untung miliaran atau bahkan triliunan rupiah, lalu dikagumi Presiden dan ditarik menjadi pejabat negara. Bukan. Ia bukan tipe pengusaha seperti itu.

Takdir Mohammad Nadjikh dilahirkan dan tumbuh meremaja di lingkungan keluarga sederhana dari Desa Karangrejo, Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik, Jawa Timur. Ia sulung dari delapan bersaudara. Nama ayahnya Moenardjo dan ibunya Asnah. Kedua orang tuanya sudah lebih dulu menghadap yang Kuasa.

Mohammad Nadjikh tipe pengusaha yang bukan saja cerdas, tapi juga gigih, konsisten di bidang yang digelutinya, baik hati, dan tidak sombong. Perpaduan sifat-sifat istimewa yang membuat orang tidak begitu heran jika ia lalu tumbuh menjadi pengusaha besar. Istilah yang banyak dipakai media, Mohammad Nadjikh teri yang menggurita.

Yang membuatnya istimewa, ia memimpin perusahaan kelas dunia, PT. Kelola Mina Laut (KML) yang menghidupi sekitar 18 ribu karyawan dan membina 350 ribu nelayan di seluruh nusantara.

Menurut Ketua Komite Ekonomi dan Industri Nasional (KEIN) periode 2014-2019, Soetrisno Bachir, Mohammad Nadjikh adalah pengusaha langka. Ia lantas mengajaknya bergabung dengan KEIN, khusus untuk membina pengusaha-pengusaha Muslim.

“Untuk sekelas dia, pengusaha Muslim sangat sedikit. Dan, yang mampu membina pengusaha-pengusaha kecil lebih sedikit lagi,” kata SB –panggilan akrab Soetrisno Bachir.

Sula Tumpul Muhammadiyah

Kepemimpinan Muhammadiyah periode 2015-2020 berambisi untuk menyejajarkan tiga bidang gerakan: pendidikan, sosial, dan ekonomi. Dalam tiga bidang yang disebut salah satu Ketua PP Muhammadiyah Hajriyanto Y Thohari sebagai Trisula Muhammadiyah ini, ada satu sula yang masih tumpul, yakni bidang ekonomi.

Untuk bidang pendidikan, barangkali Muhammadiyah sulit dicariandingannya. Memiliki ratusan ribu lembaga pendidikan dari Taman Kanak-Kanak (Bustanul Athfal) hingga perguruan tinggi (PT).

Begitu pun di bidang sosial, Muhammadiyah memiliki ribuan panti, puluhan rumah sakit, ratusan lembaga amil zakat yang berada di bawah naungan Lazis Muhammadiyah (LAZISMU), dan mempunyai Muhammadiyah Disaster Management Center (MDMC) yang cetar membahana dengan cabang yang tersebar di seluruh Indonesia.

Di bidang ekonomi, Muhammadiyah pernah mengalami pengalaman buruk pada saat memiliki Bank Persyarikatan Indonesia (BPI) yang bangkrut dan meninggalkan banyak masalah. BPI membuat Muhammadiyah menderita kerugian luar biasa. “Ini pengalaman pahit,” kata Buya Syafii tentang BPI dalam buku *Memoar Seorang Anak Kampung*.

Sejatinya, Muhammadiyah pernah digerakkan oleh para saudagar yang membuat organisasi yang didirikan KH Ahmad Dahlan ini maju dan independen. Tapi, belakangan, para aktivisnya bergeser dari para saudagar ke pegawai negeri, khususnya guru. Gerakan ekonomi Muhammadiyah menjadi terbelakang.

Pengangkatan Pak Nadjikh sebagai Ketua Majelis Ekonomi PP Muhammadiyah diharapkan bisa menggerakkan kembali para wirausahawan Muhammadiyah. Geliatnya sudah mulai terlihat ketika beliau menggelar temu nasional Jaringan Saudagar Muhammadiyah (JSM) yang ternyata, cukup banyak juga jumlahnya, dengan jalur bisnis yang beragam.

Selain JSM yang sudah tersebar di sebagian wilayah Indonesia, di daerah-daerah dan cabang Muhammadiyah juga sudah mulai ada gerakan ekonomi dengan lahirnya BMT dan koperasi yang jumlahnya mungkin sekarang sudah ratusan. Di antaranya bahkan ada yang maju pesat. Tapi jika dibandingkan dengan nama besar Muhammadiyah, gerakan di bidang ekonomi ini masih belum signifikan.

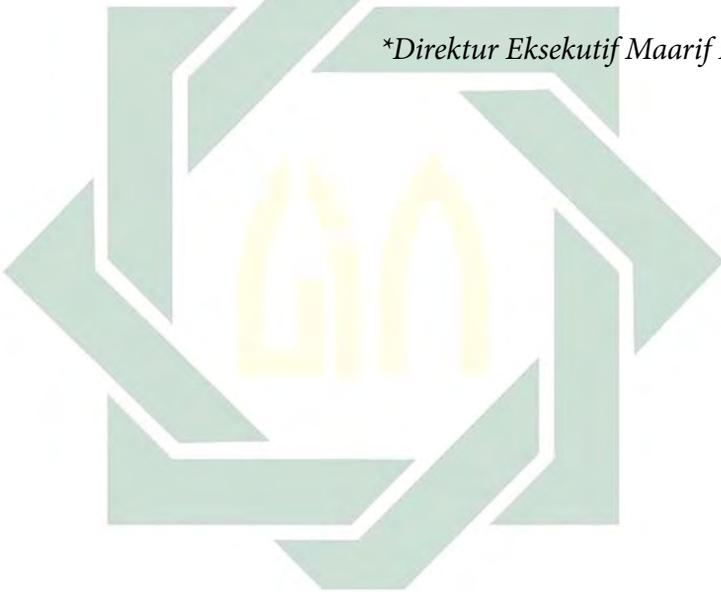
Kepergian Pak Nadjikh membuat Muhammadiyah kehilangan besar. Tidak mudah mencari tokoh pengusaha

sekaliber beliau yang memiliki integritas dan komitmen yang kuat untuk membina dan memajukan para pengusaha mikro, kecil, dan menengah.

Sula Muhammadiyah di bidang ekonomi belum sepenuhnya tajam, atau bahkan masih tumpul karena baru diasah oleh pak Nadjikh. Kita berharap Muhammadiyah segera mendapatkan penggantinya yang lebih baik, walau pasti tidak mudah.

Akhir kata, semoga Pak Nadjikh husnul khatimah dan disediakan surga terbaik di sisi Allah. Amin!

**Direktur Eksekutif Maarif Institute*





1987 - PT. Karya Nusantara SURabaya - Sesi foto setelah acara Serah-Terima Jabatan MN sebagai Manager Produksi Pabrik.



Pemberian penghargaan Primaniyarta 2001 oleh Presiden RI, Megawati Soekarnoputri di Istana Negara Jakarta, 5 Desember 2001.

Mohammad Nadjikh (In Memorium PT DMU)

Abdullah Smith*

Walaupun sudah cukup lama saya mengenal beliau, namun keakraban saya baru terjadi pada 2006, saat beliau diberi amanah sebagai Ketua Majelis Ekonomi & Kewirausahaan (MEK) PWM Jawa Timur periode 2005-2010. Sementara saya sebagai Ketua Lembaga Pembina dan Pengawas Leuangan (LPPK) PWM Jatim diperiode yang sama.

Gayung bersambut. Begitulah kira-kira ungkapan paling tepat, karena menggerakkan ekonomi tidak mungkin dapat dilakukan tanpa pembinaan manajemen keuangan. Sehingga kami berdua menjadi sering secara inten bertemu guna membicarakan kedua persoalan tersebut, yaitu bagaimana menggerakkan ekonomi warga persyarikatan dengan juga mulai mengenalkan Manajemen keuangan.

Program kerja utama Majelis Ekonomi periode itu, pemberdayaan ekonomi warga Persyarikatan. Sedangkan program utama LPPK, melakukan pembinaan manajemen keuangan bagi pelaku ekonomi warga Persyarikatan. Sehingga terjadilah sinergi gerakan lewat berbagai pertemuan yang sebagian besar dilaksanakan pada malam hari dan selalu dihadiri Pak Nadjikh, Pak Afghon (alm), Pak Indra dan saya.

Dari berbagai diskusi yang dilakukan tersebut, akhirnya muncul kesimpulan bahwa tidak mungkin kita akan dapat membicarakan ekonomi warga Persyarikatan tanpa ada contoh konkrit yang dilakukan Majelis Ekonomi PWM Jatim tentang suatu usaha yang diselenggarakan langsung oleh Persyarikatan. Sehingga pada akhirnya terbentuklah suatu usaha milik PWM Jatim yang diberi nama PT Daya Matahari Utama (PT DMU) yang kita kenal sekarang.

Oleh karena kesibukan saya dalam keseharian, sehingga tidak tahu persis bagaimana Pak Nadjikh dan Pak Afghon (alm) dapat menyakinkan PWM saat itu atas berdirinya PT DMU di tengah trauma kegagalan di tubuh Persyarikatan atas semua entitas ekonomi yang pernah didirikan.

Yang jelas saya mengenal Pak Nadjikh sebagai orang yang konsisten, agar semua yang pernah terfikir oleh beliau menjadi kenyataan. Hal itu dibuktikan dengan berdirinya PT DMU yang menurut cerita beliau, guna menyakinkan PWM maka Pak Nadjikh minta agar PWM berinvestasi sebesar RP 250 juta sebagai modal awal pendirian PT DMU. Jika gagal akan diganti dana tersebut secara pribadi oleh beliau. Namun jika berhasil maka 100% PT DMU adalah milik Persyarikatan Muhammadiyah Jawa Timur.

Tahun 2011 saat Pak Nadjikh dan saya diminta kembali untuk menjadi ketua Majelis Ekonomi dan ketua LPPK PWM Jatim periode 2010-2015, saat itu barulah saya tau bahwa PT DMU sudah berdiri dan beraktivitas sebagai entitas ekonomi yang memiliki badan hukum penuh, yang para pemegang sahamnya secara *ex officio* dimiliki 13 Anggota PWM Jawa Timur, lengkap dengan susunan direksi dan komisaris. Masing-masing Pak Sulthon Amin sebagai Komisaris Utama, Pak Nadjikh sebagai Komisaris dan Pak Afghon sebagai Direktur. Dengan operasional harian dikendalikan oleh Mas Mufid, sekretaris Majelis Ekonomi PWM Jatim, dan mantan Ketua PW IPM Jawa Timur.

Entah apa yang ada di benak para punggawa PT DMU saat itu yang jelas secara tiba-tiba meminta saya untuk masuk ke jajaran manajemen PT DMU sebagai wakil direktur yang berkewajiban

setiap minggu melaporkan progres perkembangan PT DMU kepada Pak Nadjikh di PT KML Gresik, padahal karyawan DMU baru 5 orang.

Sebagai aktivis Persyarikatan, amanah tersebut saya terima. Hingga semakin inten hubungan saya dengan beliau untuk melaporkan perkembangan PT DMU dari minggu ke minggu bulan ke bulan. Kemudian, mulailah muncul gagasan beliau untuk mendirikan Muhammadiyah Bussines Centre guna mewadahi semua aktivitas bisnis warga Persyarikatan.

Tidak tanggung-tanggung lokasi yang dipilih di Jalan Raya Darmo, sebagai kawasan elit bisnis kota Surabaya, dengan ungkapan yang selalu Pak Nadjikh dengungkan ke saya bahwa Muhammadiyah harus nampak bonafid dalam berbisnis, sehingga pilihannya harus pula memiliki kantor bisnis yang bonafid di tempat yang bonafid pula.

Melihat semangat Pak Nadjikh dalam mengembangkan bisnis Persyarikatan yang sedemikian rupa, membuat saya yang diberikan amanah sebagai eksekutor harian atas bisnis PT DMU juga menjadi semangat untuk mengembangkan.

Salah satu yang menarik buat saya, saat beliau memutuskan untuk membeli 3 buah ruko sekaligus, yang berlokasi jalan Ahmad Yani. Padahal keuangan PT DMU saat itu tidak memungkinkan untuk bisa membeli ruko tersebut. Namun bukan Pak Nadjikh kalau tidak selalu memberikan tantangan kepada yang lain. Beliau hanya mengatakan dengan kalimat singkat: “Gedung Muhammadiyah Bussines Centre dibeli dengan 3 ruko di Jl. Ahmad Yani, dan duitnya bagian manajemen PT DMU yang memikirkan.”

Bimbingan yang terus menerus dari beliau kepada saya, agar PT DMU menjadi besar senantiasa dilakukan. Untuk memudahkan komunikasi inten dengan beliau, Pak Nadjikh juga meminta saya untuk bergabung di KML pada 2015 dengan pengorbanan beliau yang tidak tanggung-tanggung: Di KML saya tidak harus hadir tiap hari dan jika ada hal-hal yang menyangkut PT DMU dirasa lebih urgent saya bisa tidak hadir di PT KML. Ini semua ditempuh Pak Nadjikh agar perkembangan PT DMU

bisa mengalami percepatan, di mana ide beliau ada yang langsung mengeksekusi.

Keikutsertaan PT DMU dalam pendirian sekaligus sebagai salah satu pemegang saham PT EMJEBE Pharma (sebuah Pabrik Infus di Pandaan), juga tidak lepas dari ide Pak Nadjikh agar suatu saat Muhammadiyah bisa memiliki pabrik farmasi.

Awal tahun 2017 saat Pak Nadjikh diberi amanah sebagai Ketua MEK PP Muhammadiyah, ketemulah beliau dengan salah satu pimpinan anak perusahaan Naghi Group Saudi Arabia, Cq Sdr Sales Afzal selaku Direktur PT Badir Internasional yang mengajak Muhammadiyah lewat Majelis Ekonomi untuk kerjasama di bidang penyelenggaraan ibadah Umroh.

Melihat besarnya potensi yang dimiliki Muhammadiyah jika penyelenggaraan Umroh ini ditekuni, Pak Nadjikh sepakat untuk mengadakan kerjasama Antara PT Badir dan Majelis Ekonomi PP Muhammadiyah (yang untuk kepraktisan, ditunjuklah PT DMU untuk mewakili Saham PP Muhammadiyah), dan selanjutnya dibentuk PT BMI.

Dalam perjalanannya, sebagai sosok yang telah malang melintang di dunia bisnis, Pak Nadjikh cepat dapat membaca ketidakberesan kerjasama ini, di mana Muhammadiyah hanya akan dipakai tanggungan oleh PT Badir untuk market saja, tanpa memiliki otoritas apa pun. Maka Pak Nadjikh bersama Pak Indra (Ketua MEK PWM Jatim), dan saya segera membuat rumusan untuk memutus kerjasama tersebut dan akhirnya kerjasama ini dapat putus dengan konsekuensi semua biaya pra operasional PT BMI ditanggung oleh Muhammadiyah, cq PT DMU.

Pak Nadjikh adalah figur yang pantang berhenti di tengah jalan. Agar Muhammadiyah memiliki perusahaan di bidang penyelenggaraan Ibadah Umroh, sekalipun kerjasama dengan PT Badir putus, cita-cita tersebut harus tetap dapat direalisasikan. Maka beliau sekali lagi menugaskan PT DMU untuk membeli 100 % saham PT Relasi Laksana Wisata, sebuah perusahaan yang telah memiliki ijin Umroh dan sertifikat IATA.

Saat ini PT Relasi Laksana Wisata telah menjadi kebanggaan PWM Jawa Timur sebagai perusahaan milik Muhammadiyah yang bergerak dalam penyelenggaraan Ibadah Umroh dan Muslim Tours.

Itulah sekelumit kisah Pak Nadjikh lewat PT DMU yang saat ini menjadi percontohan perusahaan yang 100 % sahamnya dimiliki Persyarikatan Muhammadiyah.

Beberapa hal yang sudah digagas Pak Nadjikh, namun belum dapat direalisasikan sampai saat ini. *Pertama*, PT DMU harus segera beralih ke industrial bisnis yang value added-nya lebih besar, tanpa harus meninggalkan trading bussines yang selama ini digeluti.

Kedua, PWM Jawa Timur harus bisa membuat Muhammadiyah Tower sebagai cerminan kebesaran organisasi. *Ketiga*, di setiap kabupaten/kota di Jawa Timur, harus sudah berdiri Cabang PT DMU. []

**Direktur Utama PT Daya Matahari Utama (DMU)*

Perginya Ekonom Al-Ma'un

Achmad Jainuri*

Mohammad Nadjikh telah pergi selamanya. Ungkapan belasungkawa dari handai-taulan membanjiri laman media sosial. Di mata pengagumnya, dia adalah “Nadjikhnomic” (Yuswohady); model dari “Tauhid-Bisnis” (Dahlan Iskan). Tulisan ini menganugerahinya sebagai “Ekonom al-Ma'un.”

Ketiga predikat ini memang lekat pada diri Mohammad Nadjikh. Substansi elaboratif dijelaskan dalam “Nadjikhnomic” maupun “Tauhid-Bisnis.” Kedua tulisan tersebut ada dalam rangkuman memorial buku ini. “Ekonom al-Ma'un” identik dengan sosok warga Muhammadiyah yang mengimplementasikan nilai filosofis “al-Ma'un” dalam bidang ekonomi. Tulisan ini mengurai nilai filosofis dimaksud yang melandasi “Nadjikhnomic” dan “Tauhid-Bisnis.”

Kata “al-Ma'un,” dari nama Surah ke-107 dalam al-Quran, menjadi dasar filosofis gerakan Muhammadiyah. Kemiskinan menjadi simbol sasaran pengentasan gerakan ini. Miskin ilmu diatasi dengan pendidikan yang memadai bagi masyarakat.

Pada awal sejarah pergerakan, sekolah Muhammadiyah tidak membebani biaya pendidikan peserta didik miskin. Rumah Sakit Muhammadiyah mewajibkan yang mempunyai uang membayar biaya

pengobatan (lebih), dan membebaskan kaum papa. Tradisi awal ini musnah sekarang.

Kapitalisasi di Amal Usaha Muhammadiyah (AUM) tidak terhindarkan. Pengaruh perkembangan eksternal mempengaruhi kondisi internal Persyarikatan. AUM terbiarkan banting tulang menghidupi diri sendiri. Belum lagi tanggung jawab menanggung jalannya roda organisasi.

Wajar, masuk sekolah Muhammadiyah mahal; berobat di Rumah Sakit Muhammadiyah mahal. Lalu, dari mana menyisihkan “sedikit” untuk mengatasi dampak wabah corona dan masyarakat luas yang sering kali tertimpa musibah.

Semangat memberi selalu menjadi penekanan. Jika sumber pemberian kering, maka tidak ada lagi yang diberikan. Muhammadiyah didirikan oleh orang “kaya hati dan kaya harta.” Kaya hati diwujudkan dalam sikap dan sifat filantropis. Kaya harta tergambar dari para pendukung gerakan filantropis ini, yakni kaum pedagang. Keduanya menyatu dan membentuk sifat Muhammadiyah sebagai gerakan amar makruf nahi munkar.

Pada awal abad kedua puluh, Pekalongan sampai Gresik adalah rute dagang kaum santri. Dari mereka ini pendukung Persyarikatan berasal. Sekecil apa pun aset yang mereka kuasai, mereka memiliki uang. Karakteristik mereka rasional-matematis. Tidak suka menghamburkan uang untuk sesuatu yang tidak produktif. Kaum pedagang tidak suka menyimpan uang selain dalam bentuk barang dagangan.

Di mata komunitas non-pedagang, mereka ini kadang dinilai “pelit/medit.” Memberikan sumbangan kadang dijanjikan, karena tidak ada uang kontan di tangan. Tapi, sikap rasional-matematis para pedagang santri masih juga bisa “tersenyum” melihat kanan-kiri.

Mereka ini rigid dalam menghitung mana yang menjadi hak dirinya dan hak orang lain. Bagi mereka, pantangan untuk memungut sesuatu (di jalan) yang bukan miliknya. Dari mereka inilah zakat, infaq, sadaqah tersalurkan kepada yang berhak. Termasuk kepada Persyarikatan.

Mobilisasi dukungan kaum pedagang ini mendorong Muhammadiyah berkembang pesat. Sponsorsip, kata orang sekarang, pertemuan tahunan Muhammadiyah adalah mereka, kaum pedagang. Bahkan, para pedagang Tionghoa di sepanjang jalan KH Ahmad Dahlan Yogyakarta, selalu memberikan dukungan. Mereka ini lebih tertarik dengan Muhammadiyah karena dinilai sangat toleran. Sikap mereka berbeda terhadap Sarekat Islam (SI). Karena SI dinilai anti mereka.

Antara Muhammadiyah dan kaum pedagang setali tiga uang. Kaum pedagang dibentuk oleh nilai filsafat “al-Ma’un,” sedang Muhammadiyah mewarisi karakteristik kaum pedagang. Mobilitas tinggi yang dimiliki kaum pedagang, membentuk karakter terbuka, bisa menerima pendapat orang, adaptif, rasional, dan menerima perubahan.

Karena menjajakan barang dagangan ke berbagai tempat, mereka terbiasa bertemu orang di luar kampungnya, biasa mendengar omongan orang lain. Kerja keras, sederhana, dan suka menabung adalah juga ciri yang tidak bisa dihilangkan dari seorang pedagang. Semua watak ini menyatu dalam Muhammadiyah dan tertanam dalam anggotanya. Karakteristik ini menjadikan Muhammadiyah digolongkan orang luar sebagai organisasi modern.

Gelombang besar melanda dunia dagang kaum santri. Barang yang dahulu hanya diproduksi dan diperdagangkan oleh kaum santri pribumi, muncul kompetitor lain. Kain batik yang semula kreasi produksi tangan kaum santri, tersaingi oleh mesin industri. Modal besar masuk berkompetisi memproduksi kebutuhan sehari-hari.

Minuman dan makanan tradisional tersaingi oleh *Coca-Cola* dan *Kentucky Fried Chicken*. Produksi dan pasar sudah beralih. Produksi rumah tangga dan rakyat tergantikan industri yang bermunculan. Pasar beralih ke *mall* dan *supermarket*. Politik ekonomi sudah tidak berpihak pada santri pribumi. Sejak itu “kedai” kaum pendukung Muhammadiyah mulai roboh. Dominasi dukungan kaum pedagang beralih ke kelas menengah lain, yakni kaum pegawai.

Mohammad Nadjikh tetap bisa *survive* di tengah gelombang besar itu. Dari pedagang emperan kelas teri menggurita menyaingi

bisnis konglomerat. Jiwa “tauhid-bisnis” yang disandangkan Dahlan Iskan tetap dipertahankan. Keistiqamahan untuk tetap berusaha di hasil laut faktanya semakin membesarkan usahanya.

Dia tidak tergoda untuk melakukan diversifikasi usaha di bidang lain, apalagi masuk ke dunia politik. Besar bersama kaum nelayan tetap dipertahankan. Bukan untuk mengeksploitasi mereka. PT Kelola Mina Laut (KML), perusahaan miliknya, membeli hasil tangkapan ikan laut dengan harga rasional. Masing-masing pihak merasa diuntungkan.

Inilah bagian dari pemberdayaan yang ditanamkan oleh nilai “al-Ma’un.” Kaum nelayan yang umumnya masuk kelompok masyarakat kecil dan miskin tetap diopini oleh Mohammad Nadjikh. Kini dia telah pergi untuk selamanya, kembali ke haribaan Allah SWT. Artinya telah hilang satu. Akankah tumbuh seribu?

**Gurubesar Fakultas Ushuluddin dan Filsafat
UIN Sunan Ampel Surabaya*

Muhammad Nadjikh Adikku

Anwar Abbas*

Sebagai ketua yang membidangi masalah ekonomi dan kewiraswastaan dalam rapat pleno Pimpinan Pusat (PP) Muhammadiyah seusai muktamar, maka ketika rapat membicarakan ketua-ketua majelis untuk membantu pimpinan, saya mengajukan nama Mohammad Nadjikh menjadi ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK).

Ada beberapa hal yang menjadi alasan dan yang mendorong saya untuk mengajukan nama yang bersangkutan.

Pertama, MEK menurut saya adalah salah satu majelis yang sangat strategis karena titik lemah umat Islam menurut saya selama ini adalah dalam bidang ekonomi. Padahal fakta menunjukkan bahwa yang menjadi penentu di suatu negeri itu saya lihat bukanlah para politisi atau cendekiawan dan lainnya, tapi adalah orang-orang yang menguasai ekonomi dan bisnis karena dengan kekuatan finansialnya.

Para pelaku ekonomi bisa mempengaruhi kebijakan-kebijakan yang ada sehingga gerak pembangunan sangat kental dipengaruhi oleh kepentingan mereka. Kalau kepentingan mereka itu sejalan dan selaras dengan kepentingan orang banyak tidak masalah. Tetapi kalau itu hanya mengedepankan kepentingan mereka atau kelompok mereka saja, maka hal demikian jelas sangat berbahaya.

Oleh karena itu umat Islam menurut saya terutama Muhammadiyah harus bisa berbenah dan mempersiapkan dirinya untuk menjadi organisasi yang modern dan kaya. Lalu timbul perataannya; siapa yang akan saya ajukan ke dalam rapat pleno PP Muhammadiyah untuk mengomandani majelis yang akan membantu tugas-tugas saya sebagai ketua bidang ekonomi PP Muhammadiyah. Jawabnya, Mohammad Nadjikh, salah satunya.

Kedua, yang menjadi pendorong saya untuk mencari sosok yang tepat adalah kritik orang kepada majelis ekonomi di mana banyak teman saya yang sinis kepada MEK karena diketuai dan dipimpin orang yang bukan pengusaha. Sehingga teman-teman saya mengatakan bagaimana MEK akan maju kalau dipimpin oleh orang yang bukan pengusaha.

Memang saya lihat MEK itu sejak 1980-an hingga 2015 hanya satu kali dipimpin oleh orang yang benar-benar pengusaha. Selain itu dari 5 kali pergantian ketua MEK, majelis ini pernah dipimpin oleh sosok cendekiawan, aktivis LSM, mantan birokrat, dosen, dan politisi. Jadi menurut teman-teman MEK lebih banyak berteori dan tidak membumi.

Ketiga, adanya keinginan saya untuk membuat bidang ekonomi dan kewirausahaan yang saya bidangi maju, memberi arti, dan bermakna besar terhadap gerak dan kehidupan organisasi. Untuk itulah saya berketetapan hati memilih Mohammad Nadjikh untuk saya ajukan menjadi ketua majelis. Saya sebenarnya tidak terlalu dekat dengan yang bersangkutan. Tetapi karena dalam pantauan saya dialah anak muda atau kader Muhammadiyah yang saya nilai cukup sukses sebagai pengusaha.

Saya kali pertama mengenal dia dari saudara Iskandar Zulkarnaen, seorang pengusaha ekspedisi yang sukses. Yang bersangkutan tampak oleh saya benar-benar kagum kepada pak Nadjikh. Kalau saya tanya tentang pak Nadjikh, beliau pasti dengan semangat menceritakannya. Oleh karena itu ketika saya bertemu dengan pak Nadjikh, saya mengatakan: "Saya ingin melihat perusahaan pak Nadjikh." Tetapi, dia tampak berusaha untuk mengalihkan pembicaraan kepada yang lain.

Pada kesempatan lain keinginan itu saya sampaikan lagi: “Saya ingin melihat perusahaan pak Nadjikh.” Lalu mungkin karena terlihat saya memang serius, dia bilang: “Pak Anwar Abbas, kalau berkunjung hanya satu jam tidak usah,” katanya. “Kenapa?” tanya saya. “Ya, percuma,” katanya.

Saya kaget, waktu satu jam tidak cukup. Lalu, untuk meyakinkan dia, saya bilang akan sediakan waktu tiga sampai empat jam.

Akhirnya kesempatan berkunjung ke pabrik pak Nadjikh terwujud. Dia dengan bersemangat mengajak saya ke Gresik, di mana perusahaan pengolahan ikannya berada. Begitu sampai di tempat usahanya, mata saya terbelalak melihat mobil-mobil tronton yang membawa peti kemas parkir di halaman kawasan usahanya.

Saya mulai kagum, karena saya sudah melihat langsung dengan mata kepala sendiri. Kemudian saya diminta memakai pakaian khusus. Saya bilang untuk apa pakaian ini? Dia bilang, kalau pak Anwar Abbas mau melihat usaha saya, ya pakai pakaian itu.

Saya ingat ketika saya berkunjung ke salah satu perusahaan pemotongan ayam terbesar di Amerika, saya juga disuruh untuk memakai pakaian khusus. Lalu saya diajak pak Nadjikh masuk keluar ruangan, melihat-lihat proses pengolahan ikan yang akan diekspor. Sudah satu jam berjalan berkeliling hingga kaki saya capek.

Pak Nadjikh bilang, ayo kita ke ruangan lain katanya. Saya bilang masih banyak ruangnya pak Nadjikh? Masih katanya. Lalu saya bilang sudah cukup, pak Nadjikh. Saya sudah capek. Katanya pak Anwar Abbas mau melihat usaha saya. Ya tapi sudah cukup, kata saya.

Sejak saat itu hubungan saya dengan pak Nadjikh semakin dekat. Bahkan saking dekatnya ada orang perbankan yang mau minta bantuan saya supaya mau membujuk pak Nadjikh untuk bisa mempergunakan banknya.

Kepercayaan saya kepadanya semakin meningkat setelah mendengar cerita teman-teman di Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jawa Timur sehingga saya berkesimpulan bahwa sosok pak Nadjikh bisa menjadi contoh dan teladan bagi warga Persyarikatan dalam berbisnis.

Sehingga dampak kehadirannya di dalam memajukan ekonomi dan bisnis di Muhammadiyah menurut saya bisa besar. Itulah sebabnya saya betul-betul ngotot untuk menyodorkan namanya dalam rapat pleno khusus untuk membicarakan siapa yang akan menjadi ketua-ketua majelis di lingkungan PP Muhammadiyah.

Awalnya saya melihat perjalanan sidang berjalan lancar-lancar saja. Saya yakin usulan itu akan diterima dengan mulus. Tetapi kemudian ternyata diskusi berjalan alot karena ada di antara pengurus yang mengusulkan nama lain, lalu adu argumentasi pun terjadi.

Saya memang hanya kenal dengan pak Nadjikh. Dan, saya tidak kenal dengan orang yang diajukan namanya oleh teman-teman yang lain. Sementara teman-teman dalam rapat tersebut tampak sudah sangat kenal dengan yang bersangkutan. Saya lihat kalau masalah siapa yang akan menjadi ketua majelis yang menjadi bidang saya ini divoting, saya pasti kalah.

Karena rapat untuk membicarakan masalah siapa yang akan menjadi ketua MEK sudah berlarut-larut, saya bilang kalau bapak dan ibu tidak mau menerima dan menyetujui pak Nadjikh, saya mundur jadi ketua yang membidangi ekonomi. Akhirnya, teman-teman menerima usulan saya dan dikukuhkanlah pak Nadjikh menjadi ketua MEK PP Muhammadiyah periode 2015-2020.

Tetapi, ternyata Tuhan mempunyai kehendak lain. Pak Nadjikh dipanggil keharibaan-Nya di tengah menjalankan amanah sebagai ketua MEK PP Muhammadiyah. Saya terus terang benar-benar tidak percaya. Bahkan sampai hari ini saya merasa beliau itu masih ada. Sehingga kadang kalau saya ingat dia rasanya airmata ini serasa mau jatuh, karena saya memang sayang dengannya.

Selamat jalan adikku. Doaku untukmu, semoga Allah SWT mengampuni dosamu dan memasukkan dirimu ke dalam surga-Nya. Amin.[]

**Ketua PP Muhammadiyah dan
Sekretaris Jenderal Majelis Ulama Indonesia*

Teladan dan Pahlawan Nelayan

Aries Mufti*

Tanggal 17 April 2020 adalah tanggal yang sulit saya lupakan. Pertama, itu hari ulang tahun saya ke-65. Kedua, ada kabar duka yang mengagetkan, salah satu sahabat karib saya di Komite Ekonomi & Industri Nasional (KEIN) dan Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) PP Muhammadiyah, Ir. Muhammad Nadjikh wafat.

Saya merasa kehilangan sekali, karena sebetulnya kami berdua sedang merancang untuk membuat Industri Desa berbasis Makanan khususnya pengolahan Daging, Ikan, Sayur, Buah dan Susu. Penjualannya melalui *off line* dan *online* dengan nama Daisabusu, yang dimiliki desa atau gabungan desa dalam bentuk PT yang dimiliki Koperasi dan BUMDes bersama sebagai plasma dan KML, atau Mas Nadjikh sebagai inti di desa-desa yang sudah dilatih revolusi mental dan spiritualnya oleh Gerakan Desa EMAS.

Ada tiga daerah yang rencananya jadi pilot proyek, yaitu Indramayu di desa Eretan Kulon untuk membantu Industri Ikan di sana yang dimiliki KUD, BUMDes, dan atau Kopontren dan AUM (Amal Usaha Muhammadiyah) desa tersebut nantinya, juga desa di Kabupaten Probolinggo dan desa di Kepulauan Sangihe. Khusus Sangihe akan dimiliki oleh Komunitas Gereja setempat dibantu juga oleh Kementerian Kelautan & Perikanan.

Rencana ini akan dibuat menjadi peta jalan dan implementasinya setelah pernikahan anak kedua beliau selesai. Sesuai peta jalan KEIN yaitu industri agro, marine, kreatif dan pariwisata khususnya di pedesaan guna mengurangi kemiskinan, kesenjangan dan pengangguran. Namun sebelum itu berjalan, keburu ada pandemi covid-19 sehingga terhenti sementara.

Setelah kami berdiskusi lama tentang pendekatan terbaik dalam rangka pemberdayaan ekonomi umat, rencana ini pun disetujui akan dijalankan. Kebetulan saya membantu di Majelis Ekonomi Muhammadiyah yang ketuanya Mas Nadjikh. Juga di KEIN menjadi anggota Kelompok Kerja Perikanan, Peternakan yang ketuanya Mas Nadjikh.

Sebaliknya Mas Nadjikh menjadi anggota Kelompok Kerja Industri Pedesaan yang saya pimpin. Sementara KEIN periode 2016-2019 diketuai Mas Sutrisno Bachir. Saya ingat ucapan Mas SB (begitu panggilan akrabnya): Mas Nadjikh, usaha pertamaku perikanan dan bangkrut, sehingga aku alergi masuk ke dunia ikan. Kamu *kok* bisa sukses, hebat kamu!

Mas Nadjikh mulai yakin, pendekatan saya ini bisa digabung dan layak dicoba setelah beliau meminta saya menjadi pembicara pada acara *business gathering* sekaligus membuat perencanaan perusahaan para pimpinan KML Grup dan anak perusahaannya di Batu Malang.

Di sana saya mempresentasikan bagaimana sebaiknya KML ke depan dalam menggapai mimpi menjadi Kitchen Indonesia. Di paparan, saya mengemukakan visi Thailand untuk menjadi The Halal Kitchen of the world, dengan menggunakan pendekatan OTOP (One Tambon One Product) yang diadaptasi dari Saemaul Undong serta visi ke depan di mana dunia akan masuk ke era digitalisasi dan akan mengubah dunia menjadi Society 5.0.

Terus terang sulit meyakinkan orang jenius yang sukses dan konsisten. Jadi kesannya seperti ngeyel, mungkin kunci suksesnya di situ, ngeyel.com. Karena itu pertanyaannya, selalu sama: “Mas Aries ini Indonesia, karakter masyarakatnya dan juga keberpihakan pemerintah beda dengan Korea dan Thailand. Tolong kasih contoh di Indonesia yang sukses dan berhasil dengan pola seperti itu”.

Saya selalu bilang kalau kita tidak coba, bagaimana kita tahu ini akan berhasil. Lagi pula yang Mas Nadjikh coba itu sudah mirip, tinggal diperbesar, direplikasi dan dimiliki sahamnya oleh desa dan koperasi nelayan bersama KML, dan KML juga operator. Sama seperti buat hotel di Bali, milik masyarakat dan desa Bali. Namun operatornya adalah Hilton, Sheraton dan lain-lain.

Jadi kunci suksesnya ada di operator, yaitu KML. Mas Nadjikh adalah *key person* yang menjamin proyek ini sukses sampai mereka bisa alih kelola, kalau dianggap perlu. Itulah rencana kami dengan mas Nadjikh: Satu Desa Satu Industri (SDSI), khususnya kuliner.

Mas Nadjikh banyak melakukan MOU dengan kelompok-kelompok nelayan yang didesain sebagai kelompok pengolah dan pemasar tangkapan nelayan sebagai plasma, dan PT KML sebagai inti yang mengolah hasil laut. Selain dapat menerima hasil tangkapan nelayan juga dapat mensupport produk olahan surimi dan sejenisnya kepada kelompok tersebut atau kelompok produk surimi menjadi bakso, nugget, empek-empek dan lain-lain. Sehingga mengurangi pengangguran dan meningkatkan pendapatan nelayan.

Selain membantu pelatihan, pengolahan pemasaran, kadang KML juga memberi bantuan kapal nelayan 3 GT, yang nilainya miliaran. Sudah puluhan ribu bahkan mungkin ratusan ribu nelayan terbantu dengan bisnis model Mas Nadjikh.

Saya mendorong, agar bisnis model ini direplikasi seperti franchise Alfamart dan Indomart. Yakni Daisabusu Mart yang dimiliki rakyat atau desa dan menjual olahan dari industri desanya, yaitu **Daging**, **Ikan**, **Sayur**, **Buah**, **Susu**. KML sebagai inti dan operatornya. Beliau sepakat mencoba.

Pertama, Bina Karakter dan Insani. Desa yang menjadi target, kita cari siapa pemimpin nelayannya, biasanya sudah ada kelompoknya. Jika belum, bisa dibentuk dan diberi pelatihan bersama Perguruan Tinggi Muhammadiyah dan Gerkan Desa EMAS sebagai inkubator. Dilatih agar memiliki etos kerja pantang menyerah. Dilatih vokasi oleh KML dan Perguruan Tinggi Muhammadiyah.

Kedua, Bina Saudara dan Institusi, para nelayan yang masuk kelompok tadi dilatih membuat koperasi atau KUD dan terbuka

untuk warga desa juga BUMDes untuk pengolahan ikan atau pendanaan nelayan dari Dana Desa.

Ketiga, Bina Sinergi dan Tehnologi. Koperasi atau BUMDes yang sudah dilatih karakternya dan cara berorganisasi serta vokasi, sudah siap bersinergi dan menerima tehnologi dari KML dan AUM untuk membuat industri pengolahan ikan dengan operatornya KML.

Keempat, Bina Dana dan Investasi, memanfaatkan BMT dan atau BTM Muhammadiyah di desa tersebut menjadi Lembaga Keuangan Desa. Galang dana jimpitan warga, atau wakaf tunai sehari seribu seperti di Desa Eretan Kulon, sehingga koperasinya bisa mengelola 50 kapal sendiri, pasar lelang ikan sendiri dll.

Kelima, Bina Pasar & Investasi. Peran KML membantu hasil pengolahan ikan dari Industri desa tersebut untuk dipasarkan di pasar lokal maupun global. Model yang sama sudah dipraktikkan di Kalimantan Selatan, sehingga koperasi petani dan pekebun yang berlokasi di 50 desa, saat ini sudah berhasil mendirikan pabrik Virgin Palm Oil, Virgin Coconut Oil dan sedang menyelesaikan pabrik CPO dengan nilai investasinya lebih dari Rp 200 miliar.

Sebagai penutup, banyak kesan dan pengalaman bersama beliau, khususnya saat kunjungan kerja ke daerah-daerah. Saya banyak belajar dari mas Nadjikh mengenai konsep-konsep beliau dan implementasinya, juga cara menghadapi masalah dan memberikan solusinya.

Salah satu yang menarik, ketika memanggil koperasi petambak udang terbesar di Lampung dan mungkin se-Indonesia, yang ekspor ke luar negerinya cukup signifikan mendatangkan devisa. Mereka sudah bertahun-tahun mengalami masalah listrik, sehingga harus pakai disel dan ini menambah biaya yang cukup besar. Juga infrastruktur jalan yang jelek, sehingga benur atau bibit udang yang diangkut banyak rusak, berarti biaya bertambah.

Setelah tahu masalahnya, diundanglah dalam workshop lembaga yang terkait masalah itu di tingkat pusat, dengan koperasi petambak udang tersebut. Mas Nadjikh cukup presentasi kerugian dan manfaatnya saja, serta saran solusinya. Alhamdulillah selesai. Semua yang hadir khususnya lembaga terkait tersebut berjanji akan menindaklanjuti segera.

Kasus lain, saat membedah oligarki ayam dan industrinya. Saat mereka datang ke KEIN mengadu. Hasil kajian kelompok kerja Mas Nadjikh, sebelum krisis ekonomi tahun 1998, pangsa pasar ayam dan industrinya masih dikuasai peternak ayam mandiri, khususnya di Blitar dengan komposisi 80:20, yang 20 % dimiliki 5 perusahaan yang umumnya asing.

Kini komposisinya terbalik. Peternak mandiri hanya menguasai 20%. Sementara yang 80 persen sudah dimiliki 5 korporasi besar tadi. Jadi, yang menjadi bisnis rakyat, saat ini dikuasai konglomerat, asing pula. Dari hulu ke hilir.

Sosok Mas Nadjikh yang cerdas dan penuh solusi kelihatan sedih dan gamang. Saya tanya bagaimana solusinya? Sulit Mas Aries, katanya. Bisnis ini saya tidak ahli. Pemerintah saja tidak berdaya melalui KPPU-nya. Ibarat PSSI, (Peternak Mandiri) melawan kesebelasan gabungan juara dunia dari Brazil, Eropa dan lainnya.

Saya bilang, saya yakin bisa. Apalagi ketua peternak mandiri adalah Mas Hidayat (Hidayatur Rahman), ketua PDM Kabupaten Blitar. Ayo gotong royong, kita libatkan NU dan Muhammadiyah serta pengusaha muslim lainnya seperti Wardah, CT dan Mas SB.

Jawabnya sangat sederhana, Mas Aries jangan melebar dulu. Mulailah dengan yang mudah dan kita bisa. Kita kuatkan dulu industri desa berbasis perikanan yang saya tahu dan sudah kenal medannya. Kalau sudah berhasil dan kuat, mudah untuk diversifikasi ke yang lain.

Cara berpikir beliau sederhana, tidak rumit dan bertindaknya *solution mode*, mencari atau membuat solusi. Bukan *problem mode*, mencari atau membuat problem. Jadi wajar kalau dia jadi pengusaha besar, bahkan lebih dari pantas menjadi Menteri di bidang ekonomi. Problemnya di negeri ini, yang tahu dan peduli tidak berkuasa. Sedangkan yang berkuasa, tidak tahu dan tidak peduli.

Mas Nadjikh, pahlawan rakyat khususnya nelayan. Semoga anak-anakmu bisa meneruskannya. Insyaallah Mas Nadjikh husnul khatimah. []

*Anggota Pengurus MEK PP Muhammadiyah,
dan YDEI (Yayasan Desa Emas Indonesia)



[Kiri-Kanan] - Winanda Rheza Pramudita-Winanda Dahlia Kartikasari-Ibu Titik Widajati-Winanda Yoga Dinamika-Bpk Mohammad Nadjikh-Winanda Prima Mahardhika.



25th Anniversary KELOLA Group - 25 Agustus (GOR Petro Gresik).

Catatan untuk Sahabat M. Nadjikh

Aunur Rofiq*

Kami berdua merupakan anak-anak asli Gresik. Mulai dari kelahiran sampai remaja, tinggal di Gresik. Sesama menggali ilmu ketika remaja di satu sekolah, di SMA Negeri Jl. Arief Rachman Hakim Gresik.

Saya setahun lebih dulu masuk sekolah tersebut. Pada 1979, sekolah kami pertama kali mengirim 4 orang siswanya mengikuti proyek perintis 2 dengan pilihan Institut Pertanian Bogor (IPB). Alhamdulillah diterima 3 siswa, termasuk saya. Setahun berikutnya, ada 3 siswa lagi diterima, termasuk Mohammad Nadjikh.

Layaknya mahasiswa perantauan, kami satu kampung dan satu SMA selalu melakukan pertemuan-pertemuan di sela-sela padatnya perkuliahan. Kadangkala kami memberikan penjelasan pada adik-adik kelas SMA tentang perkuliahan, khususnya di IPB.

Membangun Fakultas Pertanian UMG

Pada 1983, saya menyelesaikan kuliah di IPB. Kemudian bekerja di bidang kopi (Jakarta). Setahun berikutnya, M. Nadjikh juga selesai dengan predikat sangat memuaskan. Sebetulnya cum laude, karena ada satu mata kuliah dapat C. Padahal nilai kumulatifnya 3,8.

Pada 1985, saya pindah ke Surabaya dan mulai merencanakan pembukaan fakultas pertanian. Waktu

itu, saya diajak membantu Pak Imamto Ghofar (alm). Saya dipercaya sebagai Dekan Faperta. Ketika itu Universitas Muhammadiyah (Unmuh) Gresik, merupakan kepanjangan dari Unmuh Surabaya. M. Nadjikh sudah aktif sebagai dosen.

Pada 1987 akhir, saya hijrah ke Jakarta. Beberapa tahun kemudian, M. Nadjikh dipercaya memimpin Fakultas Pertanian, dan sudah menjadi Universitas Muhammadiyah Gresik.

Mendorong Saya Jadi Wirausaha

Pada saat saya sebagai direktur PT. Behaestex, produsen sarung BHS dan Atlas sekitar 2001 akhir, M. Nadjikh silaturahmi ke kantor saya, di Jl. Mayjen Sungkono, Gresik. Dalam pembicaraan selama sekitar satu jam itu, intinya Nadjikh mendorong saya agar berwirausaha. Berikut ini diskusinya:

Nadjikh: “Pak Aunur masih kerasan jadi pegawai? Mau jadi *sogeh* (kaya)?.”

Aunur : “Ya, mau.”

Nadjikh: “Keluarlah dari perusahaan. Nanti Pak Aunur jadi komisar di tempat saya. Sebulan sehari datang. Yang 29 hari cari sendiri dengan berdagang.”

Saya jawab, “Saya pikir dulu ya.” Langsung dia ketawa.

Tidak lama dari pembicaraan tersebut, selang beberapa hari, tanpa pemberitahuan sebelumnya, tahu-tahu stafnya mengirim freezer dan barang dagangan sea food ready to cook ke rumah. Waktu itu di Laguna Indah Surabaya (menjadi Pakuwon City). Inilah permulaan saya sebagai wirausaha dan selanjutnya M. Nadjikh juga memberi jalan saya untuk bisnis herbal dengan basis cuka apel.

Alhamdulillah bisnis ini sampai sekarang. Dan berkembang dengan brand “Sensahealth”. Sudah masuk jaringan serambi botani IPB, The FoodHall, Toko Tivi (sempat hampir setahun tayang di TV Muhammadiyah), EasyShopping, online kerjasama dengan Tempo digital.

Peduli pada Sahabat

Sifat selalu *care* dan sering menanyakan perkembangan usaha yang saya jalankan. Tidak jarang, saran-saran untuk pengembangan

usaha lancar meluncur. Ketika saya lebih fokus pada kegiatan politik yang saat itu dapat amanah sebagai Sekjen DPP PPP (2014-2016), yang otomatis agak kendor urus bisnis, dia mewanti-wanti dan minta balik ke bisnis dan tinggalkan politik.

Alhamdulillah pada 2016 Juli produk herbal saya diterima di jaringan outlet Serambi Botani IPB. Setelah intensif berkomunikasi, khususnya tentang bisnis dan sesekali membahas politik negeri. Terakhir saya silaturahmi ke kantor M. Nadjikh di Gresik bersamaan ada acara himpunan alumni IPB, pada 7 Maret 2020. Ia titip pesan untuk disampaikan ke Bapak CT (Chairul Tanjung), bahwa “Transmart agar lebih fokus pada bisnis fresh food”. Alhamdulillah pesan tersebut beberapa hari berikutnya bisa saya sampaikan Pak CT.

Sikap Hidup yang Positif

M. Nadjikh mempunyai sikap yang patut diteladani, yaitu sikap hidup yang positif. Selama saya berkawan belum pernah ada keluhan. Dia selalu bisa mendapatkan momentum titik lejit.

Ketika tahun 2005/2006 partner bisnisnya, Lalam minta berpisah, saat itu kebetulan saya di Surabaya (week end), Nadjikh mengajak ketemu malam itu, hari Sabtu, di salah satu Resto di Jl. Manyar Kertoarjo. Pembicaraan sangat serius dan berakhir pukul 23.00 WIB, dari pukul 19.00 WIB.

Setelah berpisah, ia tidak terlalu lama, telah mengembalikan semangat dan growth pada perusahaannya yang saat ini kalau tidak salah sudah lebih dari 60 pabrik yang dikelola. Ini semua tidak lepas dari sikap hidup yang selalu penuh harapan (positif), disertai dengan perbuatan amal.

Selamat jalan sahabatku. Semoga Allah menerimamu di sisi-Nya. Segala *legacy* yang telah kau tinggalkan, menjadi kiriman pahalamu kelak.

**Sahabat di SMA Negeri Gresik dan IPM; Pemilik “Sensahealth”,
CV Sinar Tirta Indonesia, Komisaris pada
perkebunan sawit PT. CT Agro.*

Mohammad Nadjikh

Penggerak Saudagar Muhammadiyah

Paradoks dan Mohammad Nadjikh

Badri Munir Sukoco*

Pertama kali mengenal Bapak Mohammad Nadjikh ketika memenuhi undangan beliau dan keluarganya untuk makan malam di Hotel Elmi akhir tahun 2010. Melalui senior saya di FE UNAIR, Mas Indra Nur Fauzi. Saya memenuhi undangan beliau untuk memberikan gambaran tentang sistem pendidikan tinggi di Taiwan, negara yang akan dituju oleh putra/i bungsunya untuk mengambil S1.

Kehangatan keluarga yang ditunjukkan diselingi gurauan-gurauan cerdas antar anggota keluarga saya rasakan. Ketika berakhir, saya antar beliau ke lobi, dan dengan santainya beliau menjadi sopir bagi keluarganya menggunakan Toyota Kijang Innova (sepertinya lebih dari 5 tahun digunakan). Kesan sederhana terpatri dalam benak saya, meskipun saya sudah tahu bahwa beliau salah satu pengusaha muslim pribumi terkaya di Indonesia. Itulah **paradoks pertama** yang saya dapatkan dari Pak Nadjikh.

Sejak itu, beberapa kali saya mengikuti acara ketika beliau menjadi pembicara di UNAIR. Tidak hanya mendapatkan pengetahuan akan bisnis di level global. Namun mendengarkan beliau selalu memberikan inspirasi dan motivasi untuk menjadi muslim yang senantiasa berorientasi pada kemanfaatan umat.

Logika bisnis dibangun untuk memaksimalkan keuntungan pribadi atau perusahaan. Namun beliau juga menyampaikan bahwa ratusan ribu nelayan terbantu oleh keberadaan Kelola Mina Laut (KML), perusahaan yang beliau kelola. Konsep beliau sama dengan yang disampaikan Porter dan Kramer (2011) di *Harvard Business Review - creating shared value (CSV)*.

Konsep tersebut menjawab permasalahan legitimasi perusahaan yang untungnya semakin besar, sedangkan ketimpangan ekonomi semakin melebar dengan permasalahan lingkungan dan sosial di mana mereka beroperasi tidak ada atau *progress* perbaikannya terlalu lamban. Dengan mengaplikasikan konsep CSV, perusahaan mengejar keuntungan yang juga memberikan kemanfaatan bagi masyarakat. Inilah **paradoks kedua**, yang saya pelajari dari beliau, perusahaan membesar dan stakeholders perikanan (nelayan, koperasi, BMT, dll.) di Indonesia yang terbantu juga semakin besar.

Dari beberapa pertemuan, saya sangat mengagumi kemampuan beliau dalam menjabarkan kompleksitas lingkungan bisnis global beserta kontestasinya dalam bahasa yang sederhana. Beliau juga menggambarkan visi perusahaannya untuk menjadi “*the kitchen Indonesia*,” *tag line* perusahaannya sebagai penyedia produk *seafood* bagi masyarakat.

Visi tersebut menunjukkan kebesaran mimpi yang beliau miliki agar *seafood* menjadi makanan yang terjangkau bagi Indonesia, bangsa yang nenek moyangnya pelaut dengan keliling pantai terpanjang di dunia. Bulan Ramadhan tahun 2018, saya diundang untuk menjadi penceramah buka puasa di perusahaannya. Setelah shalat Maghrib, kita makan bersama-sama dengan pegawai KML.

Dengan matanya yang jeli, beliau melihat adanya sarang laba-laba di atas pintu gudang tempat kita makan. Kemudian beliau meminta agar *cleaning service* membersihkannya sambil mengingatkan ke kedua putranya yang ada di dekat saya, dan menekankan bahwa hal tersebut dapat merusak *image* akan *cleanliness* dan *freshness* dari produk *seafood* yang diolahnya. Inilah **paradoks ketiga**, yang saya pelajari dari beliau, tahu visi besar perusahaan dan pada saat yang sama detail akan bisnis yang dikelolanya.

Dalam suatu kesempatan, beliau bercerita telah membeli perusahaan transportasi di California untuk men-*delivery* produk-produknya di sana. Bahkan beliau bercerita dengan bangga bahwa salah satu produk kepingnya dikonsumsi oleh Presiden Barack Hussein Obama (ketika masih menjabat). Beberapa kali saya ditugaskan ke Boston oleh Kemenristekdikti (menjalani kerjasama dengan MIT dan Harvard University), beliau selalu menawarkan *buyers* (restoran *seafood*)-nya untuk saya kunjungi.

Sebelumnya, beliau juga menyampaikan bahwa beliau raja *teri* dunia, karena $\pm 75\%$ produksi *teri* dunia beliau pegang. Namun dalam kesempatan yang lain, beliau menunjukkan keprihatinan akan nasib nelayan Indonesia dengan mata yang berkaca-kaca. Pandangan tersebut selalu saya ingat, dengan baju kotak-kotak lengan pendeknya yang sederhana. Paradoks keempat yang saya pelajari dari beliau adalah boleh memiliki bisnis menggurita dan mengglobal, namun jangan lupa berempati dan rendah hati kepada bangsa sendiri.

Tahun 2016, interaksi dengan beliau semakin meningkat karena beliau menjadi salah satu anggota Majelis Wali Amanat (MWA) UNAIR. Sebagai sesama anggota MWA, silaturahmi senantiasa terjaga dan *concern* beliau akan potensi bisnis yang dimiliki UNAIR dapat meningkatkan *endowment fund* kami. Meskipun saya tahu bagi beliau mudah dengan langsung menyumbangkan *hard cash* kepada UNAIR, namun prinsip beliau untuk selalu memberikan kail (*ide-ide* bisnis) agar kemandirian senantiasa berlanjut sangat kami hargai.

Komunikasi via WA maupun telepon untuk melihat perkembangan bisnis UNAIR selalu dilakukan, bahkan kadang-kadang di atas jam 10 malam. Inilah **paradoks terakhir** yang saya pelajari dari beliau, ketika pertumbuhan bisnis membesar (*persiapan initial public offering*), peran keumatan di Muhammadiyah meningkat, bahkan diangkat menjadi Wakil Ketua MWA IPB. Namun beliau masih memiliki komitmen akan amanah yang beliau pegang sebagai anggota MWA kami.

Tentu masih banyak hal yang belum sempat saya pelajari dari beliau, khususnya *paradoxical leadership* yang beliau praktikkan selama ini dalam membesarkan KML.

Uraian di atas belum bisa menggambarkan beliau secara utuh. Hanya kepingan-kepingan memori akan: kebersahajaan beliau pada kondisi kemakmuran yang dimiliki; orientasi untuk menumbuhkan perusahaan seiring dengan menyejahterakan ratusan ribu nelayan; Visi yang besar dalam membawa *seafood* menjadi makanan semua keluarga Indonesia dan dunia, namun peduli akan detail produk yang diolahnya; Ambisi boleh tinggi (menggurita dan mengglobal), namun rendah hati dan empati harus dijaga. Terakhir, ketika amanah yang diemban semakin besar, perhatian akan amanah sekecil apa pun dikawal hingga eksekusinya sesuai yang diharapkan.

Saat ini, *paradoxical leadership* masih prematur perkembangannya di kalangan ilmuwan manajemen. Almarhum Bapak Mohammad Nadjikh adalah salah satu pemimpin bisnis pribumi dan muslim Indonesia yang mampu menggunakan *paradoxical mindset* untuk meningkatkan kreativitas berupa solusi-solusi yang *out of the box* ketika menghadapi *tensions* yang ada dalam memimpin organisasi – *paradoxical leadership*.

Saya pribadi sangat kehilangan mentor dan guru ilmu manajemen yang senantiasa memberikan *wisdoms* yang dibutuhkan. Semoga keluarga yang ditinggalkan senantiasa diberikan ketabahan dan keikhlasan, serta senantiasa memelihara dan mempraktikkan warisan *paradoxical leadership* yang diwariskan beliau. Dan doa yang terbaik untuk usaha yang diwariskan, menjadi perusahaan penerap konsep CSV terbaik di dunia. Aamiin YRA

*Guru Besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Airlangga

Etos Nadjikh, Etos Berkemajuan

Biyanto*

Mohammad Nadjikh (Pak Nadjikh, begitu biasa saya memanggil) merupakan pribadi yang menyenangkan dan responsif ketika diajak berdiskusi. Apalagi jika yang didiskusikan persoalan yang menantang (*challenge*), menabrak logika kebanyakan orang.

Ketika ada peluang dari Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud) untuk mendirikan unit sekolah baru (USB) berjenis vokasi, beliau mengundang saya. Saat itu saya menjadi sekretaris Majelis Dikdasmen Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jawa Timur periode 2005-2010.

Dalam pertemuan di kantor PT Kelola Mina Laut (KML) itu, beliau berencana mendirikan SMK. SMK itu akan diintegrasikan dengan PT KML, perusahaan yang dipimpinnya. Namanya SMK Maritim Kelola Mina Laut yang fokus mengembangkan jurusan perikanan dengan segala variasinya. Kebetulan SMK Maritim belum banyak dikembangkan di daerah lain.

Tetapi rencana itu batal karena program USB dari Kemendikbud ternyata diprioritaskan untuk Indonesia timur. Padahal jika menjadi kenyataan, SMK itu disiapkan untuk mendidik tenaga produktif yang terampil di bidang perikanan. Lulusan SMK dipastikan bisa memenuhi kebutuhan pasar.

Pada kesempatan lain, dalam posisi sebagai ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) PWM Jatim periode 2005-2010, beliau mengajak Majelis Dikdasmen untuk menggarap siswa SMA dan SMK. Mereka harus disiapkan menjadi calon entrepreneur. Dengan begitu, mereka pada saatnya bisa menjadi saudagar atau pengusaha yang diandalkan.

Kamipun bersepakat untuk membentuk *Student Community*, kelompok siswa yang berminat menjadi entrepreneur. Anggotanya, siswa SMA dan SMK Muhammadiyah terpilih di Jatim. Mereka berkesempatan untuk dilatih Pak Nadjikh dan timnya, menjadi entrepreneur. Selama beberapa kali pelatihan berlangsung, para siswa tampak sekali menikmati kegiatan. Apalagi Pak Nadjikh tergolong ahli menumbuhkan etos berkemajuan seseorang. Dalam jangka pendek, dengan supervisi guru pembina, mereka diterjunkan untuk mengembangkan unit produk jasa yang ada di sekolah.

Dalam periode beliau menjadi Ketua MEK dan saya sebagai Sekretaris Majelis Dikdasmen PWM Jatim juga disepakati kerjasama pembuatan buku pelajaran Al-Islam, Kemuhammadiyah, dan Bahasa Arab (ISMUBA). Dengan jeli beliau melihat peluang bisnis kebutuhan sekolah Muhammadiyah, terutama bahan ajar untuk siswa dan guru. Kerjasama pun dibuat secara profesional dengan menandatangani *Memorandum of Understanding* (MoU) antara Majelis Dikdasmen dan PT DMU.

Sebagai ujung tombak pelaksana kerjasama, MEK memang meminta PT DMU (Daya Matahari Utama) mengawal penerbitan buku ISMUBA. Proyek penyusunan buku ISMUBA itupun sukses dikerjakan dengan melibatkan guru dan dosen Muhammadiyah sebagai penulis. Sementara sejumlah anggota PWM menjadi penyelia atau pembaca ahli. Dengan skema itu, proyek besar penyusunan 36 buku ISMUBA untuk SD, SMP, SMA dan yang sederajat dapat dituntaskan dengan baik.

Selanjutnya, juga dibuat buku Fikih khusus untuk madrasah. Buku ISMUBA dan Fikih yang diterbitkan Majelis Dikdasmen PWM Jatim bekerjasama dengan PT DMU di-*launching* pada 2013. Hingga

kini buku ISMUBA terus mengalami revisi dan tetap menjadi salah satu bisnis PT DMU.

Proyek kerjasama Majelis Dikdasmen dan PT DMU yang dikelola MEK terus berlanjut. Terutama saat saya menjadi ketua Majelis Dikdasmen dan Pak Nadjikh sebagai ketua MEK PWM Jatim periode 2010-2015. Kerjasama pembuatan batik seragam untuk siswa dan guru sekolah Muhammadiyah, pengembangan sistem pendataan sekolah (*Si Pintar*), penyediaan perangkat sarana prasarana informasi dan teknologi (IT), dan revisi buku ISMUBA terus dikembangkan. Maka, tidak mengherankan jika produk yang dikembangkan Majelis Dikdasmen PWM Jatim dan PT DMU banyak digunakan provinsi lain.

Sejumlah Majelis Dikdasmen di luar Jatim, seperti Jawa Tengah, Jawa Barat, Banten, Lampung, Bali, dan Kalimantan raya, menggunakan buku ISMUBA terbitan PWM Jatim sebagai rujukan pembelajaran di sekolah Muhammadiyah. Pemasaran buku ISMUBA di luar Jatim itu terus berkembang karena Majelis Dikdasmen PP dan PWM lain saat itu belum membuat buku ajar. Dengan model kerjasama antar majelis yang menyelenggarakan amal usaha itulah PT DMU terus berkembang. Jika pada awal didirikan, PT DMU hanya bermodal 100 juta, kini telah beromzet puluhan miliar.

Intensitas hubungan saya dengan Pak Nadjikh bertambah tatkala kami sama-sama diamanahi sebagai pengurus Badan Pembina Harian (BPH) Universitas Muhammadiyah Gresik (UMG) periode 2013-2017. Pak Nadjikh menjabat ketua BPH, sementara saya menjadi salah satu anggotanya. Saat menjabat ketua BPH itulah karakter Pak Nadjikh yang selalu berpikir maju, kreatif dan *out of the box* semakin tampak.

Dalam setiap rapat rutin BPH, rektor UMG diminta untuk membuat laporan perkembangan kampus. Salah satu yang menjadi prioritas BPH adalah penambahan jumlah mahasiswa. Karena itulah, beliau mewanti-wanti agar lebih serius mengawal program penerimaan mahasiswa baru (PMB).

Pada periode pertama beliau sebagai ketua BPH ditargetkan jumlah total mahasiswa UMG minimal harus lima ribu. Untuk

itu, pada setiap tahun akademik, UMG ditarget menerima 1.500 mahasiswa baru. Pemikiran beliau sederhana, untuk menjadi kampus yang sehat secara finansial, ukurannya adalah jumlah mahasiswa. Semakin banyak jumlah mahasiswa akan semakin sehat keuangan kampus.

Sebagai konsekuensi penambahan jumlah mahasiswa, BPH bersama rektorat UMG memrogramkan pembangunan gedung baru. Pembangunan dipusatkan di kompleks kampus utama UMG. Tidak tanggung-tanggung, rancangan gedung baru dibuat 9 lantai sekaligus menjadi yang tertinggi di Gresik saat itu.

Proyek pembangunan gedung baru juga tidak boleh dikerjakan sembarang kontraktor. Dengan selektif kontraktor yang mengajukan diri diminta presentasi. Dari situ dipilih kontraktor yang paling meyakinkan dan berpengalaman. Akhirnya, gedung megah UMG itupun terwujud dan diberi nama *Sang Pencerah*. Selain untuk lahan parkir, gedung *Sang Pencerah* juga digunakan sebagai kantor rektorat, perkuliahan, dan ruang serba guna.

Tidak hanya pembangunan fisik, perhatian BPH juga tertuju pada peningkatan status akreditasi kampus. Penyiapan akreditasi institusi perguruan tinggi (AIPT) dilakukan secara serius hingga akhirnya UMG sukses meraih status akreditasi B dari Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi (BAN-PT) pada 2017. Selain akreditasi institusi, sejumlah program studi di UMG juga sukses meraih status akreditasi A.

Pada periode kedua Pak Nadjikh menjadi ketua BPH UMG tahun 2017-2021, fokus pengembangan kampus terus dilakukan. Meski jumlah mahasiswa baru belum melampaui 1.500 orang, namun soal ini terus menjadi perhatian. Bahkan tercetus dalam rapat BPH agar pada PMB tahun 2020/2021, UMG bisa menerima 2.000 mahasiswa baru.

Kami di BPH dan rektorat UMG biasanya hanya termangu seraya bertanya mau ditempatkan di mana mahasiswa sebanyak itu. Tetapi itulah karakter Pak Nadjikh, terus mengembangkan etos berkemajuan di manapun beliau memimpin lembaga.

Di era kepemimpinan beliau sebagai ketua BPH, UMG juga sukses membeli dua kampus, yakni STIKES Insan Unggul di Surabaya dan STIKES Delima di Gresik. Pembelian dua kampus kesehatan ini dalam rangka mempersiapkan pembukaan Fakultas Kedokteran di UMG.

Selain pembelian dua kampus, pengadaan sarana parkir juga menjadi perhatian. Pada periode kedua beliau memimpin BPH, UMG sukses membeli lahan parkir seluas kurang lebih 7.000 meter persegi. Dengan memiliki lahan parkir yang cukup luas dan memadai, gedung utama UMG harus steril dari parkir kendaraan dosen dan mahasiswa.

Salah satu obsesi Pak Nadjikh sebagai ketua BPH yang belum terwujud adalah memulai pembangunan gedung baru di desa Tebaloan, kecamatan Duduk Sampean. Di tempat ini UMG memiliki lahan seluas kurang lebih 28 hektar.

Dalam suatu rapat BPH beserta jajaran rektorat UMG, beliau berkeinginan untuk membangun mall, hotel, dan masjid menyatu dengan kampus yang megah. Gambar arsitektur bangunan gedung baru UMG pun telah disiapkan dengan jasa konsultan ternama dari konsorsium perguruan tinggi Muhammadiyah.

Sayang sekali, cita-cita itu harus dipendam terlebih dulu. Pak Nadjikh yang selalu tampak segar, sehat, dan bersemangat dengan etos berkemajuannya itu dipanggil oleh Allah SWT. Semoga semua warisan ide beliau untuk memajukan UMG menjadi amal baik di sisi Allah. Amin.

**Gurubesar Fakultas Ushuluddin dan Filsafat
UIN Sunan Ampel Surabaya*

Pak Nadjikh dan Jangkar Daratnya

Dadang Mohammad*

Saya satu almamater dan satu angkatan dengan Pak Nadjikh di Fateta IPB. Tapi kami intensif ketemu dan diskusi baru satu tahun terakhir ini. Masalahnya, sederhana saja: Pak Nadjikh di “laut”, saya di “darat”. Tidak ada irisan usaha.

Tetapi, awal 2019, Pak Nadjikh menghubungi saya dan menyampaikan keinginannya untuk masuk sektor perkebunan, khususnya hortikultura. Sejak itu kami sering ketemu membahas rencana ekspansi Pak Nadjikh di “darat”. Legal formal, selesai dibahas di Hotel Elmi Surabaya bulan Mei 2019.

Selanjutnya, pertemuan dan diskusi, dilakukan sesuai ketersediaan waktu dan tempat. Terkadang di Gresik, Surabaya, Sidoarjo, atau di Blitar. Ada 3 karib Pak Nadjikh yang selalu hadir di pertemuan dengan saya, yaitu: Pak M. Sulthon Amien, Pak Hidayatur Rahman, dan Pak Zainul Wasik. Hanya sekali-sekali saja jajaran manajemen Kelola Grup ikut menyimak diskusi.

Saya tahu, di “darat” ini, Pak Nadjikh sudah lama *bermain* edamame dan ubi Jepang. Tapi menurut seorang teman (yang juga dekat dengan Pak Nadjikh), yang sedang dirintis ini, keragaman dan eskalasinya akan dibikin sebagaimana yang di “laut”. Tepatnya, mau bikin “jangkar di darat”.

Dari diskusi-diskusi dan penyusunan *bisnisplan* tersebut, saya melihat keinginan besar Pak Nadjikh

untuk membangun sektor hortikultura yang tidak akan kalah dari Thailand (buah-buahan) dan Taiwan (anggrek).

Dengan koneksi mitra usaha yang tersebar di mana-mana, Pak Nadjikh optimistis akan pasarnya. Juga sudah menetapkan, “Kita akan pergi ke Thailand, Taiwan, dan China untuk membawa apa yang sudah ada di sana, ke sini.” Begitu pragmatis pemikiran dan langkahnya.

Sejak bisnisplan jadi, tiba-tiba saja saya sering dikontak teman-teman dosen IPB senior, ingin ketemu saya atas permintaan Pak Nadjikh. Rupanya untuk urusan “masuk ke darat secara massif” ini, Pak Nadjikh juga mencari *second opinion* dari teman-temannya yang lain.

“Saya senang mengumpulkan teman-teman, Pak Dadang,” kata Pak Nadjikh waktu peresmian pabrik pengolahan Kirana di Tuban. Tentu saya sambut baik teman-teman “*second opinion*” ini. Kerena, di awal saya sudah sampaikan ke Pak Nadjikh, untuk urusan ekspansi ke darat ini, saya hanya akan menyediakan waktu 2 tahun untuk membantu Pak Nadjikh, jadi mohon disiapkan saja kader-kader Pak Nadjikh.

Dalam setahun terakhir, saya empat kali diundang di acara yang diadakan Pak Nadjikh, dan semuanya saya hadiri. Di tiap acara yang Pak Nadjikh adakan, selalu meriah, dihadiri banyak undangan, dan *glamour* (untuk acara-acara yang diadakan di Surabaya).

Seperti bisa membaca pikiran saya, selesai acara peresmian pabrik edamame di Temanggung, Pak Nadjikh menghampiri saya dan berkata: “Begini Pak Dadang. Acara dengan skala seperti ini memang harus saya lakukan untuk meyakinkan para kreditor dan buyer-buyer kita di luar negeri. Mereka harus diyakinkan bahwa kita di urusan ini memang yang terbesar”.

Pak Nadjikh sepertinya perlu secara khusus memberi penjelasan semacam itu, karena ke mana-mana saya sekarang memakai udeng/iket kepala. Di acara-acara tertentu saya memakai iket kepala bermotif *Singo Mengkok* atau *Mahapatih Majapahit*.

Belakangan saya sadari juga, di acara-acara yang *glamour*, entah disengaja atau tidak, tempat duduk saya dijauhkan dari panggung

hiburan. Sepertinya saya disuruh makan saja, *ndak usah lihat aksi Mulan Jameela atau Rosa di panggung*. Dari sini saya membaca, Pak Nadjikh ini lumayan detail, bahkan untuk urusan *sepele* semacam itu.

Gambaran nyaris utuh tentang Pak Nadjikh, malah saya dapatkan dari biografinya yang dibagikan pada acara 25 tahun KML, di Surabaya. Buku itu selesai saya baca dalam dua hari, di hotel, di perjalanan, dan di kebun. Itu *saking* antusiasnya saya membaca sosok ini.

Ada banyak salah tulis (*typo*) yang saya temukan. Beberapa koreksi yang saya berikan, dan satu halaman yang rangkap di buku yang saya terima. Rencananya, mau saya berikan ke penulisnya untuk bahan revisi jika kelak buku ini mau dicetak ulang. Biografi yang disiapkan sejak 2012 itu memang perlu dibaca oleh para calon wirausaha muda.

Saya sedang berada di kaki G. Haruman ketika seorang teman mengabarkan kepergian Pak Nadjikh. Kepergiannya yang mendadak di puncak karir menyiratkan sebuah pertanyaan, apakah gairahnya yang luar biasa dalam bekerja telah melemahkan *early warning system* di badannya sendiri, sehingga dia tidak tahu kapan harus istirahat?

Di pengujung magrib hari ketujuh kepergiannya, saya tercenung memikirkan kepergian Pak Nadjikh yang mendadak itu. Di tengah lantunan doa dan tetesan air mata, saya mengenang dia sebagai orang yang telah menutup perjalanannya di muka bumi dengan meninggalkan banyak manfaat untuk orang banyak.

Lalu bagaimana masa depan “jangkar darat” yang dirintis Pak Nadjikh dalam setahun terakhir ini? Saya rasa itu tugas generasi penerus di Kelola Grup dan mitra-mitra Pak Nadjikh di urusan ini untuk mewujudkannya. []

**Dirut Perkebunan PT. Candisewu Baru, Penataran, Blitar*



MN mempresentasikan KML Food di ajang Exhibition FHI - Jakarta 2015.



MN Jajan olahan produk lokal, disela agenda memantau pemasaran dan penjualan produk MINAKU

Tiba-tiba Tiada

Dahlan Iskan*

Tulisan saya hari ini (18/4/2020) tidak obyektif. Hati-hati membacanya. Banyak orang lain yang juga meninggal dunia kok yang ini saya tulis di DI's Way. Betul. Yang meninggal ini teman baik saya. Sesama pengusaha. Hanya saja dia pengusaha besar sekali. Namanya Mohammad Nadjikh. Berusia 55 tahun. Bidang usahanya perikanan.

Ia tokoh Muhammadiyah. Jabatannya saat ini adalah Ketua Majelis Ekonomi Pimpinan Pusat Muhammadiyah. Ia alumnus Institut Pertanian Bogor (IPB). Yang sekarang menjadi salah satu anggota wali amanat di kampus itu.

Saya selalu hormat padanya, biar pun saya lebih tua. Kalau ia minta sesuatu saya tidak bisa menolak. Misalnya dua bulan lalu. Ia minta saya ke Bali. Untuk jadi pembicara di depan pengusaha Muhammadiyah se-Indonesia. Ketika berulang tahun ke-50, ia menerbitkan buku. Saya juga diminta menulis kata pengantar. Pokoknya saya tidak bisa mengatakan tidak padanya. Maka saya terkejut ketika kemarin sore dapat kabar: ia meninggal dunia. Kekayaan menjadi seperti tidak ada artinya.

Lalu saya telepon putranya. Tidak tersambung. Saya hubungi manajemennya. Tidak tersambung. Saya hubungi istrinya. Tidak tersambung. Di masa seperti ini begitu sulit mendapatkan konfirmasi.

Apalagi bagi orang seperti saya yang imunitas badan sengaja justru harus diturunkan. Hanya satu potong keterangan yang bisa saya dapat: beliau sudah empat hari dirawat di Rumah Sakit Husada Utama Surabaya. Karena sakit jantung dan paru-paru. Begitulah penjelasan tertulis putranya. Yang kemudian beredar luas, terutama di lingkungan Muhammadiyah.

Saya memang jarang kepo. Termasuk ketika teman-teman saya heboh membicarakan tetangga mereka. Saya memang dikirim foto-fotonya segala. Foto rumah besar yang didatangi polisi dan ambulans. Tapi saya tetap tidak kepo. Termasuk ketika pembicaraan mereka sampai pada: virus sudah masuk ke Graha Famili.

Graha Famili adalah salah satu kompleks perumahan termahal di Surabaya, terutama yang di sekitar lapangan golf. Bahkan saya tidak tahu kalau Nadjikh sudah pindah ke situ. Rasanya hanya segelintir pengusaha Muslim yang punya rumah di situ. Nadjikh dan pemilik Gajah Duduk misalnya.

Saya punya banyak sekali teman di Graha Famili. Semua menghebohkan masuknya virus ke perumahan itu. Termasuk membicarakan bahwa pemilik rumah itu masih jalan-jalan di komplek Graha Famili minggu sebelumnya.

Tapi saya sama sekali tidak menyangka kalau foto rumah yang beredar itu adalah rumah barunya Nadjikh. Saya menyesal tidak kepo. Saya tidak menyangka. Ia masih sangat muda, untuk ukuran saya. Ia enerjik sekali. Tidak menyangka kalau ia punya sakit jantung. Salah satu yang paling rawan di musim Covid-19 ini.

Banyak yang saya harus angkat topi. Nadjikh itu luar biasa. Di banyak bidang. Terutama bagaimana ia yang sudah kaya masih mau mengurus pergerakan keagamaan. Saat menulis untuk buku ulang tahunnya, saya lebih banyak menjadikan Nadjikh sebagai contoh pengusaha Muslim yang hebat.

Waktu itu saya lebih banyak melihat Nadjikh dari sisi tauhidnya. Yakni, “tauhid bisnis.” Dalam hal bisnis itu Nadjikh adalah orang yang sangat bertauhid. Dan karena itu sukses besar dalam bisnisnya. Inti dari tauhid adalah ”meng-esa-kan”. Tidak menduakan. Apalagi mentigakan. Inti dari ”meng-esa-kan” adalah fokus, khusus.

Pikirannya tidak ke mana-mana. Maka saya menilai Nadjikh itu sangat khusuk. Sangat fokus, sangat bertauhid dalam bisnis.

Khusuk pertama adalah bidang pilihan bisnisnya: perikanan. Satu bidang ini ia tangani secara mati-matian (*all-out*). Dari hulu sampai hilir. Dari kecil sampai besar. Lalu besar sekali. Bukan berarti ia tidak mau bisnis lain. Tapi ia pilih tekuni dulu fokusnya itu sampai benar-benar ma'rifat. Sampai benar-benar dijiwai. Hingga benar-benar dikuasai. Sampai ke detailnya yang paling detail. Mulai dari produksinya, pengolahannya sampai ke pasarnya. Juga sampai ke teknologinya dan manajemennya. Rasanya sampai 10 tahun pertama ia tidak menoleh ke mana-mana. Tidak juga coba-coba bidang lain.

Saya tahu kelak, setelah bisnis perikanannya besar sekali, barulah ia merambah ke bisnis lain. Yang seperti itu tidak bisa lagi disebut tidak fokus. Yang seperti itu ada sebutannya sendiri. Yang akan saya uraikan di bawah nanti.

Hal lain yang menjadi bukti kekhusukan Nadjikh adalah tidak mau terjun ke dunia politik. Padahal modal ada, nama besar ada, network ada, basis massa ada. Jadi sudah lengkap, tinggal pijit tombol. Tetapi ia tidak mau. Itulah luar biasanya Nadjikh. Saya kagum akan keteguhan hatinya. Saya bangga ada orang yang tahan godaan seperti itu. Padahal godaan politik adalah godaan yang sangat menggiurkan. Meski juga sangat menjerumuskan. Ia sangat waspada. Tidak mau terjerumus ke dalamnya.

Mengapa saya bangga pada keteguhannya itu? Karena politik adalah musuh bisnis. Jiwa politik sangat bertentangan dengan jiwa bisnis. Politik melatih orang untuk omong kosong. Mendidik orang untuk menempuh jalan pintas. Menyiapkan orang untuk atau kalau perlu menipu, menjegal, atau menendang.

Sementara jiwa bisnis adalah jiwa yang harus bisa dipercaya. Harus memegang teguh komitmen. Apa yang diucapkan harus bisa dipegang. Saya prihatin melihat begitu banyak pengusaha muda yang terjun ke politik. Padahal usahanya belum besar. Belum mapan pula.

Maka saya pastikan mereka itu tidak akan bisa tekun lagi berusaha. Mereka sudah terbiasa melewati jalan mudah, jalan pintas.

Sedang berbisnis itu jalannya sulit, harus ulet. Harus merintis dari bawah. Harus bekerja keras.

Sebenarnya, menurut saya, Nadjikh sudah boleh terjun ke dunia politik. Jiwa bisnisnya sudah menyatu di hatinya. Karakternya sudah kuat. Prinsip hidupnya sudah teguh. Kalau pun ia terjun ke dunia politik rasanya politik sudah tidak akan bisa merusaknya. Justru orang seperti ia yang bisa memperbaiki perpolitikan.

Tapi memang lebih baik Nadjikh tetap dalam keteguhannya itu. Begitulah kesimpulan tulisan saya untuk bukunya itu. Mengapa itu menjadi catatan khusus saya untuknya? Karena Nadjikh itu pribumi. Nadjikh itu aktivis Islam. Nadjikh itu orang daerah. Pribumi-Islam-daerah biasanya tidak tertarik pada bisnis. Lebih tertarik jadi politisi, atau pegawai. Karena itu, posisi ekonomi pribumi-Islam-daerah sangat lemah. Betapa pentingnya memperbanyak orang sukses seperti Nadjikh.

Nadjikh adalah model. Contoh nyata bagaimana pribumi-Islam-daerah bisa sukses. Lewat jalan fokus. Tidak mudah tergoda. Khusuk dan bertauhid. Kita harus bersyukur pernah ada sosok seperti Nadjikh. Coba saja kalau ia tidak bertauhid, ia belum tentu berhasil. Orang yang tidak bertauhid itu, Anda tahu disebut musyrik. Orang musyrik masuk neraka. Begitu juga orang bisnis yang "musyrik bisnis". Ia akan masuk neraka. Nerakanya orang bisnis adalah bangkrut! Begitu pentingnya ajaran tauhid. Termasuk untuk bidang bisnis.

Nadjikh adalah segala-galanya untuk saya. Juga untuk kita. Nadjikh tiba-tiba tiada. Tapi jiwanya akan terus hidup pada siapa saja yang pernah mengenalnya. []

**Jurnalis Senior, dan Pengusaha Media*

Ayek Telah Pergi (Eulogi untuk Mohammad Nadjikh)

Dhimam Abror Djuraid*

Banyak sudah yang menulis soal kepergian Mohammad Nadjikh, yang terasa terlalu cepat, di usianya yang ke-57. Orang baik pergi terlalu cepat, *good man gone too soon*, dan hanya orang baik yang meninggal muda, *only the good die young*, begitu kata pepatah Inggris.

Nadjikh meninggal meninggalkan *legacy* yang akan dikenang lama. Ia membangun usaha industri ikan Kelola Mina Laut (KML) dari nol, dari kampungnya yang miskin di Karangrejo, Manyar, Gresik. Dalam tempo kira-kira 25 tahun usaha kecil itu sekarang menjadi usaha global menembus pasar dunia mulai dari Asia, Eropa, sampai Amerika, dengan putaran uang triliunan rupiah.

Kematian memberi pelajaran. Kematian menyadarkan bahwa usia hanyalah angka tanpa makna kalau tidak memberi manfaat pada manusia.

Kematian Nadjikh membuat iri. Usia pendek tetapi ia sudah memenuhi dan menyelesaikan tugas-tugas kemanusiaannya, memberi manfaat kepada manusia lain dengan menyediakan lapangan kerja bagi puluhan ribu, atau mungkin, jutaan orang.

Sekali berarti, sudah itu mati. Kata Chairil Anwar. Pasti Nadjikh tidak sempurna. Ibadah ritual formalnya

menjadi urusannya dengan Tuhannya. Kita tidak pernah tahu. Tapi, ibadah sosialnya bisa kita lihat dengan jelas kehebatannya.

Nadjikh telah membuktikan bahwa dia bagian dari “*khairun nas*” manusia terbaik, yang dalam Islam kriterianya hanya sederhana, yaitu “*anfa’uhum linnas*”, mereka yang paling bermanfaat bagi manusia lainnya.

Dalam kategori sosial, Nadjikh adalah tipe ideal dari “*khairu ummat*”, umat terbaik, yang dalam konsepsi Islam disyaratkan untuk memenuhi dua hal, yaitu amar makruf nahi munkar, mengajak kepada kebaikan dan mencegah kejahatan.

Dua-duanya dituntaskan Nadjikh dengan baik. Bukan dengan pidato atau ceramah, tapi dengan tindakan kongkret memberi pekerjaan kepada yang tidak mampu, dan pada saat yang sama menghindarkan mereka dari kejahatan yang banyak dilakukan karena kelaparan.

Sejak kecil Nadjikh terlihat sebagai anak cerdas yang punya angan-angan besar. Selepas SD ia mondok di Pesantren Maskumambang, Gresik, kira-kira 30 kilometer dari kampungnya. Rupanya, orang tua Nadjikh, Munardjo, adalah pengagum Kiai Najikh Ahyad, pemangku Pesantren, maka ketika lahir anak pertama laki-laki ia pun tabaruk, ngalap berkah, dengan menamai anak *mbarep*-nya Mohammad Nadjikh.

Teman-temannya di kampung dan di pondok memanggil Nadjikh “Ayek”. Konon, karena waktu kecil dia cadel sehingga melafalkan “arek” menjadi “ayek”. Sejak itu “Ayek” menjadi nicknamenya.

Tidak seperti santri lain yang umumnya bercita-cita menjadi mubaligh. Ayek terlihat punya passion yang beda. Ia lebih menonjol di mata pelajaran umum. Karena itu tidak heran Ayek bisa masuk ke IPB (Institut Pertanian Bogor).

Ia kemudian menekuni passionnya di bidang kewirausahaan perikanan yang kemudian menjadikannya salah satu entrepreneur perikanan terkemuka di negeri ini. Jiwa wirausahanya tertempa sejak kanak-kanak. Ia mengikuti bapaknya berdagang ikan di pasar desa setiap pagi. Dari situ kewirausahaannya mulai tumbuh.

Sampai suatu saat ketika usaha bapaknya harus tutup karena pembeli makin sepi dengan munculnya para pedagang yg lebih bermodal di pasar yang lebih besar. Waktu itu, di akhir 1970, pembangunan mulai gencar. Sebuah jembatan besar dibangun meyeberangi Bengawan Solo menghubungkan wilayah Gresik dengan wilayah utara menuju Sedayu sampai ke Lamongan dan Tuban.

Modernisasi selalu membawa dua sisi, kemajuan dan sekaligus membawa korban. Jembatan besar itu membawa berkah ekonomi bagi masyarakat sekitar. Semula masyarakat harus nambang, memakai perahu kecil, untuk menyeberangi Bengawan Solo.

Sekarang lalulintas hilir mudik setiap saat membuat perekonomian semakin hidup. Tapi, di sisi lain modernisasi membawa korban rakyat kecil seperti Munardjo yang harus menganggur karena tutupnya pasar kampung.

Peristiwa itu membekas di benak Nadjikh. Ia, sebagaimana santri lainnya, hidup sederhana di pesantren. Makan dengan nasi liwet dan ikan asin yang ditunu, dibakar, dan sayur hasil ramban, memetik di sawah sekitar pesantren.

Tapi, Nadjikh muda diam-diam belajar dari kehidupan di sekitarnya. Pada era itu Pesantren Maskumambang dikelola dengan standar modern untuk menumbuhkan semangat kewirausahaan santri.

Ada gedung workshop untuk belajar berbagai keterampilan mulai dari kerajinan tangan sampai keterampilan elektronika. Juga ada koperasi simpan pinjam yang dikelola para santri. Tapi, namanya juga santri, mereka lebih sering pinjam daripada simpan.

Kiai Najikh Ahyad menjadi idola dan role model banyak santri dengan mencontohkan hidup yang seimbang sebagai kiai dan sekaligus pengusaha yang sukses mengelola usaha tambak ikan keluarga di Ujung Pangkah. Semangat kewirausahaan itu yang ditularkan dan dicontohkan Kiai Najikh kepada santri-santrinya.

Nadjikh muda jelas mengagumi Kiai Najikh dan diam-diam belajar banyak dari kiainya. Ketika itu, ada satu kitab yang menjadi referensi utama mata pelajaran Tauhid di Maskumambang, yakni

“Kitab Fathul Majid”, karya Al-Allamah Abdurrahman Alu al-Syaikh. Kitab ini menjadi favorit para santri karena menjadi inti dari pendidikan di Maskumambang yang fokus pada pemurnian tauhid.

Kiai Nadjikh Ahyad sendiri yang mengajarkan langsung kitab itu kepada para santri. Pengetahuan khazanah agama Kiai Nadjikh yang dalam dan wawasannya yang luas membuat para santri seolah selalu terhipnotis. Kiai Nadjikh berbicara dengan sangat otoritatif mengenai Sayyid Qutb dengan mottonya yang masyhur “*Isy kariman aw mut syahidan*”, hidup mulia atau mati syahid.

Kiai Nadjikh juga fasih berbicara mengenai karya-karya sastra pujangga-pujangga besar Islam seperti Musthafa Al-Manfaluthi yang menjadi inspirasi Buya Hamka ketika menulis novel Tenggelmnya Kapal Van der Wijck.

Betapa luas spektrum tauhid dalam kehidupan. Dan, Mohammad Nadjikh mempraktikkan tauhid itu dalam kinerja bisnisnya. Tidak banyak santri yang punya jiwa entrepreneurship seperti Nadjikh. Entrepreneurship adalah ketajaman naluri melihat peluang usaha, keberanian mengambil risiko yang terukur, *calculated risk*, keuletan, ketekunan, dan tidak menyerah oleh kegagalan. Entrepreneur santri akan memadukan ketajaman naluri bisnis itu dengan keyakinan tauhidnya.

Seorang entrepreneur punya ketajaman dalam mengendus peluang untuk mendapatkan profit. Dalam sistem ekonomi yang kapitalistik pasar bebas, ini berarti *profit above all*, keuntungan di atas segalanya, bila perlu melakukan penguasaan produksi hulu ke hilir secara ekspansif. Setelah itu mengembangkan konglomerasi vertikal dan horizontal untuk menguasai rantai produksi dan supplainya dengan mengeliminasi persaingan untuk mendapatkan monopoli pasar.

Dalam proses ini sering terjadi eksploitasi dan marjinalisasi terhadap kalangan bawah yang kurang beruntung.

Kapitalisme lahir dari etika Protestan di abad pertengahan Eropa. Ketika itu, kaum Calvinis menyerang otoritas gereja yang doktrin-doktrinnya dianggap membuat masyarakat lemah dan manut apa kata gereja.

Gerakan Calvin mengajarkan masyarakat supaya bergas merjuangkan hidupnya supaya menjadi makmur dan kaya dengan cara hidup yang *thrifty*, irit, dengan mengumpulkan kekayaan sebanyak-banyaknya. Hal itu bagian dari *calling*, panggilan keagamaan.

Pada perjalanannya kemudian kapitalisme menjadi sangat eksploitatif.

Para entrepreneur besar kemudian mengakui ada yang tidak adil dalam sistem ini, mereka kemudian menyadari adanya tanggung jawab sosial yang harus diberikan oleh korporasinya kepada masyarakat.

Dalam banyak kasus apa yang disebut sebagai tanggung jawab sosial korporat itu dilakukan sekadar memenuhi kewajiban seperlunya saja. Tetapi, banyak juga yang benar-benar menjalankannya dengan penuh tanggung jawab sosial.

Gerakan filantropi bermunculan di mana-mana seiring dengan munculnya gerakan socio-entrepreneurship yang melahirkan para socio-entrepreneur hebat seperti Bill Gates di Amerika Serikat, George Soros di Eropa, dan Jack Ma di China.

Islam juga mengajarkan entrepreneurship. Beda dengan entrepreneurship kapitalistik yang sekuler, Islam mengajarkan bahwa di dalam harta yang diakumulasikan secara masif itu ada hak-hak orang miskin yang tidak boleh diabaikan. Orang-orang miskin tidak dieksploitasi tapi harus diberdayakan.

Itulah yang dilakukan Nadjikh dengan sepenuh hati. Ia merangkul nelayan-nelayan miskin di sepanjang pantai Indonesia, dan menjadikan mereka mitra usaha tanpa mengeksploitasi meskipun peluang untuk melakukan itu sangat terbuka.

Nadjikh memberdayakan para nelayan miskin itu bukan hanya sekadar sebagai bagian dari tanggung jawab sosial, tapi lebih sebagai tanggung jawab kemanusiaan yang didasari oleh komitmen beragamanya yang tinggi.

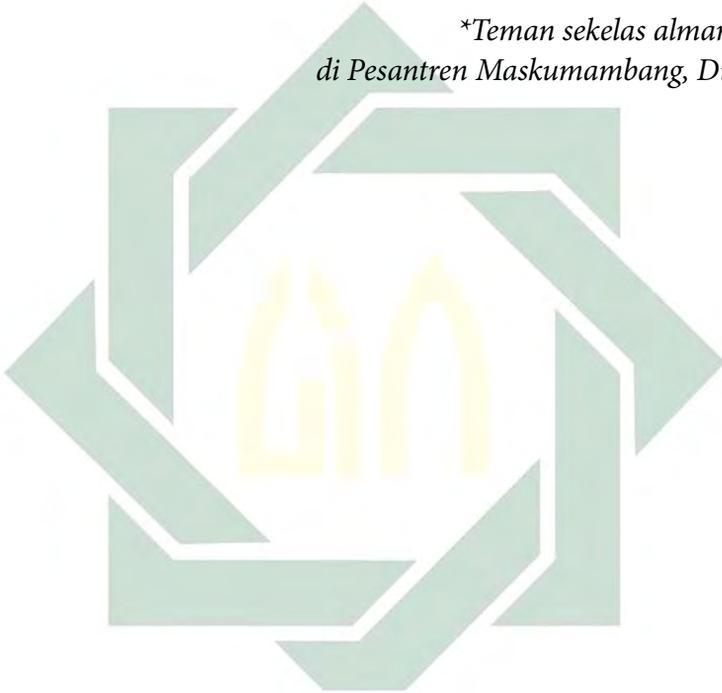
Itulah socio-religio-entrepreneurship, bahwa bisnis bukan sekadar *profit above all*, tapi bagian dari pemenuhan tugas kekhilafahan manusia di bumi untuk menjadi umat terbaik. Nadjikh

adalah contoh nyata dari wujud seorang socio-religiopreneur yang sebenar-benarnya.

Etika protestan melahirkan entrepreneur yang kapitalistik dan eksploitatif. Etika Islam yang didasari tauhid melahirkan seorang Mohammad Nadjikh.

Selamat Jalan, Ayek...(*)

**Teman sekelas almarhum
di Pesantren Maskumambang, Dukun*



Saudagar Inovatif

Eriyatno*

Mohammad Nadjikh (MN) berkarakter inovatif. Dia menemukan model bisnis KEMILAU (Kelola Mina Laut) yang berhasil mensinergikan *Supply and Value-Chain*, memanfaatkan pendekatan sistem. Bermula pada hasil tangkapan nelayan, industri pasca panen-miniplant, pabrik pengolahan berteknologi tinggi sampai ke Tsukiji, Jepang dan Florida, Amerika Serikat.

Proses bisnis PT. Kelola Mina Laut (KML) tertulis rapi pada buku kami bersama “Solusi Bisnis untuk Kemiskinan 2012”. Invensi MN berhasil terwujud dalam Formula Dana Relasional yang mampu menjamin keberlanjutan rantai pasok, seraya menjaga kesejahteraan nelayan.

Dua bulan sebelum kepergiannya, Mohammad Nadjikh (MN) berinisiatif untuk mengembangkan Halal Science di IPB, almamater yang dicintainya. Kala itu, di salah satu hotel di Kuala Lumpur, kami berdua berjumpa sesosok guru besar alumni Teknologi Pangan-IPB yang sedang berkiper di negeri jiran sebagai pengelola S2 dan S3, program studi Halal Science.

MN bersikeras mengundang sang profesor untuk merintis Halal Science di tanah air, di mana KML Group bersedia menyepsonori. Guru besar

tersebut menyatakan kesediaannya. Namun sejarah berkata lain. Belum sempat niat terwujud MN berpulang.

Peristiwa itu menggugah sanubari saya. Saudagar hebat setaraf MN, tidak pernah lupa pentingnya ilmu dan pendidikan. Sebagai Profesor yang telah banyak makan asam garam dan meluluskan banyak alumni yang berprestasi dunia seperti MN, saya terinspirasi untuk memromosikan MN sebagai Saudagar Inovatif. Pemikir wirausaha yang didasari keyakinan sebagai muslim, tidak melepaskan MN dari akar keilmuan dan perilaku cendekiawan yang inovatif. Kepedulian tinggi atas Halal Science adalah bukti karakternya.

Nuansa kegiatan serupa saya amati, sewaktu Center of System mengusulkan program pengembangan Ekonomi Pesantren ke Bank Indonesia Dept. Ekonomi Syariah awal tahun 2020. Dengan penuh semangat, MN mendukung ide tersebut, dan mengajukan Pesantren Maskumambang Dukun, Gresik sebagai pilot projek.

MN merekomendasikan pesantren unggulan yang telah mempunyai sekolah menengah kejuruan teknis maupun bisnis, di mana MN pernah menimba ilmu agama. Tim CS melakukan observasi lapangan dan menyusun proposal yang komprehensif tentang Halal Value Chain ke BI. Sayang sekali, sebelum rencana mulia terlaksana, MN dipanggil menghadap Illahi.

Terlalu banyak bukti konkrit kiprah MN sebagai saudagar inovatif, menyebarluaskan wawasan ekonomi Muhammadiyah. Kesemua itu menjadikan amal baik, sebagai karya nyata yang diterapkan MN sewaktu mengelola KML Group. Kami pernah meneliti bagaimana konsep Bagi hasil Bagi Resiko, dia terapkan dalam bisnis hasil laut untuk ekspor.

MN membangun struktur rantai pasok yang efektif dengan mekanisme pemerataan pendapatan sepanjang rantai nilai. Pendirian banyak miniplant, sebagai UKM pengelola hasil tangkapan nelayan telah membangkitkan ekonomi pedesaan. Inovasi MN tersebut membuka lapangan kerja bagi para ibu/istri nelayan, sehingga meningkatkan pendapatan keluarganya.

Selain itu, MN juga telah menerapkan konsep dana relasional, yakni mekanisme dana bergulir dalam bentuk tabungan nelayan pada

BPR Syariah setempat. Dengan skema pembiayaan ini, para nelayan mempunyai cadangan modal melaut maupun untuk pembelanjaan domestik, sehingga mampu melepas dari jeratan para rentenir. Kebutuhan harian, kesehatan dan pendidikan anak tercukupi, maka keluarga nelayan dihindarkan dari kemiskinan struktural. Budaya menabung menjadi kebiasaan berkat inovasi MN yang selalu peduli terhadap kaum dhuafa. Selayaknya saudagar MN dapat menjadi sauri teladan dalam merealisasikan misi ekonomi Muhammadiyah, lembaga yang dia abdi sepenuh hati.

Kalam ini tidak mencukupi untuk menuliskan karya bakti sang Saudagar Inovatif. Saya selalu mengenang dua puluh tahun yang lalu, bersama MN memberikan seminar tentang UMKM di Universitas Muhammadiyah Malang. Terima kasih MN, teladanmu adalah inovasi bagi generasi penerus.

**Guru Besar Universitas Ibnu Khaldun Bogor*

Teguh dalam Pendirian, Fokus pada Tujuan

Fathan Kamil*

Dialah Mohammad Nadjikh, seorang yang memiliki keteduhan sikap dan keteguhan hati yang luar biasa. Sepasang matanya memandang jauh menembus sekat-sekat realitas waktunya. Saya mengenalnya sebagai orang yang teguh dalam pendirian dan fokus pada tujuan. Istiqamah adalah sesuatu yang amat mahal dari diri seseorang dan itu tersemat lekat pada diri seorang Nadjikh yang saya kenal.

Perjalanan hidup kiranya telah membentuk seorang Nadjikh yang begitu ulet dalam bekerja. Jika membaca atau berkisah kembali tentang riwayatnya, hati mana yang tidak mampu melihat pelajaran. Sedari dulu Nadjikh kecil telah membantu kedua orang tuanya untuk memenuhi kebutuhan hidup. Hingga masa membawa kakinya menapaki tanah Bogor, tempat di mana beliau menempa diri lebih jauh. Sulung dari delapan bersaudara ini telah menjadi tumpuan bagi keluarganya. Tidak hanya berjibaku untuk membiayai kuliahnya sendiri, beliau juga turut banting tulang membantu adik-adiknya sekolah.

Jiwa bisnis memang telah melekat sejak dahulu. Nadjikh kecil telah membantu orang tuanya berjualan dan mengantarkan barang dagangan ke

warung-warung sekitar rumahnya di daerah Karangrejo, Gresik, Jawa Timur. Mentalnya begitu teguh untuk usianya yang masih belia saat itu. Terlebih ketika ayahnya yang bekerja sebagai pedagang ikan mulai jatuh bangkrut dan sakit-sakitan, Nadjikh kecil turut mengambil peran untuk menjadi penopang hidup keluarganya.

Saya meyakini, kepemimpinan itu lahir melalui proses panjang tempaan yang dilakukan secara konsisten. Kepemimpinan membutuhkan ketajaman intuisi untuk dapat mengambil langkah dan keputusan yang tepat dalam sebuah situasi. Ia lahir melalui proses pembiasaan dengan kesadaran penuh dan penguatan mental pejuang yang menggenapkan determinasi.

Mohammad Nadjikh dengan segala tantangan hidup dan bisnis yang beliau hadapi mampu bertransformasi dari suatu kondisi yang penuh dengan keterbatasan menjadi kondisi yang membuka banyak kesempatan. Mentalnya meneguh di antara belantara cobaan yang menghadang. Sungguh itu menunjukkan sebetuk kualitas kepemimpinan yang amat luar biasa.

Hal lain yang menunjukkan nilai dari diri seseorang adalah dedikasi dalam pengabdian. Dari sana kita mampu melihat aplikasi dari sebuah falsafah, “Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi sekitarnya”. Sedari kecil, orang tua Nadjikh telah mengajarkan kepadanya arti dari sebuah pengabdian.

Hidup di tengah keluarga dan lingkungan Muhammadiyah, rumah orang tua Nadjikh kerap digunakan sebagai tempat kegiatan sosial bagi warga Muhammadiyah di sekitarnya. Kelak hal ini dilanjutkan oleh Nadjikh meski dengan cara yang berbeda. Masyarakat desa Karangrejo kini sebagian bekerja di perusahaan miliknya. Perusahaannya, yakni PT Kelola Mina Laut terbilang sukses dengan menaungi lebih dari 60 perusahaan dan menampung sekitar 14.000 karyawan.

Mohammad Nadjikh yang merupakan alumni Jurusan Teknologi Industri Pertanian (TIN) Institut Pertanian Bogor (IPB) angkatan 17 dikenang oleh civitas akademika IPB sebagai profil yang sangat menginspirasi. Kami sama-sama mengampu amanah di Majelis Wali Amanat Institut Pertanian Bogor (MWA IPB). Lewat

gagasan dan pemikirannya, beliau memberikan sumbangsih terbaik bagi almamater IPB.

Selain itu, telah banyak pula dedikasi yang diberikan untuk Himpunan Alumni IPB (HA IPB). Sepanjang kami berinteraksi, amat banyak pelajaran dan inspirasi yang ditunjukkan oleh beliau. Tanpa banyak berkata-kata, beliau mencurahkan itu semua lewat pemikiran, sikap, dan tindakan.

Manusia meninggalkan cerita di sepanjang jalan kehidupannya, dan Mohammad Nadjikh telah meninggalkan cerita yang kelak akan terus didengungkan di ruang-ruang diskusi, diabadikan dalam tulisan-tulisan, dan dikenang dalam hati mereka yang merasakan buah dari kebaikan beliau.

Raga tak mungkin merangkai jumpa. Tapi beliau akan terus hidup dalam sanubari kita. Semoga Allah SWT kelak mengumpulkan kita dalam tempat terbaik di sisi-Nya.

Jakarta, 29 Juni 2020

**Ketua Umum DPP HA-IPB*



Acara Forum Bisnis Nasional Himpunan Alumni IPB di PT KML Kawasan Industri Gresik, Sabtu (7/3/2020)



Hongkong, Agustus 2019-Momen makan siang bersama dengan Mr. Joe, Mr. Prima, Mr. Nadjikh, Mr. Wang, Mr. Lin, Mr. Zainul & Mr. Fuad.

Pengusaha Hebat dan Kader Moderat

Fathul Huda*

Masih teringat dengan jelas kali pertama saya bertemu dengan Pak Nadjikh. Waktu itu sekitar awal tahun 2000. Saya dan Pak Nadjikh tengah mengikuti kegiatan yang sama: *Gathering Bank Rakyat Indonesia (BRI)*, di Surabaya.

Saya mengenal Pak Nadjikh melalui perantara seorang teman, Ir Noor Nahar Hussein, yang ketika itu berangkat dari Tuban bersama saya. Ia merupakan teman dekat dari Pak Nadjikh. Mereka berdua pernah sama-sama mengenyam manisnya pendidikan di Institut Pertanian Bogor (IPB). Ir Noor Nahar itulah yang menjadi *musabab* saya duduk satu meja dengan perintis PT. Kelola Mina Laut (KML) tersebut.

Pertemuan pertama itu memberikan kesan mendalam bagi saya. Sejauh saya mengamati, saya merasa beliau adalah seseorang dengan kecerdasan dan kejernihan hati. Meskipun baru kali pertama berjumpa, kecerdasan dan kejernihan hati itu dapat dilihat dari setiap gerak-gerik beliau.

Selain itu, gaya bicara yang tegas dan luwes juga mencerminkan berbagai kelebihan yang dimilikinya. Kesan yang demikian membuat saya mudah mengagumi sosok yang penuh semangat itu dalam sekali berjumpa.

Bermula dari *gathering* BRI, ikatan saya dan Pak Nadjikh terjalin semakin erat. Ia beberapa kali mengundang saya dalam pembukaan dan peletakan batu pertama pabrik-pabrik barunya. Beliau juga sering datang ke Tuban, mengingat beberapa pabriknya berdiri di kota kecil ini.

Selama mengenalnya kurang lebih 20 tahun, saya tidak pernah menemukan kekecewaan dalam hubungan kami. Lebih jauh, saya juga menemukan fakta beliau memang tidak pernah mengecewakan siapa pun yang berhubungan dengannya, baik rekan seperjuangan di Muhammadiyah, mitra bisnis, maupun orang-orang yang ia temui dalam lingkaran lainnya.

Secara pribadi, saya melihat beliau seperti sebuah teks yang hidup. Membacanya selalu menjadi pembelajaran yang menyenangkan dan menyegarkan kehausan saya akan sebuah pengetahuan dan pengalaman.

Dia kader Muhammadiyah yang hebat. Sosok moderat yang patut diteladani. Ia mewujudkan kecintaannya pada organisasi dakwah yang ia geluti dengan cara memasukkan simbol, baik berupa warna maupun lambang, dalam setiap perusahaan yang ia dirikan. Misalnya, menggunakan warna biru untuk mewarnai pabriknya. Kita jelas tahu apa alasan pemilihan warna itu.

Kecintaannya yang mendalam pada Muhammadiyah, tidak serta merta membuatnya menjadi seorang yang berkacamata kuda, dan menutup pandangan dari orang atau kelompok lain yang notabene berbeda jalan, tetapi seyogyanya tengah menuju arah tujuan yang sama.

Saya kader Nahdhatul Ulama dan Pak Nadjikh kader Muhammadiyah. Itu bukan sesuatu yang rahasia lagi. Dan perbedaan itu sama sekali tidak memberikan sekat baginya untuk berinteraksi atau berbagi banyak hal dengan saya. Dia tidak pernah memilah-milah jaringan pertemanan. Ia menerima semua.

Hal lain yang begitu mengesankan, senyumnya yang senantiasa melekat di wajahnya. Senyum itu senantiasa terpasang ketika ia berjumpa dengan orang lain. Sepertinya riwayat Abu Dzar yang mengatakan bahwa senyum seorang muslim sama nilainya dengan

sedekah, ia pegang erat. Saya hampir tidak pernah menemukan beliau bermuka masam. Kepada siapa pun.

Satu hal lagi, kepiawaiannya dalam menjalankan bisnis. Beliau merupakan pengusaha hebat yang lahir dari berbagai gelombang kehidupan. Dengan segala keterampilan dan ketekunannya, ia tidak mudah menyerah menghadapi setiap badai yang menerpa.

Sebagai seorang kader yang memiliki jiwa kuat dalam berdakwah dan kepedulian tinggi terhadap umat, beliau melakukan setiap usahanya tanpa mengesampingkan aspek menolong sesama. Ia dikenal sebagai pejuang nelayan kecil, karena PT Kelola Mina Laut yang didirikan sangat membantu jalannya perekonomian para nelayan tersebut.

Belakangan, saya juga mengetahui beliau Ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) Pimpinan Pusat Muhammadiyah. Banyak hal yang ada dalam dirinya menjadi inspirasi bagi saya dan membuat saya tidak pernah berhenti merasa kagum.

Dalam setiap pertemuan yang berlangsung, beliau selalu menghadirkan suasana yang hidup. Entah bagaimana ia selalu menawarkan hal baru untuk didiskusikan. Beliau begitu bersemangat berbagi dalam segala hal, termasuk pengetahuan dan pengalaman.

Ia tidak pernah merasa takut menceritakan tentang bagaimana ia merintis bisnis, dan langkah apa saja yang dilakukan untuk sampai pada titik yang sekarang. Baginya, ketakutan bahwa teman yang diajak berbagi cerita dan pengalaman kelak akan menjadi pesaing adalah sesuatu yang tidak pernah ada.

Beliau sosok yang terbuka. Kepribadiannya mencerminkan jiwa seorang muslim sejati dan pengusaha yang disiplin. Berbagi adalah suatu kesenangan dan kebahagiaan tersendiri. Dia akan selalu berusaha menjaga kualitas dalam dirinya. Kualitas yang terjaga itu juga ia terapkan dalam perusahaannya dan hubungannya dengan sesama.

Pada akhirnya, kita bisa melihat sepak terjangnya adalah pengejawantahan dari apa yang selalu diyakini dan tekankan tentang sebuah *maqalah*: “*Bekerjalah untuk duniamu seakan engkau hidup selamanya. Dan beramallah untuk akhiratmu seakan engkau*

mati besok”. Pak Nadjikh selalu mencoba menyeimbangkan antara kehidupan dunia dan akhirat.

Sekali lagi, Pak Nadjikh adalah teks yang hidup. Sebagai teks yang hidup, kendati telah berpulang kepada kekasihnya yang sejati, kiprah dan sosoknya akan tetap dikenang dan dibaca di dunia fana ini. Memberikan celah bagi siapa saja untuk membacanya dan memaknai perjalanannya.

Kepergiannya bertepatan dengan hari Jumat dapat kita simpulkan sebagai sebuah bukti bahwa Pak Nadjikh adalah seseorang yang mulia. Betapapun lebih muda beberapa tahun dari pada saya, kepergiannya pada 17 April 2020 lalu menyisakan ruang tersendiri untuk direnungi.

Saya rasa, tiada perjumpaan paling dinantikan kecuali dengan Allah SWT, Dzat yang telah meniupkan ruh dan kasih sayang-Nya kepada kita semua. Untuk itu, semoga Pak Nadjikh telah berbahagia di sana, merengkuh cinta dari Sang Esa. []

**Pengusaha dan Bupati Tuban*

Meninggalkan *Legacy* Bagi Umat

Fatikhudin*

Mohammad Nadjikh merupakan figur yang dalam bekerja ingin selalu fokus (bertauhid). Di antara indikatornya, saya pernah dua kali meminta beliau mencalonkan bupati Gresik. Tetapi beliau tidak berkenan dengan alasan ingin fokus berbisnis. Jenis usaha dari puluhan perusahaan, baik di dalam negeri maupun luar negeri juga satu, yakni perikanan. Karakter beliau dalam berkomunikasi juga sangat santun dan telaten. Beliau selalu berusaha untuk mendengarkan jalan pikiran atau harapan dari lawan bicaranya.

Beliau juga dikenal sangat agamis dan berjiwa penolong. Dalam setiap pertemuan, beliau selalu mengaitkan apa pun ide atau gagasan dengan tuntunan agama. Perilaku kesehariannya sangat baik, menjaga hati, lisan, dan pandangan mata. Beliau telah berkali-kali menjalankan ibadah umrah. Pada saat sama-sama berhaji, beliau menyempatkan diri untuk menemui saya dan jamaah Maskumambang. Beliau sangat bersemangat untuk membantu lembaga pendidikan dan dakwah. Beberapa kali saya menghadiri undangan, acaranya selalu tertib dan mengesankan.

Kepribadian beliau tampak sangat sederhana. Kantor dan ruang rapat beliau juga sederhana, meski kekayaan yang bersangkutan triliunan. Fasilitas kantor tampak sewajarnya saja. Fasilitas rumah beliau

yang ada di perumahan elit Surabaya pun tidak berlebihan. Pakaian keseharian yang dikenakan di kantor selalu menyesuaikan dengan lingkungan/karyawan. Beliau tergolong orang yang sangat santun. Suatu ketika beliau mau berangkat ke Jakarta dan sudah berada di bandara Juanda. Tiba-tiba beliau membatalkan perjalanan, dan kembali ke kantor Gresik. Karena staf PT Kelola Mina Laut (KML) memberitahukan kalau saya sedang menunggu rapat dengan beliau.

Di tengah kesibukan mengurus perusahaan, beliau masih menerima permintaan menjadi anggota Komite Ekonomi Industri Nasional (KEIN). Beliau sangat aktif menghadiri rapat dengan presiden. Pada saat pertemuan berskala besar beliau tetap bersikap santun meski disanjung berbagai tokoh. Misalnya, saat peresmian pabrik di Tuban dan tasyakuran perusahaannya di Surabaya.

Kepedulian beliau mendukung kemajuan pendidikan patut menjadi teladan. Beliau turut meyakinkan Susi Pudjiastuti saat menjadi Menteri Kelautan dan Perikanan untuk membantu pondok pesantren Maskumambang. Menteri Susi pun setuju menjadikan pondok Maskumambang sebagai *piloting* pengolahan ikan lele dengan sistem bioflok.

Pak Nadjikh juga membantu komunikasi dengan Gubernur Bank Indonesia (BI) terkait keinginan pondok Maskumambang sebagai pesantren yang mengembangkan ekonomi berbasis syari'ah. Gubernur BI pun menelpon saya dan menyatakan siap mendukung program pengembangan ekonomi Pesantren Maskumambang yang syar'i.

Selain karena berkualitas, alumni Pesantren Maskumambang dinilai memiliki karakteristik yang baik, khas, dan tidak ditemukan lulusan pesantren manapun. Pada intinya, beliau sangat peduli dengan dunia pendidikan, sehingga kapan pun diundang selalu hadir. Beliau berpesan pada saya, agar fokus dalam pengembangan tugas keumatan atau kekiyaian. Beberapa kali saya diajak untuk bersilaturahmi ke sejumlah pesantren yang sukses mengembangkan ekonomi.

Begitu banyak kenangan bersama beliau, karena itu rasanya tidak percaya saat mendengar kabar beliau tutup usia. Baru beberapa waktu lalu mengadakan pertemuan dengan beliau pada Sabtu siang

di kantor Kelola Group, didampingi partner setianya, Muhammad Sholin. Bukan untuk membahas puluhan perusahaannya, atau urusan pribadinya, namun mendiskusikan bagaimana pondok pesantren Maskumambang tempatnya dulu pernah menimba ilmu, bisa menjadi penguat ekonomi berbasis syariah.

Cita-cita terpendam beliau, menjadikan pesantren sebagai kekuatan dan aset bangsa yang bukan hanya melahirkan generasi beriman, bertaqwa, dan berintegritas, tetapi juga generasi yang visioner, inovatif, kreatif, dan tangguh. Sehingga mereka tumbuh menjadi singa dewasa untuk ekonomi syari'ah di Indonesia.

Diskusi dengan beliau tidak pernah terasa lama walau waktu sudah menunjukkan lebih dari 120 menit. Ada banyak *insight* dan bahan diskusi menarik yang menghasilkan gagasan dan ide segar. Pembawaan yang hangat, ceria, dan penuh energi positif menjadi penyemangat tersendiri. Tidak bisa “anteng”, selalu bergerak. Dan, pergerakan arah pandang matanya sudah pasti ada dalam memori setiap orang di sekeliling beliau dan orang-orang yang pernah mengenalnya. Di samping kertas dan dokumen, tak jarang beliau membawa peralatan yang kerap dijumpai pada anak-anak SD; pensil dan penghapus. Itulah peralatan yang berberapa kali terlihat dibawa oleh pengusaha dengan aset triliunan rupiah tersebut.

Tergambar, tidak bisa diamnya beliau serta pensil dan penghapus yang kerap dibawanya merupakan satu bukti bahwa di dalam otaknya selalu memiliki banyak ide untuk dituangkan dan segera dieksekusi. Pernah dalam satu diskusi beliau memanggil sekertarisnya untuk meminta dokumen-dokumen yang berkaitan dengan yang dibicarakan. Menariknya, dokumen-dokumen itu masih diingat kapan dibuat.

Salah satu dokumen yang diminta adalah usulan gambaran stuktur untuk YKUI Maskumambang yang dibuat pada 2014 silam. Beberapa orang disamping beliau sering geleng kepala karena tugas-tugas baru darinya bermunculan. Pernah satu kali dengan tersenyum beliau mengatakan, “Pemimpin itu melihat, bertindak, dan berfikir apa yang tidak dilihat, dilakukan, dan difikirkan oleh anak buah”. Kata-kata itu terasa sangat mendalam karena menimbulkan efek yang tidak biasa.

Usaha yang digeluti beliau betul-betul bukan pekerjaan mudah. Tidak semua pengusaha memiliki mental, disiplin, dan keberanian setangguh beliau. Kejelian melihat peluang, ketajaman *insting* dan kerja keras untuk menjaga komitmen bisnisnya sungguh luar biasa. Mitra bisnis luar negeri yang menjadi tujuan ekspor produk-produk hasil KML Food merupakan negara-negara yang dikenal memiliki standar tinggi dan sangat ketat dalam menerapkan *quality control*. Jepang merupakan salah satu negara, bahkan negara pertama yang menjalin hubungan kerjasama dengan PT KML. Di sini awal pembuktian bahwa beliau mampu membuat produk yang tidak bernilai ekonomi di suatu tempat menjadi produk berharga tinggi di tempat lain.

Rasanya sudah umum diketahui, penduduk Jepang gemar mengonsumsi makanan yang bersumber dari laut. Syarat mutlaknya adalah segar dan kualitas terbaik. Kerjasama dengan Jepang sampai saat ini masih terjalin dengan baik. Hal itu menjadi bukti bahwa menjaga kepercayaan dipegang teguh oleh perusahaan KML. Ribuan bahkan mungkin puluhan ribu nelayan sangat terbantu dengan perusahaan yang dimiliki beliau. Hasil tangkapan dan kerja keras mereka dibayar dengan harga yang layak sehingga bisa menguatkan ekonomi nelayan. Dengan begitu pasti berdampak pada naiknya kualitas hidup dan pendidikan masyarakat pesisir. Beragam Ikan hasil kekayaan laut Indonesia yang sering dicuri oleh nelayan asing bisa mendunia dengan jalan dan jalur yang tepat.

Setelah mengelola bisnis ekspor ikan mentah, muncul ide mengembangkan ekspor ikan yang sudah diolah (*frozen food*). Gebrakan yang luar biasa. Bisa jadi jika tidak teliti dan jeli, malah bisa *zonk*. Sebab, cita rasa dan selera lidah orang Indonesia pasti berbeda dengan lidah orang luar negeri. Orang Indonesia terbiasa menggunakan banyak rempah dan bahan pelengkap dalam masakan. Sedangkan banyak negara di luar negeri selain hanya menambah garam atau lada umumnya mengandalkan rasa utama dari daging atau ikan yang dimasak. Ternyata hasil produkannya diterima dan sukses. Beliau sukses melakukan riset dan mengembangkan produk sesuai dengan selera konsumen yang ada di luar negeri.

Sukses dengan bisnis ekspor ikan dan *frozen food* yang digeluti serta tidak mengubah kodrat haluan bisnis makanannya. Inovasi beranjak di sektor pertanian. Perhatian beliau tertuju pada kacang kedelai muda atau yang populer dikenal dengan edamame. Edamame sangat populer dan disukai di luar negeri, khususnya warga Jepang. Edamame dipercaya sebagai sumber nutrisi, anti oksidan, dan bebas kandungan gluten. Setiap bulan, perusahaan di bawah naungan KML sukses memasarkan 1000 ton Edamame. Bukan jumlah yang sedikit dan tentu bisa dibayangkan berapa petani yang terbantu dengan bisnis tersebut.

Kitchen of Indonesia merupakan mimpi yang terwujud agar segala bentuk dan macam makanan yang diproduksi memiliki rasa dan kualitas terbaik. Akan tetapi prinsip paling penting dari semua itu adalah memenuhi syarat agar bisa dinikmati umat Islam, yaitu halal. Beliau telah menerapkan prinsip: sebaik-baik manusia adalah yang bermanfaat bagi manusia lainnya.

Walaupun beliau kini sudah kembali ke hadapan Allah SWT, hasil usaha dan kerja kerasnya masih tetap dirasakan ribuan orang. Perusahaan yang dirintisnya telah memberikan nafkah dan penghidupan bagi pekerja dan karyawan. Produk yang dihasilkannya merupakan produk halal yang bisa dinikmati oleh semua kalangan, khususnya umat Muslim.

Inspirasi dan motivasi yang telah dicontohkan, diajarkan, dan ditularkan kepada organisasi kemasyarakatan, pemerintahan, lembaga pendidikan, perusahaan, dan seluruh lapisan masyarakat semoga menjadi amal shalih yang selalu mengalirkan pahala untuk beliau.

Beliau merupakan salah satu pengusaha Muslim pribumi yang memilik komitmen, integritas, kepedulian, dan rasa kemanusiaan tinggi. Bukan sekadar fokus mengembangkan perusahaan menjadi terbesar dan terbaik. Tapi juga menjadikan perusahaannya bermanfaat bagi umat. Karena itu, tidak berlebihan jika dikatakan bahwa beliau telah meninggalkan *legacy* bagi umat.

**Pemangku Pondok Pesantren Maskumambang Dukun, Gresik*

Mohammad Nadjikh

Penggerak Saudagar Muhammadiyah

Mohammad Nadjikh dan Mimpi Bisnis Muhammadiyah

Hajriyanto Y. Thohari*

Pada suatu Senin, tiga tahun lalu, seorang purnawirawan jenderal, entah berbintang dua atau tiga, menelpon saya mengajak berbuka puasa (*sunnah*) di sebuah restoran Jepang di Jakarta. Meskipun tidak sedang berpuasa, saya menyambut baik undangan itu.

Apalagi sore itu saya kebetulan sedang berada di Gedung Dakwah Muhammadiyah Jalan Menteng Raya 62, Jakarta, dan restoran Jepang yang ditawarkan berada di satu jalan yang searah untuk pulang ke rumah saya di kawasan Pejaten Barat, Jakarta Selatan.

Rasanya tidak ada halangan yang berarti untuk menolak ajakan itu. Sekalian satu jalan pulang saya bisa bersilatullah dengan dia setelah sekian lama kami tidak saling bertemu.

Berbeda dengan kebanyakan pensiunan pejabat sipil, Jenderal purnawirawan yang satu ini masih sangat sehat, gagah dan meyakinkan. Saya menemaninya berbuka puasa sambil berbincang soal-soal yang ringan-ringan dan lucu-lucu saja.

Setelah shalat maghrib di salah satu ruangan restoran yang disediakan pihak restoran atas order beliau, akhirnya beliau berbicara tentang Cantrang. Ya, nelayan cantrang yang rencana pelarangannya oleh

seorang menteri sempat menghebohkan dunia nelayan tradisional di negeri kita.

Rupanya dia sedang membantu Menteri tersebut sebagai staf khusus. Beliau ditugaskan khusus oleh sang menteri untuk mengatasi penolakan keras masyarakat nelayan atas rencana kebijakan pemerintah melarang Cantrang.

Saya katakana, saya tidak tahu banyak soal nelayan. Maklum saya orang Jawa yang lahir dan besar di pedalaman yang jauh dari pantai dan karena itu lebih berkebudayaan agraris: kurang menghayati kebudayaan nelayan. Meski sering sekali memberikan ceramah pengajian di kawasan nelayan di Pantura Jawa, terutama Jawa Timur, terus terang saya tidak begitu mengerti tentang kehidupan nelayan.

Yang saya tahu hanyalah, nelayan-nelayan tradisional kita posisi tawarnya sangatlah rendah. Baik posisi tawar terhadap para tengkulak maupun apalagi terhadap negara. Bahkan dibandingkan dengan petani yang posisi tawarnya di negeri kita sudah sangat rendah itu, posisi tawar para nelayan jauh lebih rendah lagi.

Nadjikh berpihak pada nelayan

Maka sebagai orang yang belajar antropologi yang konon ilmu ini mempunyai tradisi berideologi pro-kaum *underdog*, saya demikian juga: cenderung berpihak kepada mereka yang tidak beruntung dalam perubahan sosial dan kebudayaan yang berlangsung sangat cepat itu.

Di antara kaum *underdog* itu yang paling banyak adalah buruh, tani dan nelayan. Maka ketika saya dipercaya menjadi Wakil Sekretaris PP Muhammadiyah Periode 2000-2005 (Periode Prof. Dr. Syafi'i Maarif), saya salah satu yang mendorong dibentuknya Lembaga Buruh, Tani, dan Nelayan di PP Muhammadiyah dengan ketua Dr. Moeslim Abdurrahman yang *nota bene* kelahiran kota pantura, Lamongan yang legendaris itu.

Saya malah terlibat aktif dan penuh antusiasme dalam penyusunan kepengurusan lembaga baru dan terbaru di PP Muhammadiyah setelah hampir seabad usianya. Tapi dasar Mas

Moeslim, beberapa nama yang saya usulkan, antara lain Agus Edy Santoso, ditolak mentah-mentah dengan alasan yang agak suka-suka dia yang ada-ada saja seperti biasanya yang disampaikan sambil ketawa *terkekeh-kekeh*.

Sayang sekali, senior saya Mas Moeslim Abdurrahman dan kawan dekat saya yang terkenal dengan nama Agus Lenon itu, keduanya sudah mendahului kita. Semoga keduanya *husnul khatimah*. Amien.

Singkat cerita sang purnawiraan tersebut meminta bantuan saya untuk mengatasi pemberontakan nelayan atas kebijakan pelarangan Cantrang tersebut. Permintaan tersebut agaknya tidak lepas dari fakta bahwa kebanyakan nelayan di kawasan pantura tersebut -ini mungkin sangat mengejutkan pembaca- ternyata warga Muhammadiyah.

Banyak yang tidak mengamati perkembangan ini: ternyata di sepanjang pantura Jawa Timur Muhammadiyah berkembang pesat dan kuat! Justru karena Muhammadiyah sedang kuat-kuatnya di sana itu, Sang Jenderal meminta sedikit bantuan saya untuk mengatasi soal itu.

Sudah sangat biasa Muhammadiyah diminta bantuan sebagai “pemadam kebakaran” seperti ini. Menariknya, Sang Jenderal pensiunan itu menyebut peran almarhum Mohammad Nadjikh dalam pembelaan terhadap para nelayan tersebut.

Saya tidak dengan serta merta menjanjikan kesediaan untuk membantu. Palsanya, *pertama*, saya merasa tidak menguasai dunia nelayan dan karenanya saya khawatir salah posisi berhadapan dengan rakyat kecil: sesuatu yang selama ini saya hindarkan. Bagi saya daripada konflik dengan rakyat kecil mending saya memilih diam.

Kedua, saya tidak pernah tertarik dengan urusan-urusan yang sifatnya membela kebijakan pemerintah secara frontal. Tapi secara halus saya mengatakan akan mencoba mempelajari terlebih dahulu. *I think first, I study first*, kata saya kepada sang Jenderal di akhir perjumpaan itu.

Beberapa hari setelah itu, tanpa menceritakan pertemuan dengan Sang Jenderal, dan juga tanpa bermaksud menindaklanjuti

permintaan tersebut saya bertemu dan bertanya pada almarhum Mohammad Nadjikh tentang Cantrang.

Kebetulan saya diundang almarhum mampir ke salah satu kantor sekaligus pabrik pengalengan ikan yang merupakan perusahaan *joint venture* di bidang perikanan yang ikut dimiliki almarhum di kota Ambon. Sambil menikmati makan ikan segar yang luar biasa enak, saya berdiskusi dengan almarhum dan jajaran pimpinan perusahaannya tentang isu cantrang tersebut. Hampir seluruh aspek dan dimensi percantrangan saya pelajari dari Almarhum Nadjikh.

Walhasil, meski saya merasa belum menguasai persoalan percantrangan dan hanya berdasarkan diskusi mendalam dengan almarhum Nadjikh, saya sampai pada kesimpulan, kalau begitu saya tidak mungkin membantu Sang Jenderal melaksanakan tugas dan “*missi*”-nya menangani permasalahan cantrang. *It is beyond my own ideology.*

Sikap itu saya ambil bukan berdasarkan pemahaman saya yang mendalam tentang Cantrang, melainkan lebih pada kepercayaan saya kepada almarhum sebagai sesama orang Muhammadiyah. Walhasil, sangat deduktif.

Saya tidak percaya kalau almarhum Nadjikh pronelayan karena kepentingan bisnisnya semata. Apalagi kalau dikatakan, almarhum bagian dari pengusaha besar perikanan yang disebut-sebut sebagai pengepul hasil nelayan cantrang. Saya katakan secara deduktif bahwa para nelayan tidak mungkin bersalah kalau seorang almarhum Nadjikh yang memiliki rekam jejak pembela umat nelayan yang ikhlas dan tulus itu ada di sana.

Kesediaannya untuk menjadi Ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) PWM Jawa Timur itu saja sudah menunjukkan siapa sebenarnya Mohammad Nadjikh itu. Pasalnya, dia seorang pengusaha muda yang sukses, kok mau-maunya menjadi pengurus, bahkan ketua Majelis Ekonomi Muhammadiyah.

Dulu di tingkat PWM Jawa Timur dan belakangan di PP Muhammadiyah. Seperti diketahui bidang yang *sak jeg jumbleg* tidak, atau tepatnya: belum pernah bisa berkembang di Muhammadiyah adalah bidang ekonomi atau bisnis.

Boleh saja Muhammadiyah berbangga dengan sekian puluh fakultas ekonomi dan bisnis di lebih dari seratus universitas dan sekolah tinggi ekonomi dan bisnis-nya, bahkan lengkap dengan sekian profesor dan doktor di bidang ekonomi dan bisnis, tetapi faktanya perekonomian dan bisnis belum kunjung berkembang di Muhammadiyah, bahkan sampai dalam usia lebih dari satu abad ini.

Sudah berapa lama Muhammadiyah bermimpi memiliki segala macam bisnis dari Bank Syariah yang kuat dan besar yang bisa membiayai puluhan juta UMKM, Menara Muhammadiyah (*Muhammadiyah Tower*) lima puluh lantai di lima atau enam kota besar, Perusahaan transportasi darat (Armada Muhammadiyah), laut (kapal-kapal Muhammadiyah), dan udara (Maskapai penerbangan Muhammadiyah), sampai perkebunan-perkebunan rakyat di seluruh Nusantara, bahkan Klub Sepakbola Hizbul Wathan yang selalu *nengkreng* di klasemen atas setiap Kompetisi Liga. Tapi sampai sekarang masih menjadi mimpi.

Namun tidak mengapa. Setidaknya orang Muhammadiyah mempunyai mimpi. Bagi Muhammadiyah, mimpi itu penting dan perlu. Sebab, menurut fikih, mimpi (basah) tanda kedewasaan.

Mencari pengusaha-pejuang

Mencari orang alim di Muhammadiyah kayaknya ada segudang. Mereka hanya tidak biasa saja dipanggil kiai. Apalagi al-syeikh atau al-mukarram. Biasanya mereka hanya dipanggil ustadz, atau bahkan namanya saja. Mereka alim dalam ilmu agama, tapi jarang sekali memakai baju *thawb* atau *gamis*, baju terusan panjang berwarna putih atau abu-abu yang biasa dikenakan para kiai Indonesia.

Bahkan banyak yang malas memakai kopyah hitam, apalagi kopyah putih! Mereka alim dan ahli agama, yang pendidikannya juga di sekolah agama. Singkatnya, saking banyaknya sangatlah gampang mencari ulama di Muhammadiyah.

Berbeda dengan lima dasawarsa awal perkembangannya, figur yang sekarang sulit ditemukan di Muhammadiyah adalah pengusaha alias pedagang. Lebih sulit lagi, pengusaha atau pedagang yang mau

menjadi pengurus, mau mengurus, apalagi mengembangkan Majelis Ekonomi Muhammadiyah.

Sudah jumlahnya sedikit, susah lagi yang mau dan bersedia. Kalau sekadar mencari kader untuk menjadi pengurus atau mengisi struktur kepengurusan Majelis Ekonomi pastilah banyak yang bersedia, bahkan saking banyaknya malah mengantri. Cuma kebanyakan mereka bukan pengusaha atau pedagang, melainkan ilmuwan atau pengamat ekonomi belaka. Mungkin saja bisa, tapi sangatlah berat bagi mereka yang tidak punya pengalaman bisnis untuk mewujudkan mimpi-mimpi Muhammadiyah di bidang bisnis seperti tersebut di atas.

Dalam konteks dan perspektif seperti itu, kehilangan Mohammad Nadjikh merupakan kehilangan sangat besar bagi Muhammadiyah. Terlebih lagi pada saat Muhammadiyah sedang sangat bersemangat mengembangkan perekonomian umat untuk mewujudkan “mimpi-mimpi”-nya di bidang bisnis tersebut di atas dalam dua dasawarsa terakhir.

Almarhum bukan hanya orang yang sangat diharapkan, melainkan juga sangat tepat: muda, energik dan berpengalaman bisnis. Harapan membunyah ketika Muhammadiyah menemukan tokoh muda ini.

Muhammadiyah telah menjadi kekuatan pendidikan, kesehatan dan sosial yang besar. Tapi belum kunjung menjadi kekuatan ekonomi. Transformasi menjadi kekuatan ekonomi memerlukan figur-figur pedagang dan pengusaha yang memiliki kesadaran mengembangkan perekonomian jamaah seperti Mohammad Nadjikh.

Pasalnya, kerja ini membutuhkan orang-orang yang mengerti, menghayati dan memiliki pengalaman bisnis, tetapi juga sekaligus bervisi. Hanya orang semacam ini yang akan bekerja dengan sabar, tabah dan tangguh.

Sikap sabar, tabah dan tangguh ini penting sekali. Pasalnya, masih banyak kalangan Muhammadiyah yang belum mau mendukung transformasi ini. Boleh jadi karena trauma atas kegagalan Muhammadiyah dalam eksperimen-eksperimen di bidang perekonomian yang selama ini sering terjadi.

Boleh jadi juga karena masih kuatnya pandangan yang meyakini bahwa Muhammadiyah yang sudah berkembang seperti sekarang, sudah bagus dan hebat. Rasanya Muhammadiyah tidak perlu *aneh-aneh* dan *neko-neko* untuk berbisnis segala macam. Berhasil mengembangkan sekolah-sekolah dan rumah sakit seperti sekarang ini sudah harus disyukuri.

Muhammadiyah adalah gerakan dakwah yang tidak perlu melakukan kegiatan-kegiatan perekonomian yang duniawi itu. Apatah lagi akan ditransformasikan menjadi gerakan ekonomi. Demikianlah kira-kira sederet keberatan yang sering sekali kita dengarkan dalam berbagai pertemuan di Muhammadiyah.

Padahal dengan pengembangan ekonomi yang kita maksudkan bukanlah akan mentransformasikan Muhammadiyah dari gerakan keagamaan menjadi gerakan ekonomi atau bisnis, melainkan “mentransformasikan Muhammadiyah menjadi gerakan ekonomi **juga**. Kata “juga” ini penting untuk diberikan intonansi. Pasalnya, yang kita maksudkan adalah pentingnya menjadikan Muhammadiyah di samping sebagai gerakan dakwah (keagamaan) juga menjadi gerakan ekonomi dan bisnis.

Sehingga Muhammadiyah akan memiliki wajah yang lebih komplit lagi (*dzu wujuh*), yang bersifat saling mengisi atau komplementer: gerakan Islam, gerakan dakwah, gerakan pendidikan, gerakan kemanusiaan, gerakan perubahan sosial, gerakan modernisme Islam, dan *last but not least* gerakan ekonomi.

Sebagai gerakan Islam (agama) Muhammadiyah tidak bisa diganggu gugat. Itu harga mati: sampai kapan pun juga Muhammadiyah adalah gerakan Islam, dakwah, amar makruf nahi munkar, dan tajdid. Tapi ke depan Muhammadiyah harus juga berkemajuan di bidang ekonomi dan bisnis.

Muhammadiyah sudah sangat urgen untuk mentransformasikan dirinya juga menjadi gerakan perekonomian, sebagaimana Muhammadiyah juga menjadi gerakan pembaharuan pemikiran (*tajdid*), pendidikan, sosial, kesehatan, tabligh, filantropisme, dan *volunteerisme* (kerelawanan dalam kerja-kerja kemanusiaan).

Sebagai organisasi yang mempunyai klaim sebagai gerakan tajdid, Muhammadiyah bahkan juga harus menjadi gerakan ilmu. Bagaimana mungkin menjadi gerakan tajdid, jika tidak digerakkan oleh ilmu pengetahuan?

Kesemua agenda tersebut merupakan pelaksanaan atas *Rekomendasi Muktamar ke-47 (2015) tentang 13 (Tigabelas) Isu-Isu Strategis di Bidang Keumatan, Kebangsaan dan Kemanusiaan Universal*, yang sangat penting dan memang bernilai strategis. Dan, salah satu titik lemah dari gerakan Islam, termasuk Muhammadiyah, selama ini adalah di bidang perekonomian.

Muhammadiyah mestinya sudah memiliki perusahaan-perusahaan, pabrik-pabrik, dan unit-unit produksi lainnya yang saham-sahamnya dimiliki oleh umat. Jutaan umat selama ini dibiarkan menjadi konsumen mesin-mesin kapitalisme seperti multinational corporation (MNC) yang menumpulkan kekuatan dan perekonomian umat. Tanpa transformasi menjadi gerakan ekonomi, sulit bagi Muhammadiyah menjadi gerakan peradaban. Gerakan peradaban hanya akan kuat jika ditopang oleh kekuatan ekonomi.

Dalam suasana seperti itulah, Mohammad Nadjikh meninggalkan kita semua di Muhammadiyah. Tidak mudah mencari penggantinya, apalagi yang memiliki kualifikasi seperti dirinya. Memang benar, di tingkat PP Muhammadiyah, almarhum belum menorehkan kelihatan jejak-jejak keberhasilan kepemimpinannya dalam pengembangan ekonomi Muhammadiyah. Tetapi di tingkat Wilayah Jawa Timur almarhum banyak yang menilai sebagai sangat berhasil.

Sementara di tingkat pusat atau nasional apa yang dilakukan almarhum beserta jajarannya di MEK dalam lima tahun kepemimpinannya sebagian besar masih baru dalam penataan kelembagaan dan bentuk-bentuk rintisan yang masih harus dilanjutkan dan dikembangkan. Di samping itu almarhum sudah berhasil menumbuhkan antusiasme yang besar di kalangan Muhammadiyah di bidang ekonomi dan bisnis.

Memang, seperti telah disinggung di atas, tidaklah gampang menggerakkan perekonomian dan bisnis di organisasi

Muhammadiyah. Meski demikian, Muhammadiyah tetap menunggu kader-kader pengganti dan penerus Mohammad Nadjikh: *“Patah tumbuh hilang berganti”*.

Almarhum telah berbuat banyak dan maksimal. Allah *Subhanahu wa ta'ala* mencatatnya dan melipatgandakan pahala-Nya untuknya, *insya Allah*. Kita mengiringi kepergian beliau dengan doa: *Allahummaghfir lahu warhamhu wa 'afihi wa'fu 'anhu. Amien ya rabbal 'alamien.****

**Ketua PP Muhammadiyah, dan Duta Besar Luar Biasa dan Berkuasa Penuh Republik Indonesia untuk Lebanon di Beirut.*





Tiongkok, September 2019-Kunjungan dan survei pabrik Fish Mill.

Membaca Abdurrahman bin Auf, Terkenang Pak Nadjikh

Hatib Rahmawan*

Empat belas abad yang lalu hidup seorang saudagar kaya di tanah Arab. Perawakan tinggi, kulit putih, dan berhidung mancung. Dia berada di sisi Rasulullah saw pada saat perang Badar, Uhud, dan yang paling fenomenal pada saat perang Tabuk. Sebanyak 20 sabetan pedang pernah dialami selama perang. Mati syahid mungkin cita-citanya.

Saudagar kaya itu dulunya miskin. Meninggalkan kampung halaman tanpa modal apapun. Dipersaudarakan dengan orang Anshar. Diberi harta ditolak, diberi istri juga ditolak. Ditunjukkan letak pasar, berangkatlah dia.

Dilihat pasar itu tidak menguntungkan umat Islam. Penuh tipu daya, di bawah oligarki Yahudi. “Umat Islam yang mayoritas harus punya pasar sendiri”. Sebuah ide anti mainstream. Berdirilah pasar umat Islam pertama. Dalam waktu singkat untunglah dia. Satu ons emas digunakan untuk melamar perempuan Anshar.

Kehadirannya membawa perubahan ekonomi besar di Madinah. Semua orang pernah menikmati kekayaannya. Sepertiga hartanya digunakan untuk menghidupkan UMKM yang mati. Sepertiga kekayaannya digunakan membebaskan jeratan hutang

rentenir. Sepertiganya lagi digunakan untuk membantu orang-orang yang kehilangan lapangan pekerjaan.

Semua orang Madinah mempercayakan dagangan padanya. Butuh 700 ekor unta untuk membawa perniagaan tersebut. Dia tidak pernah meninggalkan kaumnya dalam berbisnis. Inilah bentuk bisnis berbasis potensi lokal pertama di Arab. Tidak ada monopoli maupun oligarki ekonomi. Semua harus hidup. Perusahaan besar menghidupi usaha kecil.

Saudagar kaya tersebut sangat nasionalis. Dia sangat paham keadaan negara ketika terancam. Perang adalah ancaman sangat berbahaya. Dia sumbangkan seluruh hartanya. Untuk mempersiapkan perang. Untuk mempertahankan embrio Negara Madinah. Kalau negara hancur, hancur seluruh umat Islam.

Nasionalisme baginya bukan hanya jihad. Melainkan sokongan modal untuk memperkuat negara juga hal penting. Orang beriman di zaman itu adalah yang nasionalis. Membela negara dengan jiwa dan hartanya.

Tercatat harta yang disumbangkan untuk negara sebesar 200 uqiyah emas. 1 uqiyah setara 31,7475 gram. Berarti sekitar 6.349,5 gram emas. Jika dihitung dengan harga emas Antam saat ini 927.000/gram berarti uang yang disumbangkan 5.8 miliar. Jumlah yang sangat besar untuk ukuran saat itu. Bahkan dalam riwayat lain dijelaskan, dia menyumbangkan sebanyak 4.000 dirham, 500 kuda perang, dan 1.500 Unta. Saudagar lainnya, seperti Usman bin Affan kalah dalam hal ini. Usman hanya menyumbang 300 unta yang setara dengan 1.7 M harga sekarang.

Saudagar kaya tersebut adalah Abdurrahman bin Auf. Si tangan emas, dermawan, dan rendah hati. Dialah yang menanggung kehidupan Ummul Mukminin sepeninggal Rasulullah saw. Dia termasuk salah satu sahabat yang dijamin masuk surga.

Mengenang Pak Nadjikh

Membaca kisah Abdurrahman bin Auf, selalu mengingatkan saya pada sosok saudagar Muhammadiyah, Pak Nadjikh. Kemampuannya melakukan mobilitas vertikal, dari *zero*

to hero, sama persis dengan sahabat Nabi saw tersebut. Pak Nadjikh bukan anak saudagar dan keturunan raja, tapi berhasil duduk sejajar dengan para konglomerat kelas kakap. Tidak mau menyerah pada nasib, selalu membaca peluang, dan ulet mencari solusi adalah hal yang harus ditiru anak muda zaman sekarang.

Posisi mulia sebagai dosen, tidak membuatnya mapan. Dia ingin mencari yang lebih menantang. Diberi jabatan penting di sebuah perusahaan dengan gaji besar, tidak membuatnya jenak. Rupanya yang dipikirkan adalah sejauh mana usaha dapat memberikan manfaat bagi orang banyak.

Ini fikiran anti mainstream, seperti Abdurrahman bin Auf. Ejekan dari rekan bisnis menjadi spirit untuk bangkit. Dia lebih banyak mencari solusi masalah, ketimbang memikirkan rasa sakit hati. Itulah optimisme seorang Nadjikh yang harus diikuti. Pak Nadjikh lebih bahagia jika usahanya melibatkan orang banyak, ketimbang harus kaya sendiri. Dia memilih lelah menghidupkan nelayan yang mati, ketimbang menikmati kemudahan-kemudahan yang mestinya dapat dilakukan. Andaikata dia ingin membeli pukut harimau, sangat mudah untuk dilakukan. Namun, hakekat bisnis baginya, bukan untuk membunuh yang lain. Menjadi hebat, tidak dengan melukai yang lain. Sebuah credo bisnis, yang jauh berbeda dengan konglomerat pada umumnya.

PT. Kelola Mina Laut (KML) merupakan pengejawantahan usaha kerakyatan Abdurrahman bin Auf. Semakin besar orang terlibat, semakin berkah sebuah usaha. Nalar ekonomi dan bisnis yang berlawanan dengan pengikut Cartesian, Mafia Berkeley, dan milenial lulusan Harvard.

Pak Nadjikh selalu melihat proses. Cara instan dalam berbisnis hanya menghasilkan orang yang tamak dan rakus. Tidak pernah menumbuhkan empati, simpati, apalagi peduli.

Kalau nasionalisme tidak perlu ditanyakan pada sosok Nadjikh. Usaha yang melibatkan rakyat kecil, selalu berorientasi pada nasionalisme. Seperti Abdurrahman bin Auf.

PT. Kelola Mina Laut (KML) selalu berusaha menjaga harga ikan tetap stabil. Bahkan pada krisis Covid-19 ini perusahaan selalu

berusaha menjaga harga ikan dari nelayan. Meskipun perusahaan harus menanggung rugi karena semua ekspor macet.

Perusahaan Pak Nadjikh, bukan hanya sekedar ekspor. Sekedar cari untung. Namun, ekspor dengan kualitas dunia. Bukan ekspor barang mentah, setelah jadi diimpor kembali ke dalam negeri. Tidak semudah itu dia menjual kekayaan alam bangsa ini. Dia punya harga diri.

Beda dengan eksportir dan importir pengusaha gadungan saat ini. Barang China dimasukan, tidak peduli dengan produk lokal. Mereka tidak peduli kalau hal itu membunuh bangsanya sendiri. Asal gue kaya.

Itulah Pak Nadjikh. Abdurrahman bin Auf yang pernah hadir di Indonesia. Kini perniagaannya menjadi amal jariyah. Saya yakin saat ini dia sedang menikmati hidupnya yang baru. Sementara Muhammadiyah, belum menemukan penggantinya. Semoga segera lahir Nadjikh yang baru.

**)Dosen Prodi Ilmu Hadis Fakultas Agama Islam UAD Yogyakarta;
Ketua MPK PWM DIY; Sekretaris Bidang Pendidikan dan Kaderisasi
PP Pemuda Muhammadiyah.*

Selalu Memberikan Jalan Keluar Yang Mudah

Herry Zudianto*

Kaget, diam, belum sepenuhnya percaya. Itulah yang pertama kali saya alami ketika mendengar berita duka bahwa Pak Nadjikh meninggal, pada Jumat siang 17 April 2020. Lantas saya coba *reconfirm* pada Mas Indra, sejawat kami sesama di Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) Pimpinan Pusat Muhammadiyah, yang dikenal dekat dengan Pak Nadjikh.

Kullu nafsin dzaiqatul maut. Ini adalah bagian dari perjalanan yang harus kita imani. Meski sesaat seolah-olah hati tidak bisa menerima ketika terjadi pada sahabat kita yang dekat.

Saya mengenal dekat Pak Nadjikh sejak kami sama-sama aktif di MEK PP Muhammadiyah mulai tahun 2015. Meski sebelumnya saya sudah sering mendengar nama besarnya. Pengusaha besar Muhammadiyah dari Jawa Timur. Saya sering mendengar kesuksesannya dalam memimpin MEK PWM Jatim. Satu dari segelintir pengusaha besar perikanan. Namanya sering terekspose di media massa, karena kesuksesan bisnisnya yang sudah mendunia. Bisa dibilang, beliau adalah aktivis Muhammadiyah yang langka. Tidak banyak aktivis Muhammadiyah yang mempunyai latar belakang pengusaha besar

sekelas pak Nadjikh. Bukan hanya dari skala bisnisnya, tetapi juga dari bidang yang ditekuni serta pasarnya yang mendunia.

Setiap bulan kami punya jadwal rapat pleno pimpinan harian MEK PP Muhammadiyah, di mana Pak Nadjikh sebagai ketua dan saya salah satu wakil ketua. Semangat dan dedikasi Pak Nadjikh untuk menguatkan pilar ketiga dakwah Persyarikatan dan menumbuhkan etos kewirausahaan di kalangan warga Muhammadiyah sangat besar. Ide-ide besarnya tentang pembentukan BUMM, konsolidasi aset, jaringan saudagar Muhammadiyah, pemberdayaan ekonomi di tingkat akar rumput, dan penumbuhan jiwa enterpreneur di kalangan AMM dan Ortom.

Kesan-kesan saya selama beriteraksi dengan beliau. *Pertama*, Pak Nadjikh seorang wiraswasta yang tangguh, pekerja keras yang gigih dalam berusaha hingga mampu membesarkan usahanya dari mulai kecil hingga menjadi usaha yang begitu besarnya saat ini. Ini sosok yang sekarang langka di Muhammadiyah.

Pada saat saya hadir di ulang tahun ke-25 KML yang sekaligus transformasi menjadi Kelola Group, sejarah perjuangan beliau terungkap detail di dalam bukunya maupun film singkat tentang kegigihan beliau membangun usaha. Acara tersebut juga memberikan gambaran tentang besarnya skala usaha Kelola Group, yang tampak dari sisi jumlah karyawan, jumlah pabrik, ragam produk, jangkauan pasar ekspornya, hingga luasnya jaringan pergaulan Pak Nadjikh dengan beragam kalangan.

Kedua, kesan saya terhadap almarhum Pak Nadjikh adalah beliau orang yang dalam memandang persoalan tidak membuat sesuatu menjadi susah tapi beliau mampu menyederhanakan suatu permasalahan untuk mencari atau untuk membuat suatu keputusan bisnis. Kekaguman saya juga pada kesederhanaan beliau dalam kehidupan sehari-harinya. Saya menilai beliau layak menjadi sosok yang inspiratif bagi para wiraswasta, bagi para saudagar Muhammadiyah untuk bisa menjadi besar dengan berusaha segigih mungkin dan mampu membangun relasi dan kerjasama dengan banyak pihak, dan tentunya itu pasti ada unsur karena dapat dipercaya.

Saya pernah bersama-sama Pak Nadjikh ke Ponorogo untuk mengunjungi ritel dan grosir Suryamart, pada 14 September 2018. Pak Nadjikh begitu detailnya memberikan saran-saran untuk perbaikan *display* barang di salah satu outlet Suryamart. Demikian juga saat kami ke kantor Surya Grosir, bagaimana pengaturan penyimpanan *inventory* dan juga kebersihan menjadi sorotan Pak Nadjikh. Terakhir, saat kami berkunjung ke gudang Surya Grosir yang belum lama diresmikan buya Anwar Abbas, ketua Pimpinan Pusat Muhammadiyah. Pak Nadjikh memberikan beberapa saran yang sederhana dan praktis, seperti ketinggian lantai gudang agar memudahkan bongkar muat dari truk.

Tentunya kiprah almarhum Pak Nadjikh dalam organisasi Muhammadiyah tidak diragukan lagi banyaknya. Khususnya dalam inisiasi-inisiasi kegiatan bidang ekonomi PWM Jatim. Inspirasi untuk kemajuan ekonomi di Muhammadiyah selalu disampaikan untuk mendorong kemajuan di seluruh tingkatan pimpinan Persyarikatan, baik di Wilayah, Daerah, Cabang, maupun Ranting.

Pak Nadjikh juga sering memberikan inspirasi kepada AMM (Angkatan Muda Muhammadiyah) untuk bersemangat dalam berwirausaha agar bisa mandiri dan tidak bergantung pada pihak lain. Secara pribadi saya juga banyak belajar dari Pak Nadjikh dalam mengelola dan mengembangkan usaha di Al Fath Group. Inshaallah ilmu dan pengalaman bisnis yang beliau tebarkan akan menjadi ilmu yang manfaat dan kemanfaatan hadirnya Kelola Group di masyarakat akan menjadi amal jariyah beliau.

Semoga almarhum husnul khatimah... amiin.

**Wakil Ketua Majelis Ekonomi & Kewirausahaan
PP Muhammadiyah 2015-2020*

Hidup dan Menghidupkan

Hidayatulloh*

Ketika membaca berita di Group WhatsApp Muhammadiyah Covid-19 Command Center (MCCC) Jawa Timur tentang meninggalnya Pak Nadjikh (Jum'at, 17 April 2020), kami sangat kaget, seakan tidak percaya. Karena dua minggu sebelumnya, beliau masih mengikuti rapat Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jatim bersama Majelis dan Lembaga secara online. Membahas pandemi Covid-19 dan dampaknya terhadap kehidupan Amal Usaha Muhammadiyah (AUM) dan masyarakat di Jawa Timur.

Salah satu yang disampaikan Pak Nadjikh saat rapat itu, pandemi Covid-19 akan berdampak ekonomi secara luas. Beliau mengingatkan agar PWM Jatim melakukan penyiapan kebutuhan pokok warga Muhammadiyah di Jawa Timur. Beberapa hari setelah rapat itu kami tidak mendengar sama sekali akan sakitnya beliau dan tiba-tiba membaca berita kewafatan beliau di hari jum'at tersebut, semoga beliau husnul khatimah. Aamiin YRA.

Setelah beliau wafat, bermunculan berita dan tulisan dari berbagai pihak yang mengisahkan sepak terjang almarhum, sejak kecil, masa sekolah dan kuliah, saat bekerja dan menghidupi keluarganya, yang merintis usahanya dari kelas teri hingga kelas dunia.

Entaskan Pengangguran

Pak Nadjikh sukses mengembangkan PT. Kelola Mina Laut (KML) yang berskala global, menaungi lebih dari 60 pabrik pengolahan food yang tersebar di seluruh Indonesia. Produk KML food telah berhasil diekspor tidak kurang dari 2000 kontainer setiap tahunnya ke 30 negara. Antara lain Amerika Serikat, Uni Eropa, Jepang, Kanada, Rusia, Singapura, serta negara-negara Timur Tengah, dan Afrika.

Semangat untuk mengembangkan ekonomi kewirausahaan ini melibatkan banyak orang. Dia mengajak sebanyak mungkin warga masyarakat untuk mengembangkan ekonomi dan bisnisnya. Pak Nur Cholish Huda menuturkan, ketika Pak Nadjikh membangun pabrik di Tuban dan berkembang, kemudian membangun lagi pabrik di Gresik. Dari pabrik di Gresik inilah Pak Nadjikh berhasil mengentaskan pengangguran, mengangkat warga di desanya sebagai karyawan di pabriknya.

Sebelumnya, ada kebiasaan buruk yang terjadi di desanya. Pada musim panen ikan di tambak, banyak warga desanya yang melakukan pencurian ikan di tambak, sehingga desa ini terkenal dengan sebutan desa maling. Keadaan ini terjadi cukup lama, warga desa ini tidak mempunyai pekerjaan, sehingga mereka harus mencuri ikan di tambak.

Melihat fenomena ini, Pak Nadjikh hadir dan mengajak warga desanya untuk bekerja di pabrik yang pak Nadjikh bangun di Gresik ini, bahkan untuk memberikan kemudahan kepada warga desanya ini beliau menyiapkan bus antar jemput dari rumah warga ke pabrik tempat mereka bekerja. Hingga akhirnya, stigma desa maling ini hilang, tidak ada lagi yang mencuri. Karena mereka sudah bekerja di perusahaan tersebut. Semangat membantu dan menyelamatkan masyarakat ini terus dikembangkan olehnya.

Di Muhammadiyah kiprahnya juga sangat terasa. Sebagai Ketua Majelis Ekonomi (MEK) PWM Jawa Timur periode 2010-2015, beliau berperan penting dalam mendirikan dan mengembangkan banyak AUM ekonomi. Salah satunya, PT Daya Matahari Utama (DMU) milik PWM Jatim. Sehingga pada periode 2015-2020 terpilih

sebagai Wakil Ketua PWM Jatim yang membidangi Ekonomi dan Kewirausahaan.

Pada periode yang sama, beliau selaku ketua MEK PP Muhammadiyah berhasil membangkitkan semangat pengusaha Muhammadiyah se-Indonesia, melalui jaringan saudagar Muhammadiyah. Pak Nadjikh dan timnya telah melakukan pertemuan dan pelatihan bisnis & kewirausahaan di berbagai daerah dan wilayah, untuk membangkitkan semangat jihad di bidang ekonomi.

Hidup dan Menghidupkan

Ketika PT KML mengembangkan perusahaannya dengan membangun pabrik di berbagai daerah juga menyerap tenaga kerja baru dalam jumlah besar, pada gilirannya perusahaan ini mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang ada di sekitarnya. Perkembangan perusahaan di bawah PT KML ini berkembang luas di wilayah Indonesia. Dari data yang saya dapatkan dari Tribunjatim.com sampai dengan tahun 2018 PT KML memiliki lebih dari 15.000 karyawan dan 250.000 nelayan binaannya.

Jika dari pekerja pabrik dan nelayan itu masing-masing mempunyai 4 anggota keluarga, maka beliau melalui PT KML telah menghidupi lebih dari 1 juta orang. Dari sini terlihat sekali bahwa kehidupan Pak Nadjikh bukan hanya untuk diri dan keluarganya, tetapi juga untuk masyarakat luas di Indonesia. Pak Nadjikh dalam hidupnya memberi kehidupan bagi yang lainnya.

Semangat untuk menumbuhkan ekonomi kewirausahaan ini terus disebarluaskan, tidak hanya kepada karyawan dan nelayan, tapi juga kepada generasi muda. Karena itulah beliau juga memberikan pengalaman suksesnya ini kepada para pelajar, mahasiswa, dan pemuda.

Dengan semangat tinggi, ia memberi motivasi kepada anak-anak di sekolah, mahasiswa di perguruan tinggi, dan pemuda di luar kampus mengenai pentingnya menumbuhkan jiwa enterprenourship. Keluar masuk sekolah dan perguruan tinggi memberikan pelajaran di kelas, kuliah tamu, dan seminar di berbagai tempat untuk berbagi

pengetahuan dan pengalaman suksesnya dalam membangun dan mengembangkan bisnis yang digelutinya, sehingga bisa memberi manfaat yang sangat besar bagi masyarakat luas.

Dari berbagai kisah sukses dan perjuangan beliau itu, menyadarkan kepada kita bahwa hidup ini harus bisa memberikan manfaat yang banyak kepada orang lain, bukan hanya untuk diri dan keluarga kita. Pak Nadjikh telah memberikan contoh yang baik (best practices). Beliau tidak hanya hidup, tetapi sekaligus menghidupkan. Beliau hidup dan hadir untuk memberi kehidupan bagi banyak orang.

Dalam pandangan Islam, Pak Nadjikh termasuk orang yang terbaik, karena telah memberikan banyak manfaat kepada orang lain, sesuai hadis Nabi, “Khairu an-naas anfa’uhum li an-naas”. Sebaik-baik manusia adalah yang paling banyak memberikan manfaat kepada manusia lainnya.

Kita berharap PT KML yang telah memberikan kehidupan kepada masyarakat luas, bisa dipertahankan dan bahkan dikembangkan oleh anggota tim PT KLM yang solid, yang telah disiapkan dengan matang olehnya. Selain itu virus kebaikan dan semangat untuk berprestasi (need for achievement) dalam bidang bisnis dan kewisusausahaan yang telah disebarluaskan oleh beliau di berbagai forum, perlu dicoba untuk diwujudkan dan dikembangkan oleh kita yang ditinggalkannya.

Kini secara fisik kita tidak bisa bertemu lagi dengannya. Tapi banyak ilmu dan pelajaran hidup serta kisah sukses yang bisa kita ambil darinya. Selamat jalan, semoga amalanmu dicatat sebagai amal ibadah, dan engkau ditempatkan di surga-Nya. Aamiin YRA.

**Rektor Universitas Muhammadiyah Sidoarjo*

Kalau Ada Mau, Harus Jadi

Hidayatur Rahman*

Gathering MEK PWM Jatim

Pada awal-awal beliau menjabat sebagai ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jawa Timur, beliau membuat sebuah gebrakan dengan mengadakan Gathering MEK se-Jawa Timur, di Hotel Singgasana, Surabaya.

Salah satu target dari acara tersebut, untuk memotivasi MEK PDM se-Jatim agar pengurus Majelis Ekonomi bisa bangkit dan berdaya. Juga diselenggarakan B2B (*Business to Business*) agar kita semua bisa langsung mengakses atau mengeksekusi bisnis dengan sesama warga Persyarikatan Muhammadiyah.

Respon luar biasa dari seluruh peserta yang hadir, agar kegiatan ini bisa terus dilanjutkan. Karena dipandang kegiatan ini cukup mendapatkann respon baik, oleh beliau dilanjutkan dan sampai pada kunjungan ke PDM-PDM yang dikelompokkan berdasarkan zonasi. Hal ini dibuat untuk memudahkan pembinaan.

Sangat besar harapan seluruh pelaku ekonomi Muhammadiyah di Jawa Timur, bahwa ekonomi Jawa Timur bisa bangkit dan berkembang di tangan beliau. Misi inilah yang sedang dibangun beliau, agar Muhammadiyah bisa bangkit — ekonomi Amal

Usaha dan juga ekonomi warga —. Semoga ini menjadi langkah awal kebangkitan ekonomi.

Pilot Project Crowdfunding Ayam Petelur

Kalau sudah ada maunya harus jadi. Itulah Beliau. Salah satu arahan Pak Nadjikh dan Mas Indra saat itu, usaha bersama warga persyarikatan Muhammadiyah Jawa Timur, bahkan nasional yang ada di Blitar berupa peternakan ayam petelur.

Dengan kapasitas, kepiawaan dan kepercayaan beliau, seluruh MEK atau JSM yang ada sangat tertarik untuk ikut serta dalam kegiatan bersama. Terbukti, untuk mendapatkan dana guna membiayai proyek tersebut, hanya dibutuhkan waktu maksimal 4 hari.

Saya yakin hal ini tidak lepas karena beliau yang menjadi salah satu penggagas dan juga penanggung jawab, sehingga rasa percaya dari anggota sangat tinggi. Hal ini juga tercermin jika ada anggota yang mau melepaskan sahamnya, beliau bersedia menggantikannya. Semoga contoh yang baik yang sudah ditunjukkan beliau akan menjadi ibrah bagi yang lain.

Peternakan ayam petelur yang ada di Blitar menjadi langkah awal gerakan ekonomi berjamaah milik persyarikatan Muhammadiyah Jawa Timur. Semoga akan segera muncul sektor-sektor riil yang lain yang ada di Jawa Timur, agar pilar ketiga, yaitu jihad ekonomi segera nampak. Muhammadiyah punya fondasi dan jejaring yang bisa dipergunakan untuk menggerakkan ekonomi tersebut.

Tjandi Sewu Perkebunan

Pada awal 2019, saya sedang di Sumbawa. Untuk kunjung bisnis dan rencana pengembangan usaha di sana. Pagi itu, telpon saya berdering. Setelah saya cek, Mohammad Nadjikh yang menghubungi saya.

Sebagaimana biasanya, basa-basi menanyakan kesehatan keluarga dan bisnis saya. Sambil bicara ke sana kemari, beliau menyampaikan informasi kalau ada perkebunan di Blitar yang dijual

dengan luasan fantastis. Sebetulnya, saya juga sudah pernah ditawari dan karena sangat luas, tidak terjangkau oleh perusahaan saya untuk membelinya.

Diskusi semakin memanas. Beliau punya keinginan untuk membeli perkebunan tersebut selama harganya bisa murah dan terjangkau. Dengan alasan, bisnis ke depan yang akan menjadi primadona adalah pertanian. Karena lahan semakin terbatas, sehingga siapa yang menguasai lahan akan memenangkan bisnis masa depan. Ini juga sejalan dengan hasil seminar saya di Buan, Korea Selatan.

Bahwa dunia akan mengalami krisis pangan pada 2035. Dan yang juga memperhatikan, anak-anak muda enggan terjun di bisnis pertanian. Itu pula yang mendasari beliau tertarik membeli lahan perkebunan tersebut.

Dalam telpon tersebut, saya masih mendengarkan maksud dan rencana Pak Nadjikh untuk meyakinkan dan mengajak saya mau bersama-sama membeli perkebunan tersebut. Juga saya sampaikan, kalau pengusaha tidak punya fresh money. Saya juga perlu bicara dengan pemegang saham yang lainnya di perusahaan saya. Beliau tertawa terbahak-bahak kalau kondisinya sama, tidak ada dana segarnya.

Dua minggu kemudian, saya ditelpon lagi oleh beliau. Menanyakan, apakah sudah berbicara dengan keluarga, dan apakah keluarga ada ketertarikan untuk bersama-sama membeli perkebunan tersebut.

Saya sampaikan, kalau saya belum berbicara. Pada saat diskusi, saya juga sampaikan kalau hal ini akan sangat mudah dan ringan jika dibeli secara bersama-sama. Misalkan dengan 10 orang, sehingga beban keuangan tidak terlalu berat. Namun beliau menolak usulan saya, dengan alasan jangan terlalu banyak orang, supaya nantinya tidak terlalu repot.

Kalau begitu, Pak Nadjikh maunya dengan siapa saja? Pendapat beliau cukup 3 sampai 4 orang saja. Saya bilang, wah akan berat pak kalau orangnya sedikit, karena uangnya perlu banyak. Bagaimana kalau kita sampaikan pada pengurus MEK PWM Jatim saja, dan kita akan coba buat *crowdfunding* agar semua bisa terlibat.

Beliau bilang, usulnya baik. Masalahnya yang punya perkebunan itu butuhnya cepat, karena untuk berobat. Dari diskusi tersebut saya mengusulkan beberapa nama dari teman-teman di Muhammadiyah. Tapi saat itu yang ada ketertarikan baru pak Mohammad Sulthon Amien.

Pada bulan berikutnya, kita diajak bertemu di Surabaya untuk mendiskusikan hal tersebut. Selain saya, hadir juga pak Sulthon, pak Nadjikh, pak Zainul Wasik dan Pak Dadang (direktur Perkebunan).

Mulailah beliau memaparkan maksud dan rencana mengajak bersama-sama membeli perkebunan tersebut. Pak Dadang juga diminta pandangan tentang kondisi perkebunan saat ini dan prospek ke depannya.

Samapi saat itu, saya juga belum menyampaikan kepada keluarga saya akan tertarik atau tidaknya untuk membeli lahan perkebunan tersebut. Saat itu, saya ingin lebih tahu secara mendalam dan gamblang apa yang menjadi rencana bisnis ini dibuat, agar bisa saya sampaikan dengan detail kepada keluarga saya.

Hari berganti hari. Minggu berganti minggu. Pendeknya, kita sudah berulang kali pertemuan di Surabaya. Dari diskusi awal, sudah lebih dari tiga bulan. Sudah saatnya mengambil langkah untuk membeli atau tidak perkebunan tersebut.

Setelah kita semua berkoordinasi dengan keluarga masing-masing, sepakat untuk membeli kebun tersebut dengan komposisi paling banyak Pak Nadjikh. Kemudian Pak Sulthon. Baru yang paling akhir, saya. Dengan catatan, pembayarannya tidak tunai. Bersyukur, usulan kita bertiga disetujui penjual. Pembayaran bisa dilakukan secara bertahap. Ini pun tidak lepas dari masukan Pak Dadang, Pak Zainul Wasik, dan Pak Budi Pahlawan.

Kalau sudah punya keinginan, Pak Nadjikh sangat kuat untuk mewujudkan dan sekaligus bisa mempengaruhi orang lain untuk ikut serta dalam misi tersebut. Itulah salah satu kepiawaian beliau.

Pamitan Berhenti

Tiga bulan menjelang meninggal, beliau menyampaikan keinginan untuk berpamitan. “Saya akan berhenti di Muhammadiyah

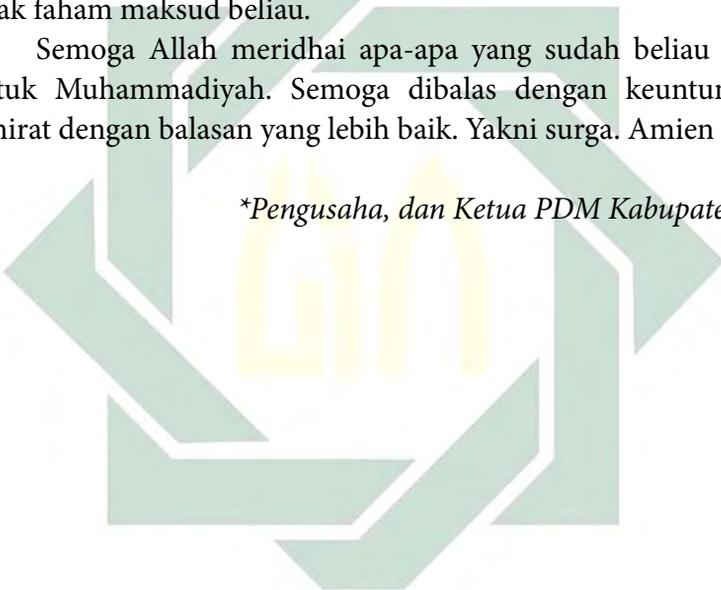
dan fokus ke bisnis,” ujarnya.

Tentu, ini sangat memukul saya dan Pak Sulton Amien. Kami berdua sepakat untuk merayu kembali, agar di usia tua beliau tidak melepaskan diri dari Muhammadiyah. Justru agar lebih dekat lagi dengan Muhammadiyah.

Belum sempat kami menyampaikan kepada beliau, ternyata namun takdir menentukan lain. Ternyata yang dimaksudkan beliau berhenti dari Muhammadiyah untuk fokus kepada bisnis utamanya, adalah bisnis dengan Allah SWT. Hanya saya dan Pak Sulthon yang tidak faham maksud beliau.

Semoga Allah meridhai apa-apa yang sudah beliau berikan untuk Muhammadiyah. Semoga dibalas dengan keuntungan di akhirat dengan balasan yang lebih baik. Yakni surga. Amien 3x.

**Pengusaha, dan Ketua PDM Kabupaten Blitar*



Mohammad Nadjikh

Penggerak Saudagar Muhammadiyah

Mohammad Nadjikh yang Suportif

Iman Supriyono*

Awal September 2014. Ini adalah masa saya sebagai pendiri SNF Consulting butuh meluaskan jaringan. Khususnya untuk target pasar, yaitu para pimpinan perusahaan. Saya pun memanfaatkan apa yang sedang berkembang saat itu: Grup WA. Salah satu upaya itu adalah dengan membuat sebuah grup WA untuk para direksi dan pimpinan perusahaan.

Tiap hari saya memposting buletin elektronik “Sarapan Pagi” pada grup itu. Isinya berupa informasi, data, fakta dan sejarah menarik dari berbagai perusahaan. Tulisan kemudian saya ramu-olah untuk menjadi sebuah pelajaran atau kesimpulan yang bisa menjadi studi kasus dan bahan belajar bagi para pimpinan perusahaan. Khususnya warga grup WA itu.

Tidak lama setelah diskusi di grup, ada ide untuk mengadakan pertemuan fisik warga grup. Istilah populernya kopdar. Gayung bersambut. Disepakati untuk bertemu di Hotel Varna pada 6 September 2014. Hotel di jalan Tunjungan itu dipilih karena cak Arif Afandi, dirut perusahaan yang menaungi hotel dengan bangunan warisan sejarah itu, adalah salah satu warga grup.

Pertemuan dihadiri sekitar 20-an direksi alias CEO berbagai perusahaan. Dan di balik semangat

untuk pertemuan malam itu tidak lain adalah almarhum Pak Nadjikh. Beliau yang sangat senior di dunia bisnis hadir di atas undangan saya yang jauh lebih yunior. Beliau adalah salah satu pimpinan perusahaan yang menjadi anggota grup itu sampai akhir hayat beliau.

Panggung musik dengan Dewa-19 pada 1990-an adalah hal biasa. Tetapi bagaimana jika itu terjadi tiga dekade kemudian? Apalagi bukan sekadar Dewa-19. Ada Mulan Jameelah sepanggung dengan Ahmad Dani, Andara Ramadhan, dan Ari Lasso. Tentu ini adalah panggung super istimewa.

Sebagai salah satu hadirin, tentu saya sangat menikmati sajian musik *live* seperti itu. Walau tidak sempat berkembang, saat remaja saya bisa bermain gitar. Dan sampai kini pun, di rumah saya masih menyimpan sebuah gitar. Saya juga menyimpan biola yang sempat dipakai belajar anak-anak saya. Jadi ada sedikit jiwa seni musik untuk bisa mengapresiasi sajian musik di Grand City malam itu.

Panggung itu terasa lebih istimewa lagi karena baru saja Ahmad Dani bebas dari bui setelah dipersalahkan pada kasus ujaran kebencian. Jadi ini bisa disebut sebagai panggung perayaan kebebasan musisi ternama negeri ini.

Coba bayangkan, seorang yang biasa hidup bebas sebagai seorang seniman kemudian tiba-tiba harus mendekam di penjara selama 2 tahun. Tentu berat secara psikologis. Dan tentu juga tidak ringan secara ekonomi. Nah, dalam kondisi seperti itu kemudian mendapatkan order manggung lengkap dengan istrinya.

Berapa fee nya? Saya tidak sempat bertanya ke almarhum Pak Nadjikh sebagai si empunya hajat malam itu. Tetapi dengan tampilan artis kelas atas lengkap seperti itu, tentu tidak kecil. Tentu sangat mendukung. Secara psikologis maupun secara karir. Apalagi Dewa-19 tampil serius layaknya konser besar malam itu.

Jika berani jangan takut-takut. Jika takut jangan berani-berani. Inilah kutipan yang selalu ditekankan oleh Pak Nadjikh di berbagai kesempatan. Sebagai pengurus Majelis Ekonomi PWM Jatim, tentu tidak sekali dua kali saya bersama beliau di berbagai kesempatan. Khususnya dalam motivasi kepada para entrepreneur. Jika sudah memilih dan memutuskan untuk berani melakukan sesuatu, jangan seikitpun terbesit rasa takut dalam diri. Berani saja. Hajar semua hambatan. Hancurkan semua kendala.

Sebaliknya, jika sudah memilih untuk takut dan memutuskan untuk tidak melakukan sesuatu, jangan seolah-olah berani. Tinggalkan jauh-jauh. Jangan sebut-sebut lagi. Jangan menyesal terhadap keputusan untuk tidak mengambil sebuah peluang. Fokuslah pada sesuatu yang sudah diambil.

Inilah yang dalam aplikasinya kemudian kita jumpai mengapa Pak Nadjikh begitu kencang menggenjot pertumbuhan bisnisnya. *Gass polll*. Demikian istilah populer anak muda. Ada puluhan pabrik pemrosesan *seafood* di berbagai wilayah Indonesia. Belakangan berkembang dengan banyak melakukan *joint venture* dengan pemain manca negara. Itulah Kelola Mina Laut, yang kemudian direbranding menjadi Kelola Group besutan pak Nadjikh.

Tidak lama sebelum kepergian almarhum, saya menghadiri peresmian pabrik besar pengolahan seafood di Tuban. Pabrik tersebut adalah hasil *joint venture* dengan pelaku bisnis sejenis di Jepang. Tampak sekali semangat dan antusiasme almarhum dalam acara itu. Baik ketika menerima tamu, berbincang dengan para tamu, maupun dalam sambutan acara resmi.

Tentang prinsip ini, almarhum pernah menyampaikan. Ketika awal merintis usaha, almarhum memutuskan untuk meninggalkan karirnya sebagai manajer di sebuah perusahaan. Tentu beserta dengan gaji dan fasilitas yang bagus yang dinikmatinya. Semua ditinggalkan untuk memulai bisnis dari nol.

Tentu dengan risiko yang tinggi. Dalam hal inilah semangat, “Jika berani jangan takut-takut, jika takut jangan berani-berani”, berperan. Memilih profesi sebagai pengusaha yang mendirikan perusahaan baru pasti penuh risiko. Dan risikonya tidak kecil.

Bagaimana memunculkan keberanian itu? Ini cerita beliau. Perhatikan risiko terburuk. Risiko terburuk menjadi pengusaha adalah bangkrut dan tidak punya uang untuk anak istri. Aset bisa terjual habis. Termasuk rumah. Kata pak Nadjikh dalam sebuah kesempatan, jika itu terjadi, masih ada cara mengatasi. Masih ada mertua. Anak dan istri sementara bisa dititipkan di rumah mertua. Jadilah sebuah keberanian utuh. Tidak dicampuri ketakutan. Dan risiko terburuk itu tidak pernah terjadi pada beliau.

Ekspansi dengan kecepatan tinggi melebihi rata-rata adalah bentuk sikap berani tanpa ragu itu. Kalau sudah dipilih ya tidak ada lain kecuali berani. Bahkan keraguan orang tercinta pun ditepis oleh Pak Nadjikh. Beberapa kali beliau menceritakan keraguan sang istri terhadap apa yang dikerjakan Pak Nadjikh dalam dunia bisnis. Dan sikap beliau kurang lebih begini, “Okey, saya hargai pendapatmu. Tapi kali ini aku telah memutuskan. Maka, sebagai istri, tolong doa restunya agar saya sukses.”

Inilah yang kemudian berbuah luar biasa. Pak Dahlan Iskan misalnya dalam berbagai kesempatan menunjukkan apresiasi tingginya untuk Pak Nadjikh. Bahkan menyatakan bahwa dirinya tidak ada apa-apanya dalam dunia bisnis dibanding Pak Nadjikh. Orangnya lebih muda tetapi prestasi bisnisnya jauh lebih hebat dari pada dirinya. Saat berpulangnya Almarhum, Pak Dahlan mengontak saya lewat WA untuk mendiskusikan tulisan obituari beliau untuk tokoh bisnis kelautan ini.

Lalu apa hubungan berani tanpa ragu dengan suportif? Dua hal itu ada pada satu pribadi. Ada pada Pak Nadjikh yang diterapkan pada tempat yang berbeda. Keberanian tanpa ragu ditempatkan pada bidang yang dalam kendali. Sesuatu yang telah dipilih untuk ditangani dan dikelola. Bagi Pak Nadjikh tentu saja ini adalah dalam mengelola perusahaan yang didirikan dan dipimpinya. Juga terhadap bidang ekonomi yang menjadi amanatnya di Muhammadiyah.

Suportif adalah sesuatu yang diterapkan pada orang lain. Orang atau pihak lain yang tidak berada dalam jangkauan pengelolaan atau pengendalian. Contohnya terhadap saya atau Ahmad Dani tadi. SNF Consulting yang saya dirikan berada di luar kendali Pak Nadjikh.

Dewa-19 pun demikian. Di sinilah jiwa suportif Pak Nadjikh muncul dengan kuat. Saya merasakannya sendiri.

Bahkan karyawan Kelola Group pun merasalan sifat suportif ini. Dalam urusan kerja, namanya karyawan tentu akan mendapatkan tugas yang bersifat instruktif dari Pak Nadjikh sebagai pimpinan perusahaan. Secara langsung maupun melalui hirarki manajemen yang ada. Tetapi karyawan juga punya keluarga. Terhadap keluarga ini sifat suportif itu muncul.

Mas Agus Widya Mustofa, salah satu anak buah beliau, sangat terkesan oleh hal ini. Pak Nadjikh sangat suportif terhadap pendidikan anak-anak beliau misalnya. Sesuatu yang dirasakan sangat mendalam hingga kapan pun. Itulah Pak Nadjikh. Suportif. Mari teladani.[]

**CEO SNF Consulting*



Peringatan Milad Muhammadiyah ke 107 Milad di Ponorogo.

The Nadjikh Way: Mr. Perfecto

Indra N. Fauzi*

Triwulan terakhir 2005, pertama kali Pak Nadjikh menghubungi saya untuk mengajak bergabung sebagai pengurus Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jatim 2005-2010. Beliau mengajak saya berdasarkan rekomendasi pak Aunur Rofiq, sahabat beliau di Gresik dan IPB yang pernah menjadi Direktur Behaestex.

Periode 2005-2010, beliau sebagai Ketua MEK PWM Jatim. Saya, Mas Mufid, Bu Nelly, bersama banyak pengurus lain membantu beliau, yang tidak memungkinkan saya sebut satu per satu. Pada periode tersebut, ada dua senior sebagai Tim Ahli MEK, Pak Afghon Anjasmoro (Alm), Pak Marmin Siswojo (Pak Sis), dan Pak Suharno (mantan Kakanwil Depperindag Jatim, sekarang beliau di Yogyakarta).

Pak Nadjikh mempunyai harapan MEK PWM Jatim pada periode tersebut bisa benar-benar aktif kegiatannya, teman-teman MEK Pimpinan Daerah Muhammadiyah (PDM) lebih semangat untuk aktif, PWM Jatim mempunyai unit usaha ekonomi, dan ada *business gathering* berkala bagi pengusaha-pengusaha Muhammadiyah di Jawa Timur.

Semangat beliau sangat tinggi untuk mengurus MEK PWM Jatim. Bisa dibilang pada periode tersebut, hampir tiap minggu beliau komunikasi dengan saya

atau mas Mufid. Pada awal periode selalu mengajak “turba” ke PDM. Memotivasi, memberikan semangat, membagi ide dan gagasan untuk kegiatan pengembangan ekonomi di PDM-PDM. Bisa disebut saat itu setiap minggu atau dua minggu sekali beliau mengajak turba, pada Sabtu-Ahad. Sekali turba kita mendatangi 2-3 karesidenan dan bertemu PDM-PDM.

Seharusnya akhir tahun ini kebersamaan saya dengan Pak Nadjikh di Muhammadiyah tepat 15 tahun. Meski sebelumnya saya sudah bertemu dan mengenal beliau dalam beberapa kegiatan saja. Lima belas tahun bukan masa yang pendek, sangat banyak kenangan dalam tawa, senyum, dan tantangan yang saya lalui bersama beliau di Persyarikatan maupun urusan di luar Persyarikatan. Sangat banyak ilmu, gagasan, ide, dan pengalaman yang dibagikan ke saya, tidak hanya urusan bisnis, tapi berbagai hal dalam kehidupan. Kepada siapa pun yang saya kenal, selalu saya bilang beliau guru saya. Banyak jasa beliau dalam hidup saya, baik sebagai guru, kolega, maupun sahabat.

Pada 2005-2010 adalah periode pertama kami di MEK PWM Jatim. Beliau sebagai Ketua dan saya salah satu Wakil Ketua. Turba ke PDM-PDM, *Business Gathering*, mendirikan PT DMU (Daya Matahari Utama), BPRS, mendorong lembaga keuangan mikro melalui BTM, hingga ide besar untuk optimalisasi semua aset-aset Muhammadiyah.

Hal itu terus berlanjut ketika Pak Nadjikh kembali diberikan amanah sebagai Ketua MEK PWM Jatim 2010-2015. Pada periode tersebut Pak Nadjikh juga diberikan amanah sebagai Ketua Badan Pembina Harian (BPH) Universitas Muhammadiyah Gresik. Saya diminta membantu sebagai salah satu anggota BPH. Ketika selesai Mukhtar Muhammadiyah ke-47 di Makassar, Pak Nadjikh mendapat amanah sebagai Ketua MEK PP Muhammadiyah 2015-2020. Beliau meminta saya sebagai salah satu wakil ketua MEK PP Muhammadiyah.

Di luar Muhammadiyah, ada beragam kegiatan “aneh-aneh” yang kita lakukan bersama, mulai dari rencana kerja sama operasi mengelola aset salah satu yayasan dakwah yang sudah sangat lama eksis di Surabaya, bertemu dengan beberapa korporasi besar

nasional untuk pengembangan bisnis, penjajagan bisnis dengan beberapa *private equity*, hingga rencana kerja sama dengan beberapa perusahaan asing. Pada 2008, Pak Nadjikh mengajak saya, mas Rahmad Ridlo, mas Hidyatur Rahman untuk bersama-sama mendirikan Bank Mitra Syariah di Gresik.

Interaksi saya dengan Pak Nadjikh sangat intensif, baik di Muhammadiyah maupun di luar Muhammadiyah. Termasuk ketika saya diminta menjadi Sekretaris Pokja Industri Perikanan, Maritim, Peternakan Komite Ekonomi dan Industri Nasional (KEIN). Tentu saja banyak catatan bermakna saya tentang Pak Nadjikh.

Standar Kerja yang Tinggi

Bagi yang pernah bekerja bersama Pak Nadjikh, pasti akan paham bagaimana standar pencapaian yang diinginkan. Dalam membangun unit usaha, satu kalimat yang selalu saya ingat dari beliau, “Kita harus jadi nomor satu. Kalau tidak bisa ya nomor dua atau tiga. Kalau tidak bisa, ya mending tidak usah bikin.” Ini memberikan makna, dalam membangun sesuatu Pak Nadjikh tidak mau tanggung, tidak mau setengah-setengah.

Pada awal kegiatan kami di MEK-PWM Jatim, hal tersebut tampak dari keinginannya agar kualitas kegiatan benar-benar baik. Segala hal yang detail beliau perhatikan, tidak hanya substansi acara tapi juga pernak-pernik kecilnya. Pilihan tema hingga diksi dalam judul kegiatan sangat diperhatikan.

Narasumber dan topik-topik dari setiap narasumber dibahas dengan detail. Beliau tidak terlalu suka dengan narasumber yang sebatas formalistik, tapi tidak memberikan nilai tambah bagi peserta. Hingga desain *backdrop*, teknis pendaftaran, sumber keuangan, tempat acara, tata letak kursi, konsumsi, dan hal-hal lain pasti diperhatikan detail. Bahkan kontak person acara hingga mekanisme pendaftaran peserta betul-betul diperhatikan.

Bagi kita yang bekerja dengan biasa-biasa saja tentu akan tergopoh-gopoh dan terengah-engah mengikuti gerak cepat langkah Pak Nadjikh. Kombinasi antara substansi, standar pelayanan, hingga aspek estetika menjadi sudut perhatian beliau. Ada sebagian

kawan yang menilai Pak Nadjikh ini tipe *perfectionist*. Mungkin ada benarnya, mungkin tidak mudah mengikuti *style* kerja Pak Nadjikh. Bekerja bareng beliau menjadi tambahan pengalaman bagi saya yang saat itu sudah lebih lima tahun membangun usaha sendiri dan bekerja dengan partner kerja asing, lembaga internasional, dan beberapa universitas ternama di dunia.

Memberikan Delegation of Authority

Sekitar setahun setelah beliau sebagai ketua MEK, ada beberapa persoalan serius di perusahaan beliau yang membuat Pak Nadjikh harus fokus membenahinya. Pada saat itu Pak Nadjikh menelpon saya dan meminta saya menjalankan dulu kegiatan-kegiatan di MEK hingga enam bulan ke depan. Sejak saat itu hingga pertengahan 2007, saya lebih banyak komunikasi dengan Pak Nadjikh *by phone* untuk melaporkan kegiatan yang akan dan sedang dilakukan. Saat itu kegiatan yang berjalan masih sebatas *business gathering* setiap tiga bulan dan koordinasi kegiatan dengan MEK PDM.

Pada 2008-2010, salah satu PDM yang sering Pak Nadjikh kunjungi bersama saya adalah Ponorogo. Saat itu kami ingin serius agar Swalayan Surya yang sudah berkembang di Ponorogo bisa dibesarkan. PDM Ponorogo merupakan daerah yang kegiatan ekonominya berkembang baik. Mempunyai belasan toko swalayan, BPR, radio, dan BTM.

Di periode tersebut lahir keinginan agar Muhammadiyah di Ponorogo mempunyai lembaga keuangan syariah yang berbentuk BPR Syariah. Keinginan mendirikan BPR Syariah ternyata tidak berjalan mulus, ada berbagai tantangan internal. Kondisi ini menjadikan perhatian serius MEK PWM Jatim untuk mencari solusi. Kami harus sering komunikasi dengan berbagai pihak. Tidak hanya persoalan internal yang dihadapi. Berkaitan dengan perijinan BPR Syariah banyak hal yang juga harus dibicarakan dengan pihak Bank Indonesia di Kediri, pada saat itu.

Pada periode kedua sebagai Ketua MEK PWM Jatim, 2010-2015, Pak Nadjikh menugaskan saya sebagai Ketua Tim Pendirian BPR Syariah di Ponorogo. Keputusan ini diambil setelah beberapa

kali rapat antara PDM Ponorogo dengan PWM Jawa Timur.

Pak Nadjikh memberikan kewenangan penuh kepada saya untuk menyiapkan perijinan baru, melakukan perubahan calon manajemen, menjalankan efisiensi biaya, membuat skema baru permodalan BPR Syariah, menentukan calon pengurus, berkomunikasi dengan BI dan OJK di masa transisi, meminta bantuan Pak Din Syamsuddin (Ketua Umum PP Muhammadiyah saat itu dan juga Ketua Umum MUI Pusat), dan berbagai langkah teknis lain. Pada akhir 2016 PT BPRS Mitra Mentari Sejahtera mulai beroperasi di Ponorogo.

Hal yang hampir sama, juga saya jalani ketika MEK PP Muhammadiyah akan melakukan kerjasama dengan salah satu group korporasi besar di Saudi Arabia, di bidang travel umrah dan penyediaan visa provider pada 2016-2017. Meski pada akhirnya kerjasama tersebut tidak berlanjut, PWM Jawa Timur akhirnya mempunyai perusahaan Travel Umrah, PT Relasi Laksana Wisata yang diakuisisi pada 2017, dengan kepemilikan saham Persyarikatan Muhammadiyah secara *de facto* 100%.

Demikian pula dengan beragam tugas lain di Muhammadiyah. Saat Silatnas Jaringan Saudagar Muhammadiyah (JSM) dan Rakernas MEK PP Muhammadiyah di Yogyakarta, Bandung, penyusunan Pedoman PP Muhammadiyah tentang Badan Usaha Milik Muhammadiyah (BUMM), Ketentuan Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan tentang BUMM, hingga pendirian Holding Company Muhammadiyah.

Hal senada juga saya rasakan saat mendampingi beliau sebagai Sekretaris Pokja di KEIN. Meski hanya mendampingi satu tahun lebih sedikit, saya mendapatkan pengalaman dalam menyiapkan materi-materi untuk *Policy Memo*, materi kunjungan kerja, hingga penyusunan *roadmap* Pokja Industri Perikanan Maritim dan Peternakan (IPMP) yang diketuai Pak Nadjikh.

Bagaimana arahan-arahan beliau bisa terwujudkan dalam mencapai *output*, baik substansi maupun administrasi. Ketika kepercayaan diberikan, ketika tugas dijalankan, Pak Nadjikh akan *back up* penuh. Saya merasakan sekali dukungan penuh dari Pak Nadjikh

ketika proses pendirian BPRS di Ponorogo dan pendirian travel umrah. Baik ketika harus menjelaskan di internal Muhammadiyah maupun saat harus menghadapi otoritas pemerintah.

Kebiasaan Membuat Catatan

Pada periode awal BPRS berdiri, Pak Nadjikh mengajak rapat Direksi BPRS. Ketika datang mengikuti rapat, Direksi hanya membawa HP dan beberapa dokumen laporan saja. “Kamu gak bawa catatan?,” kira-kira demikian yang disampaikan Pak Nadjikh ketika memulai berbicara setelah mendengar laporan awal dari Direksi. Dalam momen berbeda, saya beberapa kali melihat hal itu juga diungkapkan Pak Nadjikh.

Bagi yang biasa bekerja bersama Pak Nadjikh, pasti mengetahui kebiasaan beliau membuat catatan. Di saku beliau hampir tidak pernah tertinggal *blocknote*, seukuran buku saku yang selalu dimasukkan di saku atas bajunya. Buku saku dan *ballpoint montblanc* hitam dengan tinta biru, selalu terselip di saku atas baju Pak Nadjikh. Meski sebenarnya HP Pak Nadjikh memungkinkan untuk digunakan menulis note dengan aplikasi yang ada, ternyata tulisan tangan lebih menjadi pilihannya.

Bahkan di awal-awal saya bersama beliau, setiap jelang pergantian tahun saya selalu diberi *blocknote* KML yang bisa masuk saku atas baju. Beberapa tahun kemudian, hal itu tidak pernah dilakukan lagi. Mungkin Pak Nadjikh paham, saya juga biasa membuat catatan dalam setiap rapat, tetapi saya lebih nyaman menggunakan *blocknote* seukuran buku tulis atau bahkan tidak jarang membawa buku tulis. Kebiasaan menulis, membuat catatan dalam setiap pertemuan yang menjadikan beliau terukur memahami berbagai persoalan.

Persoalan yang dibahas dalam rapat sebelumnya, akan dievaluasi pada pertemuan berikutnya berdasarkan catatan yang sudah dibuat, dan tentu saja didukung memori ingatan Pak Nadjikh yang cukup kuat. Jika pada suatu acara Pak Nadjikh terlupa dengan *blocknote*-nya pasti beliau mencari kertas atau meminta dari teman atau panitia penyelenggara.

Ketika akan menghadiri acara, dan beliau diminta untuk berbicara, dalam perjalanan akan digunakan menulis pointers yang akan disampaikan. Kadangkala itu dilakukan pada saat menunggu pembukaan atau pada saat prosesi formal pembukaan. Ketika mendengarkan pembicara lain berbicara, Pak Nadjikh juga selalu membuat catatan atas yang disampaikan pembicara tersebut.

The devil is in detail. Itu prinsip yang dianut Pak Nadjikh. Seringkali kita rapat dan berdiskusi, tapi setelah rapat dan diskusi tindak lanjutnya lemah. Hal-hal detail sangat diperhatikan, apa saja yang harus dilakukan, siapa yang melakukan, dan kapan harus dilakukan.

Selain mengikuti perencanaan berdasarkan struktur yang sudah ada, Pak Nadjikh selalu menyiapkan plan B dan plan C, sebagai antisipasi jika rencana utama tidak berjalan. Pokoknya bagi Pak Nadjikh, kalau sudah diputuskan, harus bisa diwujudkan. Itu semua mampu Pak Nadjikh lakukan karena beliau mempunyai keinginan kuat, tahu caranya, dan punya catatannya.

Kamis sore, 16 April 2020 saya mendapat informasi bahwa beliau sedang sakit. Saya langsung coba konfirmasi dengan pak Abdullah Smith karena tidak bisa menghubungi Pak Zainul Wasik, adik Pak Nadjikh. Kamis malam ba'da Maghrib, saya coba kontak beliau, tapi HP-nya tidak aktif. Akhirnya, saya telpon mas Prima, putra *mbarep* Pak Nadjikh, dan hanya bisa menyampaikan salam buat Pak Nadjikh. Harapan untuk bisa kontak beliau malam itu sayangnya tidak terwujud.

Vidcon dengan jajaran PWM Jatim tentang Covid-19, 31 Maret 2020, menjadi perjumpaan terakhir saya dengan beliau secara *online*. Pak Nadjikh saat itu bilang; "Krisis ini bisa panjang, Pak Indra sebagai ketua MEK harus mempersiapkan bagaimana usaha-usaha milik warga Muhammadiyah siap menghadapi kondisi ini."

Hampir 15 tahun perjalanan kebersamaan Pak Nadjikh bukan masa yang singkat. Dengan intensitas pertemuan yang tinggi. Ribuan kilometer perjalanan darat sudah kami lalui bersama. Perjalanan melalui udara antar daerah, antar pulau dan ke negara lain sudah

pernah kami lalui. Hampir selalu ketika perjalanan ke luar kota beliau mengajak saya berbagi kamar.

Banyak kisah saya lalui bersama beliau. Di MEK PP Muhammadiyah, membangun Bank Mitra Syariah Gresik, di BPH Universitas Muhammadiyah Gresik, di KEIN, dan banyak kegiatan *ad hoc* lain. Saya menjadi salah satu saksi berbagai karya monumental beliau di Muhammadiyah dan berbagai tempat yang lain. Semoga semua itu menjadi amal shalih Pak Nadjikh. Semoga monumen kebaikan Pak Nadjikh menjadi inspirasi untuk terus berkiprah dalam membangun ekonomi umat melalui kerja-kerja nyata.

**Ketua Majelis Ekonomi & Kewirausahaan
PWM Jawa Timur 2015-2020*



Selalu Sigap (*Agility*)

Khoirul Anwar*

Universitas Muhammadiyah Gresik (UMG) hampir identik dengan sosok Mohammad Nadjikh. Itu karena beliau adalah Ketua Badan Pembina Harian (BPH) UMG sejak 2013. Kiprahnya dalam mendukung pengembangan UMG menjadi lebih maju sangat terlihat, khususnya pada saat beliau memberikan arahan dan pencerahan kepada rektorat melalui rapat BPH yang diadakan secara rutin.

Dari sekian banyak pertemuan, saya sangat terkesan dengan arahan beliau pada rapat BPH terakhir dengan beliau tanggal 28 Maret 2020, dengan agenda kebijakan kampus UMG menghadapi Covid 19. Bagi saya arahan beliau dalam rapat tersebut sungguh sangat mendalam dan bermakna, sekaligus menggambarkan sosok beliau sebagai seorang yang berkarakter sigap dalam menghadapi persoalan apa pun.

Beliau mengawali pesan dalam rapat BPH itu dengan mengatakan, pada situasi yang tidak menentu akibat pandemi Covid-19 ini, UMG harus melakukan terobosan secepatnya. Ada beberapa hal yang penting.

Pertama, bagaimana rektorat bisa merencanakan pelaksanaan perkuliahan di masa pandemi ini dan nanti kalau *lockdown*, harus

diantasipasi sampai akhir semester, bahkan akhir tahun. Termasuk bagaimana persiapan kuliah melalui daring. Kemudian bagaimana dengan mahasiswa yang tidak punya peralatan atau *wifi*-nya terbatas dan lain sebagainya. Itu harus dipikirkan, termasuk pelaksanaan ujian.

Kedua, UMG harus tetap melakukan efisiensi keuangan. Termasuk segala keperluan perjalanan dinas, harus ditunda dulu.

Ketiga, berkenaan dengan penerimaan mahasiswa baru yang menjadi urat nadi kita, jantung kita. Diharapkan penerimaan mahasiswa baru ke depan tidak boleh turun. Minimal harus sama. Bahkan kalau bisa meningkat. Sehingga hal itu membutuhkan alternatif dalam promosi. Bisa melalui media sosial, kuliah webinar melalui *zoom* dengan pemateri atau *influencer* ternama untuk menarik calon mahasiswa baru.

Pokok-pokok pikiran beliau itu disampaikan saat memimpin rapat BPH yang terakhir. Agar UMG menyiapkan diri dengan perubahan kebijakan di masa pandemi Covid-19. Secara implisit gambaran semua pesan beliau menyiratkan karakter sigap yang harus dimiliki siapa pun ketika menghadapi masalah.

Dalam situasi seperti itu, kita bisa mengambil pelajaran dari sikap beliau sebagai berikut:

1. Optimistik meski dalam situasi sulit.

Situasi pandemi Covid-19 yang mendadak dan tidak tahu sampai berapa lama akan berakhir, mengakibatkan ketakutan bagi semua orang, termasuk mahasiswa untuk berkumpul dan berkegiatan di kampus. Hal itu tentu memberikan dampak terhadap perlunya perubahan kebijakan UMG.

Arahan dan cara pandang beliau tentang perlunya UMG merumuskan model pembelajaran yang mampu mengakomodasi situasi pandemi Covid-19 dan harus memperhatikan nasib mahasiswa dengan sepenuh hati, menunjukkan kesigapan beliau. Kita harus tetap optimistik di tengah banyaknya institusi perguruan tinggi yang kebingungan menerapkan kebijakan yang relevan.

Pesan tambahannya, bukan keadaan yang harus menyesuaikan dengan kita. Namun sebaliknya, kita yang harus cepat menyesuaikan dengan perkembangan situasi pandemi. Pesan optimisme ini juga terlihat ketika beliau meminta untuk mengagendakan rapat BPH dengan tema tunggal kebijakan UMG menghadapi Covid-19 untuk disegerakan.

Jadi, inti pesan yang bisa saya tangkap, UMG harus selalu bersahabat dengan perubahan apa pun. Caranya, dengan selalu berfikir tentang alternatif terbaik untuk memastikan proses tri dharma berjalan dengan optimal, walaupun dalam situasi sedang sulit.

2. Antisipatif dalam situasi *Uncertainty* (ketidakpastian).

Sikap antisipatif ini ditunjukkan oleh beliau ketika mengatakan UMG harus berfikir bahwa Covid-19 berakhir tidak hanya satu dua bulan. Namun berfikirilah, pandemi ini akan berlangsung minimal satu tahun.

Bagi saya, saran seperti ini tidak terbayangkan sebelumnya, karena menyiapkan antisipasi jangka pendek tidak mudah. Apalagi kita harus juga menyiapkan antisipasi dampak pandemi ini dalam jangka satu tahun.

Saran ini terasa seperti wasiat. Maka, dengan segera kita buat perencanaan kelas daring untuk UMG tidak hanya bagi mahasiswa angkatan lama, namun juga angkatan baru Tahun Akademik 2020-2021 yang akan masuk pada September 2020. Kini kita sedang menyiapkan kurikulum perkuliahan *Blended Learning* untuk mengantisipasi dampak jangka panjang Covid-19. Hal itu menjadikan UMG terbiasa dengan pola daring, khususnya *Blended Learning*; 75% *daring* dan 25% *offline*) bagi mahasiswa angkatan baru.

3. Menjadi teladan untuk bertindak solutif.

Di antara pesan kuat yang sering beliau sampaikan, sumber pendanaan UMG yang utama adalah dari mahasiswa. Oleh karenanya, promosi dengan berbagai cara yang membumi

harus selalu dikembangkan. Terlebih di masa pandemi ini, UMG harus lebih mengoptimalkan peran medsos untuk menopang komunikasi marketing yang memadai. Segala modal dan kemampuan untuk mendukung medsos harus didayagunakan, termasuk peran *influencers* (terutama para tokoh internal dan eksternal).

Untuk mewujudkan gagasan itu beliau mengusulkan ada kuliah rutin yang bersifat umum untuk publik melalui webinar. Beliau menamakan kuliah *Zaman NOW (Nang Omah Wae)*. Beliau juga siap menjadi pemateri kuliah umum dengan tema *Agility Menghadapi Covid-19*. Tema ini menggambarkan karakter beliau yang selalu sigap. Namun sayang, Allah berkehendak lain, beliau mendahului kita.

Kuliah zaman NOW yang digagas Pak Nadjikh kini sudah dilaksanakan hingga yang ke-16 dengan beragam tema, baik motivasi, leadership, agama, bisnis, dan bahasa. Beberapa anggota BPH UMG telah berpartisipasi aktif menjadi pemateri dalam kuliah webinar zaman NOW ini. Mulai dari Prof Biyanto, Dr Suyoto, dan Dr Taufiqullah Ahmadi. Narasumber lain adalah Prof Syafiq A Mughni, Prof Syamsul Anwar, dan Prof Samsul Arifin.

Semoga warisan beliau tentang Kuliah Zaman Now melalui webinar di UMG menjadi amal baik di sisi Allah SWT. Demikian juga dengan semua terobosan beliau untuk mengembangkan dan memajukan UMG.

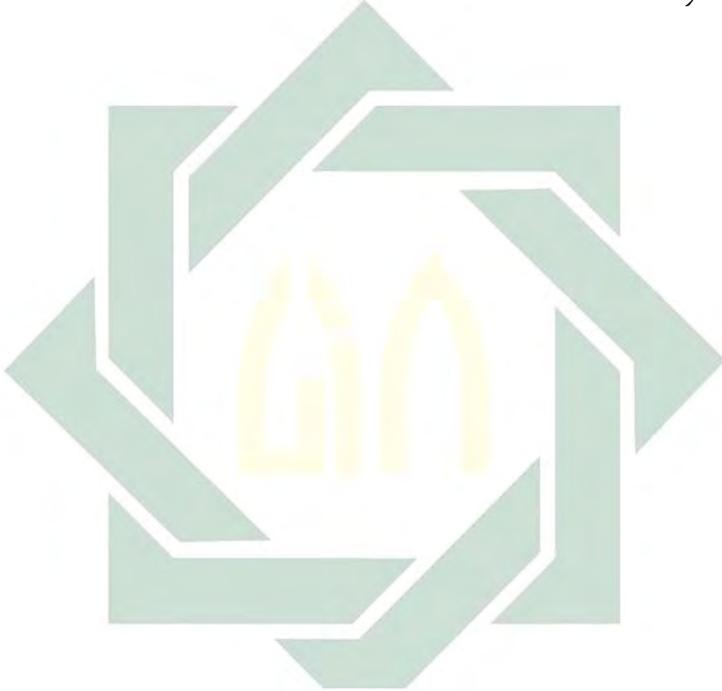
Beliau juga tergolong sosok yang tidak enggan untuk turun langsung, termasuk melalui kuliah zaman now. Beliau menyebutnya sebagai aksi turun gunung untuk membantu UMG mendapatkan mahasiswa baru di masa Covid-19. Tentu karakter selalu sigap ini, salah satu dari sekian banyak keteladanan beliau.

Beliau juga dikenal sosok yang memiliki jiwa sosial tinggi dan selalu memikirkan orang banyak melalui pendirian perusahaan yang berkembang di Indonesia. Perusahaan-perusahaan itu telah menyerap banyak orang untuk bekerja. Karakter beliau yang juga

layak diteladani adalah pekerja keras, inovatif, dan keberanian mengeksekusi keputusan-keputusan penting.

Akhirnya, kami ucapkan selamat jalan Pak Nadjikh. Kami siap meneruskan dan merawat warisan yang telah Bapak sumbangkan untuk UMG. []

**Wakil Rektor I Universitas Muhammadiyah Gresik*



Mohammad Nadjikh

Penggerak Saudagar Muhammadiyah

Sukses Absolut Sang Pelita

Lalilatul Qodri*

Saat saya diminta beberapa jajaran Direksi PT. Kelola Mina Laut; Pak Prima, Pak Zainul, Pak Novi, Pak Ajar hingga Pak Rheza, soal kesan-kesan dan testimoni untuk almarhum Mohammad Nadjikh, saya sempat tertegun dan kaget untuk sejenak. Rasanya sulit untuk dipercaya, saya harus menulis kesan dan testimoni ini. Apalagi sebuah testimoni kenangan bersama beliau dalam 20 tahun terakhir.

Rentang waktu yang benar-benar singkat untuk peristiwa-peristiwa yang begitu bernilai sejarah yang dalam, dan menginspirasi saya. Karena bagi saya sosok almarhum Mohammad Nadjikh tiada duanya.

Sebagai seorang sahabat, beliau orang yang selalu ada dan mampu memberikan solusi di kala saya atau teman lainnya dalam kesulitan, bukan dalam arti materi, namun lebih pada peluang. Kunci untuk raih keberhasilan. Sebagai rekan seperjuangan beliau merupakan sosok yang mampu bertukar pikiran, berdiskusi. Pun demikian, beliau selalu terbuka dan dengan kesederhanaannya mau menerima segala masukkan, sehingga kami saat itu mampu mencari solusi bersama-sama dalam kondisi apa pun.

Sebagai seorang mentor sekaligus tauladan, beliau salah satu guru yang tepat bagi saya. Seorang sosok yang mampu memberikan rasa aman dan

tentram, karena keteguhan dan semangat yang beliau berikan pada saya dan rekan-rekan lainnya saat kami membutuhkan seorang visioner. Itulah sosok almarhum Mohammad Nadjikh bagi saya.

Ada pengalaman menarik saya bersama beliau. Saat saya menjabat sebagai Kadin periode pertama. Ketika itu saya membutuhkan bantuan dan beliau ada di saat saya membutuhkan. Yang beliau berikan bukan sekadar materi, namun sebuah kunci solusi yang harus saya jawab dan laksanakan sebagai pembuka jalan untuk menjawab kesulitan dan hambatan tersebut.

Saya memiliki pendapat menarik, dan unik yang menurut saya secara personal mampu membedakan beliau dengan pribadi-pribadi lainnya yang pernah saya kenal. Sosok Mohammad Nadjikh dianugerahi fisik yang menarik, sebut saja beliau itu menarik, tampan, humble sehingga mudah untuk berinteraksi dengan siapa pun tanpa membeda-bedakan.

Ditambah lagi sebagai seorang profesional maupun bisnisan, beliau bisa serius, sangat cakap dalam melakukan segala pekerjaan yang diembannya. Seorang inisiator di kala kita membutuhkan penggerak untuk memulai sebuah *action*, apa pun situasi dan kondisinya. Beliau juga mampu memotret dan menciptakan kader-kader potensial yang mampu menerjemahkan visi beliau, demi mencapai kesejahteraan bersama, baik di lingkup Muhammadiyah maupun dunia profesional kerja.

Kejelian beliau dalam mengatisipasi sebuah kendala dan membalikinya menjadi peluang yang potensial adalah hal yang istimewa dari pandangan saya. Itulah yang membuat saya begitu kagum akan semangat perjuangan dan ketulusan beliau dalam mengangkat harkat ekonomi masyarakat Gresik hingga sekarang.

Sosok Mohammad Nadjikh membuat kita semua bangga karena beliau mampu menjadi inspirator yang taat dalam beragama, juga sukses dalam membangun bisnis yang bisa begitu bermafaat bagi kita semua. Selain, beliau juga sama seperti kita, berangkat dari latar belakang keluarga pribumi yang sederhana, keluarga nelayan yang mencoba bertahan hidup sebagai nelayan yang merupakan salah satu representasi masyarakat Gresik ataupun Indonesia.

Saya akhirnya berfikir, “Jika seorang Nadjikh bisa dan sukses seperti sekarang ini, tentunya kita semua juga mampu dan bisa”. Hal itulah yang menurut saya, beliau bukan hanya sebagai penggerak ekonomi dan motivasi masyarakat, namun juga seorang inspirator ulung yang cocok menjadi *Role-Model* kita semua.

Mungkin banyak masyarakat mengenal beliau sebagai seorang pebisnis atau *entrepreneur*. Namun lebih dari itu, beliau merupakan seorang saudagar dan penggerak di lingkungan Muhammadiyah. Seorang saudagar bukan hanya memiliki kriteria sebagai seorang yang sukses ataupun kaya secara material saja. Bagi kami, saudagar adalah membangun dan menciptakan kesejahteraan bagi semua yang ada di lingkungan kami, tidak cukup hanya dari segi materi namun juga dari aspek akhlak dan pengabdian untuk membangun taraf pendidikan dan kekayaan intelektual.

Perlu kita ketahui sekali lagi, sosok Mohammad Nadjikh begitu peduli akan keberlangsungan dan kesuksesan untuk mendapatkan pendidikan yang layak dan lebih baik. Beliau berprinsip bahwa pendidikan itu penting dan akan menjadi kunci keberhasilan citra sebuah bangsa.

Saya mengenal beliau sejak usia beliau 30 tahun, dan saat itu sudah menjadi tulang punggung seluruh keluarganya karena sudah ditinggal oleh almarhum Bapak Moenardjo. Kondisi tersebut memosisikan beliau dalam situasi serba sulit dan terjepit. Sebuah kondisi yang menempatkan beliau di dua persimpangan jalan menuju masa depan, yaitu memimpin dan menghidupi keluarga, menjamin pendidikan adik-adiknya karena ia adalah putera sulung dan memiliki tanggung jawab untuk menjamin adik-adiknya memiliki pendidikan dan masa depan yang baik.

Di sisi lain, beliau sangat berhasrat melanjutkan impiannya untuk meneruskan pendidikan di jenjang universitas, karena sangat sulit untuk mengabaikan begitu saja beasiswa yang beliau dapatkan untuk menempuh pendidikan di salah satu Universitas ternama Indonesia, yaitu Institute Pertanian Bogor (IPB).

Kelihaian inilah yang saya tangkap dan menjadi salah satu cirikan beliau, yaitu mampu melakukan *Bounce Back* di saat-saat sulit

dan terjepit. Alhasil mengayomi, memberikan kehidupan yang layak hingga pendidikan yang baik untuk adik-adiknya bisa beliau penuhi. Juga sebagai seorang mahasiswa Jurusan TIN Fakultas Teknologi Pertanian (Fateta)-IPB.

Sungguh sebuah hal yang hampir mustahil untuk kita lakukan secara bersamaan saat itu. Tapi beliau tetap teguh menjalani pendidikannya sambil bekerja sebagai guru honorer SMA hingga sebagai asisten dosen di IPB. Disamping karena beliau dibekali IQ yang tinggi, menurut saya juga ada sebuah nilai yang membuat beliau bisa melakukan hal itu semua hingga sukses. Saya yakin dorongan dan motivasi ini juga pernah menghinggapi kita semua.

Almarhum Mohammad Nadjikh pernah menyampaikan, jika beliau lelah dan tidak mau menjadi miskin lagi. Karena menurut beliau, sudah cukup dan harus segera diselesaikan. Maka dari itu beliau berfikir bahwa pondasi utama untuk mencapai cita-citanya adalah memperbaiki aspek pendidikan.

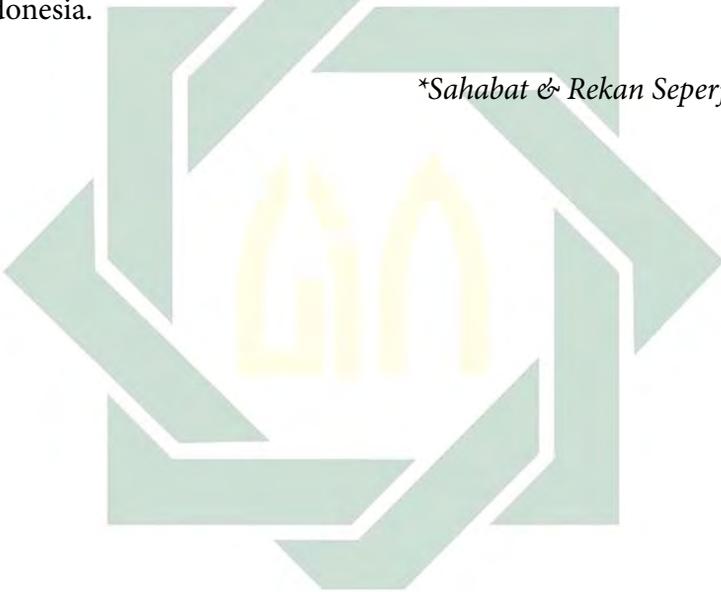
Maka menjadi hal yang tidak mengejutkan apabila beliau menjadi salah satu perintis dan penggagas Universitas Muhammadiyah Gresik hingga sekarang. Selain itu, beliau kerap kali bersedia menjadi nara sumber atau pembicara dalam beberapa agenda seminar pendidikan, baik di tingkat sekolah, perguruan tinggi, madrasah hingga yayasan *non-profit*. *Passion* beliau dalam memberikan motivasi dan semangat dalam hal pendidikan serta *opportunity* untuk maju lebih baik bersama Kelola Mina Laut (KML).

Selain *passion* tinggi di dunia pendidikan, dalam diri beliau mengalir darah sosial yang tinggi pula. Aktivitas-aktivitas sosial yang beliau lakukan rasanya tak bisa kita hitung dalam dua telapak tangan, kerendahan hati dan semngat kepedulian beliau begitu besar.

Empati Mohammad Nadjikh rasanya sulit untuk bisa kita pahami sebagai manusia biasa. Beliau mampu mengatur harmonisasi profesionalitas kerja, keagamaan hingga kepedulian sosial. Semua itu beliau lakukan secara bersamaan dan mampu memberikan hasil maksimal. Hal ini bisa kita lihat secara kasat mata beberapa yayasan pendidikan hingga UMKM yang mampu beliau dirikan.

Akhir kata, saya ingin memberikan kesimpulan penting untuk dijadikan pedoman atau bahkan inspirasi kita semua. Bahwa sosok Mohammad Nadjikh bukan hanya seorang yang lengkap secara manusia dan pribadi. Namun juga contoh seorang yang sukses secara absolut, yaitu: sosok yang sukses terhadap tanggung jawab dan kewajibannya sebagai muslim yang taat, sosok pribumi yang sukses di dunia bisnis, mampu memberikan manfaat, mengangkat harkat dan martabat orang di sekitarnya, hingga mampu menjadi tauladan kesuksesan sosok pribumi yang membuat bangga kita sebagai bangsa Indonesia.

**Sahabat & Rekan Seperjuangan*



Mohammad Nadjikh

Penggerak Saudagar Muhammadiyah

Bisnis Model Repot dan Sulit Ditiru

M. Novi Saputra*

Kelola Mina Laut (KML)

Orang Gresik mengenal Kelola Mina Laut (KML) sebagai “Mina Laut”. Kemudian ada sebutan nama KML Food, karena memperluas garapan bisnis yang dimulai dari seafood berkembang ke food dan sebagai cikal bakal Kelola Group yang diperkenalkan bulan September 2019.

Pada usia 25 tahun, ditinggal oleh Foundernya, Mohammad Nadjikh, yang wafat pada Jumat, 17 April 2020, saat mendekati umur 58 tahun. Sehingga tahun ke-26 dan seterusnya, dengan lebih dari 30 anak perusahaan dan lebih dari 60 pabrik pengolahan food, Kelola Group yang telah dibangun dan dibesarkan, kini dilanjutkan keluarga besarnya, dan semua orang yang bersama-sama bekerja di Kelola Group sejak didirikannya.

Nadjikh adalah Sukses

Baru 25 tahun, lebih dari 30 anak perusahaan, dan lebih dari 60 pabrik adalah Nadjikh. Nadjikh adalah nama yang berarti sukses. Nama pemberian orangtuanya (Ibu Asnah dan Bp Munarjo - keduanya almarhum), itu telah diwujudkan Nadjikh sesuai arti dan harapan kedua orangtuanya.

Betapa bahagia kedua orangtuanya di sana. Karena harapan itu telah dia diwujudkan. Nadjikh selalu menaruh bakti dan hormat kepada kedua orangtua dan keluarga. Bakti dan hormat yang luar biasa. Isyaallah Nadjikh dan kedua orangtuanya telah bertemu sang Khaliq dengan penuh kebahagiaan selamanya di Surga.

Prinsip Utama

Sambil berbisnis dan harus bisa memberi manfaat masyarakat sekitar. Semakin besar bisnis yang dibangun dan sukses, akan memberi manfaat lebih banyak juga kepada masyarakat. Itulah niat dan prinsip Nadjikh.

Niat adalah target di dalam hati sebagai janji yang harus dipenuhi. Prinsip adalah haluan untuk mencapai niat tersebut. Keduanya telah dicapai Nadjikh. Dengan hadirnya bisnis Kelola Group di seluruh Indonesia, dari Sabang sampai Merauke, telah banyak manfaat baik secara materi maupun nonmateri (nilai) dihadirkan dan dinikmati ratusan ribu orang di sekitarnya, karena *multiple economic impact* dari bisnis yang dijalankan.

Di Balik Berani Putuskan dengan Resiko

Dalam perjalanan membangun usahanya, dia adalah sosok berani mengambil keputusan yang anti *mainstream*, tidak umum dan beresiko.

Sejak mahasiswa dengan predikat lulusan terbaik, dia bisa dengan mudah masuk perusahaan besar di Jakarta, baik swasta maupun pemerintah/ BUMN. Seperti banyak dilakukan teman-temannya di IPB, di mana bisa memberi penghasilan dengan kepastian untuk masa depannya.

Alih-alih seperti itu, dia memberanikan diri dan memutuskan menikah di saat usia masih muda 24 tahun, di saat harus menjadi tulang punggung keluarga besar 8 bersaudara karena bapaknya telah meninggal dunia semenjak dia masih kuliah.

Dia harus bisa memberikan sumber penghasilan untuk semua saudara. Memulai usaha (KML) di saat usia sangat muda, sekitar 26 tahun. Memulai dengan minim pengalaman di dua

perusahaan dia bekerja sebelumnya (pengolahan coklat dan pengolahan seafood).

Dimulai dari tidak punya modal, yang umumnya menjadi persyaratan dalam mulai bisnis. Tidak banyak orang mengetahui sesuatu di balik itu. Mengapa dia begitu berani memutuskan dan melakukan semua itu.

Ternyata rahasianya, adalah keberanian menghadapi kegagalan. Karena pada dasarnya dia tidak mempunyai beban. Dia berasal dari keluarga kurang beruntung, semua berawal dari nol. Berani mengambil keputusan besar dan beresiko. Apabila ada kegagalan, tidak ada beban. Itulah yang menjadikan spirit dan energi luar biasa dalam dirinya.

Bahkan saat sudah menjadi seorang pengusaha sukses, dia tetap tidak berubah. Kalau nanti dalam berusaha gagal, akan siap memulai dari nol. "Saya siap," katanya.

Tentunya, semua keputusan yang diambil sudah melalui pertimbangan matang. Dalam menjalani proses bisnis, selalu dilakukan dengan kerja keras dan tuntas, smart, selalu serius, fokus, rajin dan disiplin, dengan penuh optimisme untuk mencapai keberhasilan atas keputusan bisnis yang telah diambil.

Jagoan Matematika yang tidak selalu Bermatematika

Saya sudah membaca banyak tulisan, mendengar cerita bahwa Nadjikh adalah seorang yang cerdas. Dan, matematika adalah salah satu ilmu yang selalu bisa dia taklukkan. Dalam menjalankan bisnis dan mengembangkannya, dia selalu melakukan pendekatan data, yang dikelola dengan pendekatan ilmu matematika. "Manusia bisa berbohong. Tapi bukan data." Itu yang sering dikatakan.

Namun tidak banyak orang tahu bahwa dalam mengambil keputusan-keputusan penting di bisnis tidak selalu menganut azas matematika. Banyak keputusan yang secara perhitungan matematika tidak masuk, tapi tetap diputuskan dan dilakukan.

Ekspansi dan akuisisi perusahaan dilakukan walaupun dari analisa keuangan dan valuasi tidak layak. Sebaliknya, ada yang sangat layak, tapi tidak dilakukan.

Juga dalam pendekatan bisnis, dia berprinsip 10 tidak selalu 5+5, bisa 7+3, bisa 15-5 dan seterusnya. Artinya, bisnis tidak bisa selalu bisa dihitung dari awal dan langsung untung/profit. Tapi bagaimana dengan kreatifitas menjalani dan mengembangkannya, baru bisa menguntungkan secara jangka panjang.

Bisnis tidak mudah. Tidak hanya dengan membuat dan meniru, langsung bisa sukses. Makanya tidak banyak orang yang selalu sukses dalam berbisnis. Kalau mudah, bukan bisnis namanya. Itulah mindset seorang pebisnis ulung atau enterpreneur, di mana kemampuan memenej resiko dan opportunity yang dieksekusi dengan keberhasilan nyata. Mengedepankan semua opportunity dan menghalau resikonya, sensitif dengan hal-hal baru yang bisa dihubungkan dan dikelola untuk menghadirkan sebuah bisnis. Tentu semua itu didukung kemampuan membangun network luas, baik nasional maupun international.

Bisnis Model Repot dan Sulit Ditiru

Untuk menciptakan kekuatan yang berdaya saing hebat, Nadjikh selalu berprinsip bahwa bisnis harus mempunyai model lebih dulu. Model Bisnis yang unik dan sulit ditiru pesaing, dan dibangun berlapis-lapis kekuatan fundamentalnya, tidak bisa ditiru. Tingkat “kerepotan” itulah, salah satu ciri model bisnisnya.

Kemampuan memenej dari hal-hal kecil dan sepele yang sangat repot, dilakukan dengan tekun, hingga menjadikan sekala yang besar. Banyak pelaku bisnis fokus dan memilih satu bidang garap dan berusaha menjadi spesialis. Namun kadang terlalu beresiko karena tidak ada alternatif lain saat terjadi krisis.

Bagi Nadjikh itu bukan alirannya. Dia selalu berusaha fokus di banyak pilihan. Dia selalu mengatakan, kemampuan “fokus dan membagi konsentrasi” adalah kekuatan utama untuk membangun bisnis besar dengan cepat.

Harus banyak pilihan. Tidak boleh tergantung hanya dengan satu pilihan. Dengan banyak pilihan, akan menciptakan kekuatan

besar dan tidak mudah gagal ketika krisis. Pada saat sulit harus bisa “menyalip di tikungan” adalah starteginya.

Pada saat sulit harus berusaha keluar dari kesulitan dan bisa mengambil kesempatan. Karena, di balik kesulitan pasti ada kesempatan. Di sinilah kita diajarkan untuk benar-benar mengerahkan kekuatan kita untuk bangkit dan lebih sensitif atas semua peluang, dan mengeksekusi dengan smart dan cepat.

Hasilnya dia bisa membangun kekuatan di bisnisnya yang luas, dengan banyak cakupan dan tidak tergantung satu produk, dan walau demikian di masing masing bisnisnya juga bisa menjadi yang terbesar di antara para pesaing yang ada.

Itulah bukti kekuatan yang dimilikinya, yaitu keberhasilan membagi fokus dan konsentrasi pada saat melakukan banyak hal. Ibarat spec computer, dia mempunyai prosesor yang cepat, (menyelesaikan pekerjaan dengan cepat) dengan kapasitas memori yang besar (melakukan banyak hal) dengan kualitas material yang bagus (stamina yang prima).

Blue Print sebagai Global Company

Dalam perjalanan kesuksesan Kelola Mina Laut (KML Food) menjadi sebuah group perusahaan yang besar, Kelola Group, Nadjikh ingin mempunyai visi untuk menjadi Global Food Company, mempunyai *operation* di luar negeri, dan membawa brand perusahaan yang dikenal di pasar global. Itulah tugas besar saya dari Nadjikh. Sadar akan tugas ini penuh tantangan, Nadjikh mendorong saya terus menerus.

Untuk menjadi sebuah Global Company kita harus siapkan semua elemen untuk bisa mengikuti standard global, menyiapkan semua sumber daya (lokal) untuk bisa diajak maju dengan *mindset* global, mencari partner luar negeri yang cocok dan satu visi, yang bisa bersinergi membangun kekuatan bersama, memilih garapan bisnis yang bisa dikerjakan bersama.

Kita sangat inten dan fokus akan hal ini. Kita berhasil melakukan partnership dengan beberapa perusahaan dari Jepang dan Amerika Serikat.

Salah satu mimpi lama, kita harus mempunyai perusahaan di luar negeri, bisa saya wujudkan dan selesaikan sesuai tugas dan harapannya kepada saya.

Dari perusahaan lokal (Gresik), di mana dia berasal dan sekarang sudah mulai mengembangkan sayapnya di dunia global. Semoga membuat dia bangga, setelah sekian lama apa yang dia nantikan bisa terwujud. []

**Direktur Marketing dan Overseas Bisnis Development*



Pak Nadjikh Pamitan ke Saya

M. Sulthon Amien*

Ketika saya mengikuti rapat daring Majelis Pembina Kesehatan Umum (MPKU) Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jatim bersama MPKU Pimpinan Daerah Muhammadiyah dan RSMA se-Jatim via Zoom, Jumat (17/4/2020) *handphone* saya berdering.

Ada berita *lelayu* Pak Nadjikh meninggal. Rasa sedih saya kontan menjalar sekujur tubuh. Seketika itu pula tampilan video saya matikan. Saya khawatir perubahan raut muka saya dibaca oleh peserta rapat.

Di menit-menit akhir laporan RSMA (rumah sakit Muhammadiyah dan Aisyiyah) perihal kendala dan solusi penanganan pasien Covid-19, saya memilih untuk hanya mendengarkan.

Saya berusaha menenangkan diri. Belum selesai mengusai diri, pemandu acara, ketua MPKU PWM Jatim dr Sholihul Absor MKes meminta pesan-pesan saya.

Saya bersyukur bisa menyembunyikan wajah sedih yang sedang ditinggal pergi *sparring partner* di BUMM (Badan Usaha Milik Muhammadiyah).

Namun demikian, pikiran tidak bisa dimanipulasi. Saya tidak mampu memberi catatan rapat yang bagus dan solutif. Saya juga tidak beraniewartakan berita duka tersebut di forum. Saya ingin

rapat tetap terarah membahas permasalahan pandemi Covid-19 yang tak kunjung selesai.

Saya termenung lesu. Saya teringat pernyataan beliau beberapa waktu lalu. Pak Nadjikh mengatakan, “Saya tidak aktif lagi di organisasi pada periode mendatang.”

Saya tidak langsung reaktif waktu itu. Hanya mengajak beliau untuk tetap *concern* di Muhammadiyah. Penggalan terhadap pernyataan beliau saya *pending* dulu. Saya mencari waktu santai yang memungkinkan membahas hal itu.

Belum kesampaian niat itu, beliau sudah benar-benar meninggalkan kita. Waktu menunjukkan, bahwa pernyataan beliau ke saya adalah bentuk “pamitan” tidak bisa aktif bersama kita selamanya. Seperti Pak Nadjikh pamitan ke saya.

Saya kenal Mohammad Nadjikh sudah lama. Namun demikian, hubungan saya dengan beliau intens ketika kami berada di PWM Jatim periode 2005-2010.

Ketika saya terpilih masuk kepemimpinan harian, dan didapuk membidangi ekonomi dan pemberdayaan masyarakat, kami sepakat meminta pengusaha ikan laut yang sedang naik daun itu memimpin Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) PWM Jatim.

PT Daya Matahari Utama (DMU)

Persyarikatan Muhammadiyah identik dengan amal usaha bidang pendidikan (pendidikan dasar, pendidikan menengah, dan pendidikan tinggi), kesehatan (poliklinik dan rumah sakit), serta panti asuhan.

Ranah ekonomi masih belum terjamah secara luas. Umurnya tergolong masih muda. Dinamikanya naik turun dan belum membumi. Mencari pengusaha yang mau berjuang di dunia dakwah juga tidak mudah. Di antara tiga belas orang, hanya saya satu-satunya yang memiliki *background* sebagai *entrepreneur*.

Berkat kepemimpinan Pak Nadjikh, kepengurusan MEK Jatim diwarnai berbagai profesi bisnis. Dan lebih hebatnya lagi, didominasi orang muda.

Kejutan lain yang beliau hadirkan adalah usulan membuat badan usaha, berbentuk perseroan terbatas (PT). Kepemimpinan periode sebelumnya ada rasa khawatir terkait rencana itu karena perusahaan yang telah didirikan tidak berjalan mulus.

Saya ikut meyakinkan dan menggaransi keberhasilan rencana itu, walaupun dalam hati agak takut juga. Tetapi saya optimis, di tangan dingin Pak Najikh yang *all out* dan dukungan saya yang juga menjadi komisaris, perusahaan baru, PT DMU akan mampu berjalan baik.

Perusahaan baru ini dimodali PWM Jatim. Seluruh sahamnya atas nama pimpinan yang *notabene* milik Persyarikatan. Dipersiapkan akta di bawah tangan bahwa ketika tidak lagi menjadi pimpinan, saham akan kembali dimiliki Muhammadiyah.

Hal ini untuk menanggulangi kejadian yang sering muncul ke permukaan ketika personalnya meninggal, kepemilikan belum beralih kepada pemberi amanah jabatannya.

Sejak Desember 2019 seluruh saham PT DMU sudah diserahkan ke PT Cahaya Sang Pencerah, sahamnya 100 persen milik Persyarikatan. Perusahaan baru ini sebagai *holding company*, yang menaungi BUMM yang mulai berkembang pesat di Jawa Timur.

Ketika perusahaan ini masih di kondisi awal, ada yang menarik dari sikap Pak Nadjikh ketika rapat umum pemegang saham (RUPS). Acap kali, sesi tanda tangan akte diwarnai perdebatan. Kalau pemegang saham yang lain biasanya, tanpa tanya ini dan itu, segera tanda tangan.

Berbeda dengan beliau yang selalu mengajukan pertanyaan serius. Logika seorang *businessman* handal terlihat dari pertanyaan-pertanyaan beliau.

Sikap kritis beliau di RUPS ini mendapat respon yang tak kalah serius dari sang notaris Pak Budi Pahlawan, yang juga ketua Majelis Wakaf dan Hartakebendaan PWM Jatim. Saya yang selalu memimpin rapat, karena jabatan di perusahaan sebagai komisaris utama, mengharuskan demikian, cuma senyum-senyum saja melihat dua orang ini.

Pak Nadjikh memang *pinter*. Hal ini juga tercermin dari prestasinya di bangku kuliah yang selalu mendapat cum laude. Dalam penelitian Daniel Coleman (1995), penemu kecerdasan emosional, orang *pinter* di sekolah dan kampus tidak banyak yang sukses muncul ke permukaan.

Pinter saja belum tentu memiliki kecerdasan emosional yang baik. Pak Nadjikh ini berbeda. Beliau *pinter* dan memiliki kecerdasan emosional yang baik. *Spirit* hidupnya senantiasa dipegang dan terpancar dengan baik.

Kepribadian dan prestasi Pak Nadjikh mengelola Kelola Mina Laut dan MEK Jatim dilirik Pimpinan Pusat (PP) Muhammadiyah yang memberikan amanah kepada beliau sebagai ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) PP Muhammadiyah periode 2015-2020.

Berkebun

Hampir satu tahun ini saya sering rapat bersama untuk menggagas perkebunan yang cukup luas di Penataran, Blitar. Rupanya beliau ingin mainan baru di bidang hortikultura selain mengelola hasil laut yang selama ini sudah digelutinya.

Hijauan tanaman menyejukkan, memikat setiap orang. Apalagi di usia yang mulai senja, ada keinginan berinteraksi dan menikmati keindahan alam. Itulah yang saya tangkap dari keinginan banyak orang yang ingin berlibur di lereng gunung di bawah rindangnya pepohonan.

Kami berdua mengajak Pak Hidayat, bos telur dari Blitar untuk bergabung dalam *project* ini. Saya ikut tertarik karena punya irisan yang sama di bidang perkebunan yang sudah saya kembangkan selama sepuluh tahun ini.

Meski luasan lahan tidak seberapa, namun daerah di lereng Gunung Kelud ini sangat menarik karena tanahnya sangat subur. Ide besarnya adalah membuat kiblata baru perkebunan.

Selama ini kiblata berkebun di Asia Tenggara cenderung ke Thailand. Hasil kebun baru yang ini diharapkan mampu bersaing dengan Thailand. Buah dan sayuran harus memiliki kualitas ekspor.

Pusat pelatihan dan pemberdayaan masyarakat juga akan dibuat di sini. Tempat ini akan menjadi wadah edukasi pelajar dan mahasiswa sekaligus tempat wisata.

Regenerasi selalu menjadi perhatian beliau dan menjadi topik yang tidak pernah absen dari diskusi kami. Menyiapkan anak-anak muda kita di dunia usaha yang membutuhkan spirit lebih.

Di samping bermoral baik, anak-anak muda kita perlu dilatih menjadi pekerja keras. Mereka juga harus menjadi pekerja tuntas yang ketika jatuh senantiasa bersemangat untuk bangun lagi.

Mereka tetap semangat melihat peluang sekecil apa pun. Karena keberhasilan tidak bisa diraih dengan jalan pintas. Sukses itu butuh waktu, butuh kesabaran dan butuh pengorbanan.

Duet saya dengan Pak Nadjikh telah berakhir. Saling belajar, saling bersinergi menjadi kenangan. Insyaallah menjadi amal kebajikan.

Menatap ke depan tidak boleh terhenti. Menyiapkan kaderisasi adalah kebutuhan yang tidak bisa ditawar lagi. Keberlangsungan roda organisasi khususnya bidang ekonomi membutuhkan kader berdedikasi. Mereka harus terus dicari, diwadahi, diberi fasilitasi latihan dan diuji.

Semoga mati satu tumbuh seribu. (*)

**Wakil Ketua PWM Jatim,
Direktur Utama/pemilik Parahita Diagnostic Center*



Kunjungan kerja di salah satu mini plan Ambon.

Wiraswasta Pejuang Nilai Tambah Indonesia Sejati

Mahendra Siregar*

Pak Nadjikh bagi saya adalah sahabat, mitra kerja dan panutan secara bersamaan. Sejak kali pertama bertemu pada September 2009, saya selalu menempatkan beliau dalam benak sebagai wiraswasta yang memiliki visi yang tak terbatas. Bahkan cenderung tidak masuk akal.

Bagaimana mungkin? Hasil tangkapan nelayan tradisional dengan kapal yang terbatas kapasitas dan daya jelajahnya, bisa menembus pasar yang paling kompetitif dan ketat pengawasannya di dunia? Kalau sekiranya dia saat itu bukan sebagai pengusaha yang sudah berhasil mentransformasi hasil tangkapan nelayan tradisional sebagai ekspor bernilai tinggi ke Amerika Serikat, Jepang dan Eropa, saya pasti menganggapnya sebagai “pemimpi besar”. Ternyata, mimpinya itu bukan saja besar, tapi juga bercabang-cabang dan kompleks.

Saat pertemuan itu saya bertugas sebagai Direktur Eksekutif Indonesia Eximbank. PT Kelola Mina Laut (KML) adalah nasabah lembaga pembiayaan itu. Pada pertemuan perkenalan yang kemudian dilanjutkan dengan peninjauan ke lokasi pembelian ikan dan pemrosesan di Gresik, saya memiliki kesan mendalam tentang Pak Nadjikh dan

KML. Keberhasilan yang sudah dicapai KML saat itu dilihatnya sebagai suatu posisi untuk mencapai tujuan berikutnya, serta membuka kesempatan untuk menyelesaikan masalah selanjutnya yang lebih pelik lagi. Sangat luas, tak terbatas. Sebesar Indonesia dan setinggi cita-cita bangsa ini.

USFDA dan Pembelajaran

Kunjungan saya dan Tim Indonesia Eximbank ke lokasi KML, kebetulan bersamaan waktunya dengan keberadaan Tim dari *Food and Drugs Administration* Amerika Serikat (USFDA). Di Indonesia padanannya adalah Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM). Lembaga yang sangat disegani dan dihormati itu bertugas melindungi konsumen dengan menjamin keamanan serta keselamatan produk-produk makanan di AS. Kunjungan mereka adalah untuk inspeksi rantai pasok pemrosesan KML sebagai eksportir produk-produk perikanan ke AS.

Saya yang paham reputasi global FDA yang terkenal sangat ketat itu agak khawatir apakah akan ada masalah sebagai hasil tim inspeksi itu ke KML? Dan apakah hasil pemeriksaan mereka tidak menghalangi ekspor ke AS? Jika saya melihat kunjungan FDA itu lebih seperti pengawas atau guru yang akan memberikan nilai lulus atau gagal bagi KML, maka Pak Nadjikh dan teman-teman KML justru menyikapinya berbeda.

Pak Nadjikh menjelaskan bahwa inspeksi seperti FDA maupun lembaga serupa dari Jepang atau Eropa justru kesempatan baik baginya untuk mendapat umpan-balik atas kinerja KML mempertahankan kualitasnya. Malah dengan kunjungan seperti itu, KML dapat belajar lebih jauh mengenai perkembangan mutakhir berbagai aspek *food safety*. Dianggap seolah-olah sebagai “sekolah dan pembelajaran berharga“. Sungguh suatu sikap yang mencengangkan!

Kebersamaan dan Loyalitas

Pada kunjungan itu saya juga diperkenalkan dengan puluhan pengepul ikan yang sedang menyelesaikan transaksi dengan KML.

Pak Nadjikh mempersilahkan mereka menyampaikan pandangan dan *concern* yang dihadapi kepada saya. Beberapa pengepul bertanya kapan mereka bisa memperoleh kredit langsung dari Indonesia Eximbank? Saya terus terang gelagapan menjawabnya, karena memang yang menjadi nasabah adalah KML bukan para pengepul, yang adalah pemasok KML.

Melihat saya agak sulit menjawab, Pak Nadjikh berbisik memang para pengepul inilah yang paling memerlukan kredit, terutama dalam bentuk kredit modal kerja. Sebab kalau KML yang sudah besar tidak sulit memperoleh kredit modal investasi maupun modal kerja dari bank-bank komersial. Tapi para pengepul itu yang tidak memiliki kolateral atau bahkan alamat kantor yang permanen, sering ditolak permohonan kreditnya dari bank. Sehingga dia berharap apakah Eximbank bisa memberikannya? Saya yang “ditodong” di tempat langsung mengatakan akan diupayakan dalam 3 bulan ke depan.

Janji adalah utang! Benar saja, pada pertemuan 3 bulan berikutnya dengan para nasabah Eximbank di Surabaya, saat saya akan memulai presentasi, ada yang memotong dengan mengangkat tangan dan dengan logat Madura yang kental bertanya: “Sebelum sampeyan mulai bicara, bagaimana nasib permohonan kredit bagi kami para pengepul ikan yang dijanjikan 3 bulan lalu?”

Saya melirik ke Pak Nadjikh, yang duduk di barisan depan yang terlihat tersenyum-senyum. Mungkin dalam hatinya mengatakan, anda hanya bertemu sekali tiga bulan dengan teman-teman pengepul ini, padahal saya setiap hari. Dan syukurlah, teman-teman Eximbank mampu membuat terobosan dalam bentuk struktur pembiayaan kredit UKM yang dapat diberikan kepada para pengepul ikan pemasok KML, tanpa ada jaminan avalis dari KML. Sehingga saya dengan penuh percaya diri bisa menjawab pertanyaan teman pengepul itu, dengan mengatakan bahwa skemanya sudah disusun dan disetujui pengawas sehingga siap untuk digelontorkan. Dan dengan jawaban itu, malah presentasi saya yang belum dimulai memperoleh tepuk tangan luas.

Cuplikan peristiwa dan pengalaman di atas memberikan kesan yang sangat mendalam bagi saya atas jatidiri Pak Nadjikh. Dia selalu melihat tantangan bukan hanya sebagai ujian, tapi kesempatan besar untuk maju dan menyambutnya dengan tangan dan pikiran yang terbuka.

Pak Nadjikh tidak pernah merasa berhasil, kalau mitra strategiknya yaitu pengepul, nelayan, pembeli produknya atau stakeholder dalam rantai pasok bisnisnya belum dapat menyelesaikan masalah masing-masing. Masalah mereka adalah masalah dia. Karena menyangkut keberlanjutan dan kemajuan seluruh rantai pasok yang saling mendukung dan sinergis.

Nasionalis Tak Berujung

Sejak pertemuan pertama itu, kami cukup kerap bertemu dalam kapasitas pribadi maupun sebagai mitra kerja dalam tugas saya yang beberapa kali berpindah. Sehingga hubungan kami bukan lagi hanya sebagai mitra kerja, tapi teman dekat bahkan sahabat yang banyak memiliki kesamaan pandang.

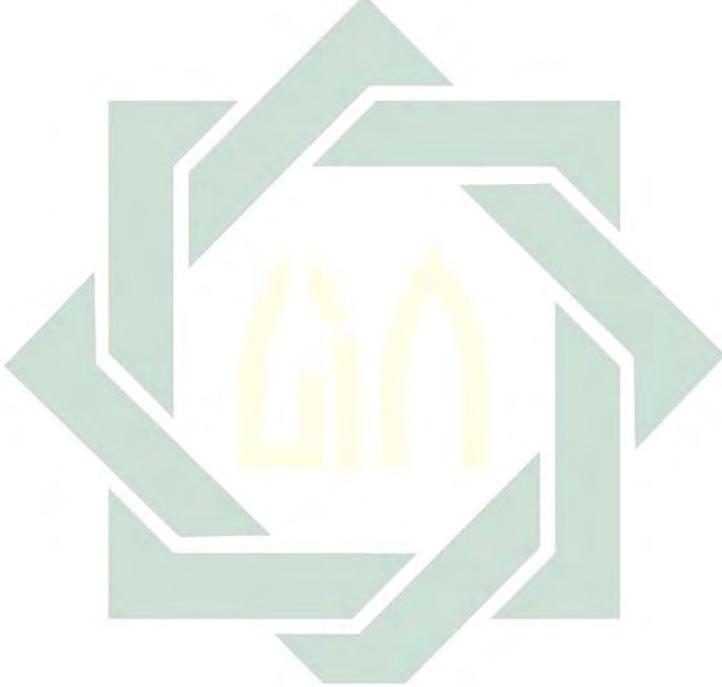
Salah satu pertemuan, ketika Pak Nadjikh menjelaskan rencananya untuk KML *go-public* mencatatkan sahamnya di bursa. Dia menjelaskan dengan lengkap rencana itu, dan menanyakan pendapat saya tentang rencana itu. Saya bertanya, apakah KML tidak dapat mencari modal tambahan dari kredit pinjaman untuk ekspansi, atau mungkin mengundang pemilik modal lain dalam usaha patungan sehingga tidak perlu *go-public*?

Dia menjawabnya bukan itu alasannya ingin *go-public*, tapi untuk menjadikan KML makin maju dengan *good corporate governance*, reputasi yang makin baik dan standar manajemen yang makin modern. Seperti yang sudah saya kenal baik, Pak Nadjikh selalu melihat keberhasilan mencapai suatu target sebagai *milestone* untuk menetapkan target berikutnya. Visi yang tanpa batas, semangat membuka diri tanpa ujung. Dan cita-cita tak bertepi.

Selamat jalan sahabat. Terima kasih atas semua keteladanan dan pelajaran yang telah kau berikan kepada kami. Melalui

jatidirimu yang utuh, kami melihat bukti bahwa bangsa Indonesia dari lapisan mana pun dapat meraih tingkat tertinggi di dunia ini, asalkan dilakukan bersama dengan adil. Terima kasih telah memberikan kepercayaan diri yang kuat kepada kami.[]

**Sahabat dan Mantan Atase Perdagangan Eropa;
Mantan Duta Besar Amerika Serikat.*



Inspirasi Berserikat yang Hebat

Masfuk*

Perjumpaan saya secara efektif dengan Mas Nadjikh terjadi saat kami sama-sama sedang menguntai mimpi. Saat itu, saya sudah menjadi Bupati Lamongan, dan beliau telah mengembangkan usaha di bidang perikanan.

“Saya ingin bersinergi dengan masyarakat nelayan Lamongan. Saya melihat, banyak potensi nelayan yang belum ditata. Kadang hasil tangkapan banyak, harganya murah dan mereka tidak bisa menikmati hasil tangkapan yang melimpah itu. Di sisi lain, saat paceklik hasil tangkapan ikan sedikit, nelayan hanya mampu bertahan karena tidak banyak yang dilakukan.” Begitu awalan dialog yang disampaikan Mas Nadjikh.

“Lalu apa yang bisa kita lakukan?” tanya saya. “Saya ingin membantu nelayan. Saya menyiapkan mesin pengolahan ikan. Sehingga ikan yang dipanen bisa dibekukan. Dalam kondisi apa pun, nelayan bisa menjual hasil tangkapan dengan hasil bagus. Dan kalau pas musim tangkapan sedang tidak bagus, nelayan bisa membuat olahan dari ikan yang dibekukan sehingga mereka tidak kehilangan penghasilan. Masih tetap bisa memproduksi dalam kondisi apapun.” Begitu penjelasannya.

Begitulah diskusi di awal pertemuan itu. Kami kemudian berserikat. Sebagai Bupati, saya

berkomunikasi untuk mempertemukan gagasan hebat Mas Nadjikh itu kepada masyarakat. Setelah memertimbangkan semua potensi dan kemungkinan yang ada, dimulailah serikat kebaikan membangun potensi nelayan itu.

Untuk di Lamongan, saat itu mulai dibangun sentra pengolahan ikan, PT. Starfood International, di desa Kandangsemangkon, Paciran. Lalu berkembang ke beberapa kawasan lain di Indonesia. Dari pertemuan singkat yang hebat itu, Mas Nadjikh mengelola semua kepentingan. Dirajut dan dijadikan sebuah kekuatan sinergi kebaikan.

Dari sisi pemerintah daerah, kisah sederhana itu telah membuka harapan untuk mengembangkan potensi masyarakat guna pembangunan wilayahnya. Dari sisi kepentingan masyarakat nelayan, kisah itu bisa membuka potensi masyarakat. Masyarakat diajari bagaimana memaksimalkan ikhtiar hidup, agar perubahan yang dilakukan bisa mengoptimalkan hasil untuk kesejahteraan hidup nelayan secara umum. Dan bagi pengusaha seperti Mas Nadjikh, sinergi itu melahirkan potensi untuk mengembangkan usaha yang berkembang di tengah masyarakat.

Dari pertemuan dan jalan beriring bersama Mas Nadjikh, saya menangkap kesan perjuangan yang hebat. Beliau sama dengan saya, berasal dari desa. Berangkat dari standar kehidupan ekonomi yang terbatas. Tapi dari semua keterbatasan, kami memiliki kesepahaman, sedikit apa pun potensi yang dimiliki, itu yang harus dijadikan pilar utama untuk maju. Bahwa di antara kita ada kekurangan, insha Allah itu kadrat. Bahwa semua manusia biasa memiliki kekurangan. Tapi dibalik itu, kita juga diberi potensi. Dan potensi itulah yang harus dikembangkan.

Dalam dialektika kami, kami menyadari bahwa masing-masing orang digariskan punya kelebihan. Ada manusia yang diberi kelebihan kemampuan kecerdasan. Ada yang diberi kelebihan kekayaan. Ada yang diberi kelebihan keterampilan. Ada yang diberi kelebihan keramahan. Dan beragam kelebihan yang lain yang dimiliki oleh masing-masing manusia. Nah, kelebihan

itulah yang harus dimaksimalkan untuk bisa memperjuangkan dan mewujudkan mimpi dan harapan kehidupan kita masing-masing.

Setelah semua berjuang dengan bekal kelebihan masing-masing, Mas Nadjikh melalui sebuah perserikatan sederhana membangun usaha di lingkungan nelayan Paciran dan sekitarnya. Kita ajari pentingnya berserikat, bersekutu, dan berusaha bersama. Dengan mempersembahkan potensi keunggulan masing-masing, selanjutnya dirajut dan dimaksimalkan.

Sehingga semua keunggulan yang dimiliki, jika disinergikan akan menghasilkan sebuah hasil baru yang berlipat-lipat hasilnya. Itulah sepintas semangat perjuangan yang saya bisa tangkap dari Mas Nadjikh. Seorang pejuang yang sangat hebat, tidak mudah menyerah, ulet dalam ikhtiar, cerdas dalam mensinergikan potensi keunggulan masing-masing pihak.

Kalau banyak pihak bisa bersinergi seperti itu, Mas Nadjikh memberikan pembelajaran betapa banyak lompatan keunggulan bisa kita capai. Memang, perjuangan tidak semudah membuat sebuah garis di papan tulis.

Dalam sebuah perjuangan, tentu tidak bisa dielakkan akan ada kendala dan rintangan. Tapi sekali lagi, dengan berserikat dan bersama-sama, kesulitan juga bisa diurai dengan saling memberikan penguatan dalam proses sinergi yang dilakukan. Belajar dari berproses dengan Mas Nadjikh, keunggulan dalam berserikat dalam semua bidang itulah yang saya dapatkan.

Sebagaimana Mas Nadjikh yang berhasil menyatukan jutaan potensi nelayan yang memiliki hasil ikan, kemudian dipadukan dengan dunia usaha pengolahan hasil ikan, dibumbui dengan keteladanan bisa bersinergi dengan dunia perbankan, bertemu dan membangun kesepahaman dengan kaum muda kreatif yang bisa memproduksi ribuan hasil olahan perusahaan yang dihasilkan, bahkan berserikat dengan dunia politik kekuasaan pemerintah untuk bersama-sama mewujudkan kebaikan, jadilah akhirnya sebuah adonan kreatifitas pencapaian yang telah diraih mas Nadjikh selama ini.

Selamat jalan sahabat. Semoga inspirasimu, menjadi kekuatan kami untuk terus melangkah menjalankan tugas kekhalifahan yang masih kami emban.

**Pengusaha, dan Bupati Lamongan Periode 2000-2010*



Orang Baik itu Telah 'Mudik'

Misbahul Huda*

Adakah fenomena yang lebih menarik untuk diperhatikan saat menjelang puasa dan hari Raya 'Idul Fithri tahun ini, melebihi peristiwa mudik para diaspora menengok keluarganya? Bisa jadi ada. Namun, perhatian saya tidak pada umumnya orang yang hampir selalu tersita oleh urusan mudik fisik.

Mudik Pak Nadjikh sebelum Ramadan tahun ini jauh lebih penting untuk saya jadikan sebagai ibrah. Saya setuju pada ucapan guru saya, "Wajah orang paling bahagia adalah wajah pemudik." Jika mudik ke tanah kelahiran saja telah membuat begitu bahagia, apalagi bagi yang dengan lancarnya mudik ke kampung asal yang paling abadi. Yakni, ke haribaan Ilahi yang memberikan ketenteraman dan kebahagiaan yang kekal sebenar-benarnya.

Itulah 'mudik' yang dijalani orang baik, Pak Mohammad Nadjikh, sebelum Ramadhan lalu. Setelah beberapa kali mengucapkan kalimah thayyibah *lâ ilâha illallâh*, ia tampak seperti tertidur. Wajahnya berseri. Bibirnya tersenyum. Beberapa teman saya juga tak menduga bahwa ia telah pergi, 'mudik' selamanya menghadap Rab-nya. Hal demikian tak akan mungkin terjadi tanpa memiliki bekal mudik yang cukup memadai. Pak Nadjikh berpulang kepada-Nya di hari-hari yang hampir bersamaan

dengan sosok-sosok baik lainnya. Orang baik itu telah ‘mudik’. Bila saja kita, dan seluruh anak bangsa ini, mau bercermin pada orang-orang baik yang mudik tersebut, sungguh bakal tenteram bangsa ini. Kita akan segera menjadi bangsa yang aman sentosa dalam naungan ridha-Nya.

Nama Mohammad Nadjikh sangat banyak dikenal publik. Utamanya publik Muhammadiyah, juga para pegiat ekonomi lainnya. Apalagi, yang sungguh-sungguh perhatian pada wirausaha khususnya perikanan, pemberdayaan ekonomi dan masyarakat pinggiran, akan mengenal semangat juang, perhatian dan dedikasinya yang luar biasa untuk menjadikan anak-anak bangsa ini sebagai pribadi-pribadi yang sempurna.

Saya merasakan komitmennya yang luar biasa ketika bersama-sama menjadi anggota Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jawa Timur beberapa tahun lalu. Pantas saja kalau kemudian karier pengabdianya melesat ke pusat dan dipercaya menjadi Ketua MEK Pimpinan Pusat Muhammadiyah dan menjadi penasehat presiden di bidang Ekonomi (KEIN: Komite Ekonomi dan Industri Nasional). Bersama dengan 17 anggota KEIN lainnya, Pak Nadjikh dilantik oleh Presiden Joko Widodo pada Januari 2016.

Bekalnya Memadai

Pak Nadjikh yang saya kenal, memiliki bekal karakter moral yang kuat serta karakter kinerja yang ulet dan konsisten. Sangat layak beliau menjadi sosok yang sukses secara mutlak, baik itu dalam bisnis, dalam keluarga maupun di Persyarikatan, juga organisasi kemasyarakatan lainnya.

Kali pertama mengenal beliau kira-kira 30 tahun lalu, di suatu acara tahun 80-an. Ketika itu, belum lama saya hijrah ke Surabaya setelah menyelesaikan studi di Teknik Elektro UGM Yogyakarta. Malam itu kami diundang untuk menjadi narasumber pada sesi diskusi di Universitas Muhammadiyah Gresik, Pak Nadjikh saat itu menjadi dosen luar biasa. Hadir bersama rektor dan tokoh-tokoh sepuh lainnya, seperti almarhum Bisri Ilyas, dan lain-lain.

Beliau tampak begitu antusias menyimak paparan yang saya sampaikan, meski saya masih muda dan bukan siapa-siapa saat itu. Tidak cukup di situ, beliau rela mengantarkan saya ke Surabaya dengan mobilnya, sambil berdiskusi akrab, mengkritisi beberapa pendapat saya yang beliau anggap *out-of the box*. Semakin kelihatan karakter beliau yang *humble* dan terbuka, namun tetap kritis dalam menemukan kebaikan dan kebenaran.

Ketika beliau merintis usaha perikanan di PT. Kelola Mina Laut (KELOLA Group), saya masih sering diundang oleh beliau untuk mengisi pembekalan dan pencerahan karyawan KELOLA Group, baik di kantor pusat maupun sesekali sambil wisata *gathering* di luar kota. Kesempatan seperti itu berhasil saya manfaatkan tidak hanya untuk memberi dan berbagi, tapi juga melakukan analisa dan obesrvasi (baca: belajar), bekal atau rahasia apa yang membuat KELOLA Group begitu sukses hingga saat ini. Tentu dengan bertanya kepada beberapa staf yang mendampingi kami saat itu.

Kesimpulan saya sederhana, “Kerja keras telah membuat Pak Nadjikh pantas memetik hasilnya, karena hasil tidak pernah membohongi kerja keras dan proses”. Tidak ada sukses tanpa kerja keras. Kalaupun ada yang menawarkan jalan sukses dan kaya tanpa kerja keras? Anda pantas curiga, jangan-jangan itu jalan menuju KPK Kuningan?

Dari pelbagai cerita, etos kerja beliau mirip bahkan persis dengan Pak Dahlan Iskan, boss saya. Jadi setiap orang yang mengerti sepak terjang Mohammad Nadjikh pasti akan berguman, yaa wajar saja kalau Pak Nadjikh sukses, tidak ada yang menyoal apalagi menyangsikan hal tersebut. Karena sepadan dengan karakter dan etos kerja beliau yang gila kerja (*workaholic*).

Pak Nadjikh tidak hanya piawai membuat visi besar. Misalnya, menjadi industri perikanan terbesar di Indonesai dan mampu mendunia. Tapi juga istiqamah mengawal visi-misinya. Tidak hanya bicara ‘bola besar’ tapi memberikan teladan *walk to talk*, bagaimana yang besar itu harus dimulai dari hal-hal yang kecil dan detil.

Ketika ada bocoran, Pak Nadjikh hendak melakukan visit ke suatu *plan* di daerah tertentu, sudah pasti *plan* tersebut disiapkan

dengan serapi-rapinya. Targetnya, lolos tata graha 5-R. Tapi apa yang terjadi, selalu ada hal kecil dan detail yang tidak perform dan berhasil ditemukan pak Nadjikh. Mulai puntung rokok berserakan, toilet kotor, prosedur yang tidak pas dan lain-lain. Ini satu dari banyak kehebatan Pak Nadjikh yang diceritakan adik saya, yang kebetulan pernah belasan tahun menjadi manager produksi PT Kelola Mina Laut.

Ketika saya dipercaya menjadi Direktur Utama di perusahaan Energi Agro Nusantara anak perusahaan dari PTPN X yang memproduksi *bioethanol* untuk energi, Pak Nadjikh tahu kami kesulitan *off-taker* karena kebijakan pemerintah yang berubah-ubah. Sesibuk beliau masih sempat memikirkan dan membantu kami mencarikan pasar *bioethanol*, yang saat itu lesu. Meskipun belum berhasil, tapi empati beliau pasti menjadi catatan amal dan tambahan bekal beliau mudik yang memadai.

Selamat jalan Pak Nadjikh. Setelah kepergianmu (Jumat, 17/4/2020), doa-doa dari kami selalu menyertaimu. Semoga Allah berkenan memberikan maghfirah dan rahmat-Nya pada dirimu. Dan kami yang masih diberi kesempatan untuk berkarya, selalu berharap, semoga kami di sini, saat ini dan mendatang, selalu bisa mengambil ibrah dari seluruh pengalaman dan perjalanan hidupmu. []

**Motivator dan Penulis*

Kenangan Bersama Mohammad Nadjikh

Muhaimin Iqbal*

Saya mengenal Mas Nadjikh sejak di bangku kuliah. Dia kakak kelas saya di Fakultas Teknologi Pertanian IPB. Karena prestasinya yang menonjol di bidang akademis, ketenarannya sampai dikenal adik-adik kelasnya seperti saya.

Setelah terpisah lebih dari dua dasawarsa, tanpa kontak dengan beliau karena sibuk di pekerjaan masing-masing, saya terhubung kembali ke beliau sekitar lima belas tahun silam. Sejak saat itu, saya banyak berguru pada keberhasilan beliau mengembangkan usahanya dengan cara yang menurut saya unik yang kemudian dikenal sebagai Nadjikhnommic.

Interaksi dengan beliau menjadi semakin intens dalam beberapa tahun terakhir. Sejak saya mendirikan Indonesia Startup Center, tidak kurang dari tiga kali beliau berkunjung dan berbagi pengalaman dan wawasannya di markas kami di Depok, Jawa Barat. Banyak gagasan besar yang kami diskusikan untuk membangun kedaulatan pangan di Indonesia ke depan. Tidak terkecuali di bidang kelautan yang sangat dikuasainya. Bahkan di bidang tersebut, menurut saya ada misi besar yang harus bisa kita lanjutkan dari perjuangan beliau.

Misi besar itu antara lain, bagaimana kita bisa membangun sendiri kapal-kapal ikan yang canggih sehingga kedaulatan ekonomi kita di laut tidak dirongrong oleh kapal-kapal ikan asing. Yang sempat kami rencanakan bersama, kami hendak berbagi tugas dengan beliau.

Beliau yang membangun kapal-kapalnya. Sedangkan tim *startup* kami yang akan memastikan tersedianya bahan bakar yang cukup dan terjangkau di setiap area operasi dari kapal-kapal tersebut. Tidak terkecuali sampai ke pulau-pulau terluar dan terpencil dari negeri ini. Karena di sanalah justru tersedia sumber-sumber ikan yang masih melimpah ruah.

Perjuangan untuk menggarap potensi laut ini merupakan amanah bagi setiap kita yang mengenal perjuangan beliau. Kita wajib berusaha untuk meneruskannya semampu yang bisa kita lakukan. Galangan kapal ikan modern harus benar-bener terlahir di negeri ini. Demikian juga persediaan (*supply*) bahan bakar yang menjangkau dan terjangkau di seluruh pelosok negeri harus terpenuhi.

Perjuangan lain dari beliau yang patut kita upayakan adalah perjuangan untuk meningkatkan nilai tambah dari produk-produk hasil pertanian kita. Luas lahan yang tersedia di negeri ini tidak bisa bertambah, bahkan akan terus berkurang karena menjadi hunian dan aktivitas ekonomi lainnya. Tetapi kita bisa meningkatkan nilai dari apa yang dihasilkan bumi yang terbatas ini.

Salah satu yang sempat saya diskusikan dengan beliau adalah potensi kelapa di negeri ini. Mestinya dengan potensi kelapa saja yang diolah secara baik, negeri ini bisa tumbuh dan memakmurkan rakyatnya di seluruh negeri. Ribuan produk bisa dihasilkan dari industri yang berbasis kelapa ini. Dan, sangat mungkin diintegrasikan dengan potensi kelautan. Karena kelapa adalah tanaman khas negeri kepulauan yang memiliki garis pantai terpanjang nomor dua di dunia ini.

Selain industri pertanian dan potensi kelautan, diskusi panjang kami juga menyangkut kepentingan ekonomi rakyat kecil lainnya. Sudah ada rencana untuk menggarap bareng apa yang kami sebut

WARMIK, yaitu dari Warung Mikro. Rencananya akan kami sinergikan bersama produk-produk olahan pangan beliau dengan jaringan WARMIK yang sedang kami bangun.

Dengan cara kolaborasi semacam itulah kami bisa saling mengisi dan berbagi. Namun Allah berkehendak lain. Dia memanggilnya lebih cepat ketika semua kita masih sangat membutuhkannya. Tetapi di tangan-Nya pula segala keputusan yang terbaik. Bisa jadi dengan cara ini Allah ingin memecut kita semua yang ditinggalkannya untuk bekerja dan berpikir lebih keras agar misi-misi besar yang sudah dirintis begitu panjang oleh beliau dapat kita lanjutkan.

Selamat jalan sahabatku, kami ridla dengan apa pun muamalah dan perjuangan yang pernah kita lakukan bersama. Semoga Allah SWT meridaimu dan menerima seluruh amal shalih perjuanganmu yang dirasakan oleh begitu banyak nelayan dan petani di negeri tercinta ini.

**Pendiri Indonesia Startup Center*



Kunjungan kerja di salah satu mini plan Ambon.

Saudagar dengan Konsep Bisnis Hybrid

Muhammad Hazmi*

Tulisan ini merupakan paparan dari sebagian *'ibrah* yang digali dari rekaman aktivitas Mohammad Nadjikh sebagai aktivis Muhammadiyah dan saudagar sukses kelas dunia, agar dapat menjadi *i'tibar* bagi semuanya.

Pertanyaan besar dari penulis kepada Mohammad Nadjikh: “Mengapa beliau sebagai saudagar kelas dunia mau terlibat langsung mengurus gerakan Muhammadiyah dengan jiwa dan harta? Karena bukan rahasia lagi, banyak saudagar bermuhammadiyah hanya dengan sumbangan alakadarnya atau sesekali hadir di acara Muhammadiyah atau cukup dengan menceritakan bahwa orang tua, nenek moyangnya dulu aktif di Muhammadiyah.

Bermuhammadiyah dengan Jiwa dan Harta

Tentu banyak warga Muhammadiyah menjadi saudagar. Mohammad Nadjikh merupakan saudagar beromset lebih dari Rp. 900 miliar per tahun. Beliau CEO PT Kelola Mina Laut (KML) yang memiliki 175 staf manajemen, 500 tenaga terampil, dan 7 ribu tenaga kerja, serta didukung oleh 600 UKM pengepul bahan baku dan 125.000 nelayan binaan. Memiliki 32

pabrik pengolahan ikan laut menjadi aneka olahan yang tersebar di Pulau Jawa, Madura, dan beberapa pulau lainnya di Indonesia.

Setiap bulan mengekspor aneka produk hasil laut, seperti ikan beku, berbagai macam produk olahan dari kepiting, bintang laut, ubur, cumi, kerang, dan sejenisnya dengan volume mencapai 100-120 kontainer 40 feet. Tujuan ekspor produk PT KML meliputi konsumen di empat benua: Asia (Jepang, Taiwan, China, dan Korea Selatan) termasuk Timur Tengah, Amerika Serikat, Australia, dan Eropa.

Paparan di atas menunjukkan, PT KML (sekarang KELOLA Group) merupakan perusahaan besar dengan manajemen kompleks, sehingga mengurus tenaga, pikiran, waktu, dan perhatian penuh dari CEO. Sebagai seorang CEO perusahaan besar tidak aktif bermuhammadiyah bisa dimaklumi, seperti kebanyakan saudagar lainnya. Artinya seseorang tidak aktif bermuhammadiyah secara fisik karena alasan kesibukan pekerjaan sangat dimaklumi warga Muhammadiyah apalagi disertai dengan menyumbang untuk kegiatan Muhammadiyah.

Tidak demikian halnya Mohammad Nadjikh. Meski sibuk mengelola perusahaan kelas dunia, beliau dengan rendah hati aktif bermuhammadiyah menjadi Ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) PP Muhammadiyah 2015-2020 dan periode sebelumnya Ketua MEK PWM Jawa Timur. Selain juga menjadi Ketua Badan Pembina Harian (BPH) Universitas Muhammadiyah Gersik. Beliau bermuhammadiyah dengan jiwa dan hartanya.

Tanggung jawab terhadap Muhammadiyah seperti yang beliau lakukan tidak bisa terjadi begitu saja. Internalisasi gerakan Muhammadiyah ke dalam qalbu dan pikirannya terjadi sejak dini. Masa kecilnya sudah dilingkupi oleh berbagai kegiatan Muhammadiyah. Orang tuanya memfungsikan rumah mereka sebagai pusat kegiatan Muhammadiyah.

Hal itu penulis ketahui dari wawancara langsung dengan orang dekat beliau yang menyatakan bahwa secara formal beliau tidak ikut pengkaderan di Muhammadiyah, tapi rumah orang tuanya menjadi tempat kegiatan Muhammadiyah. Dengan informasi ini,

menjadi mudah kita memahami militansi bermuhammadiyah yang beliau tunjukkan. Begitulah seharusnya anak keturunan aktivis Muhammadiyah: bermuhammadiyah dengan jiwa dan harta tanpa dihalangi kegiatan duniawi lainnya.

Konsep Bisnis Hybrid

Mohammad Nadjikh mengelola bisnis berbahan baku hasil laut, seperti ikan, kepiting, rajungan, ubur-ubur, kerang, gurita dan lainnya yang rentan kontaminasi dan kerusakan. Pabrikasi produk dilakukan di 32 pabrik pengolahan yang tersebar di berbagai daerah. Produk siap saji atau setengah jadi diekspor ke manca negara.

Bisnis ini tidak mudah, karena proses pabrikasi dan kualitas produk harus memenuhi standar makanan internasional dengan suplai berkesinambungan. Akibatnya, timbul kerumitan pengadaan bahan baku, prosesing, pengangkutan, pengelolaan konsumen/pasar.

Muhammad Nadjikh sukses mendiferensiasikan bisnisnya dari saudagar ikan teri sejak 1994 menjadi gurita PT KML selama 25 tahun, kemudian bertransformasi menjadi KELOLA Group pada 2019. Kesuksesan ini menunjukkan eksistensi daya saing perusahaan yang kuat, sekaligus membuktikan kekuatan leadership dan manajerial beliau. PT KML melakukan pemberdayaan (*empowering*) nelayan tradisional dalam pengadaan bahan baku. Sedangkan prosesing, pengangkutan, dan marketing produk mengikuti standar industri 4.0.

Gambaran kebutuhan bahan baku dapat dilihat dari volume ekspor produk setiap tahunnya. Pertahunnya, permintaan ikan beku, ubur, dan sejenisnya mencapai 12 ribu ton. Permintaan produk-produk udang beku mencapai 7 ribu ton. KELOLA Group juga menghasilkan produk makanan laut yang diawetkan mencapai 3 ribu ton dan produk daging kepiting beku 2 ribu ton.

Lazimnya perusahaan besar perikanan, pengadaan bahan baku dilakukan melalui anak perusahaan tambak atau membeli ikan dari petambak dan nelayan profesional yang berdekatan dengan lokasi pabrik. Kelebihannya adalah kualitas bahan baku memenuhi standar pabrikasi produk. Kelemahannya perlu investasi tinggi, bisa terjebak

musim tanpa bahan baku, dan mengenyampingkan keberadaan para nelayan tradisional.

Muhammad Nadjikh tidak melakukan cara kapitalis di atas, tetapi justru memilih bermitra dengan nelayan tradisional untuk pengadaan bahan baku. Langkah ini terlihat tidak rasional bila diukur dari kapasitas produksi pabrik dan tuntutan jumlah dan kualitas produk dari konsumen. Sulit dibayangkan nelayan tradisional mampu menyediakan ikan ribuan ton dalam satu tahun. Disinilah kehebatan beliau, mampu menembus hal yang menurut logika normal tidak bisa dilakukan.

Nelayan tradisional memiliki karakteristik, seperti keberadaannya tersebar di banyak daerah, modal kecil, teknologi tepat guna dengan alat tangkap sederhana, area tangkap terbatas, jumlah hasil tangkap sedikit dan bervariasi, sanitasi hasil tangkap kurang terjamin, dan sangat tergantung pada musim.

PT KML melakukan pendampingan terhadap 125.000 nelayan melalui 600 UKM sebagai pengepul. Pendampingan ini berhasil mengatasi berbagai kelemahan nelayan tradisional, sehingga pasokan ribuan ton bahan baku terpenuhi. Keberadaan nelayan yang tersebar di berbagai daerah justru mendukung ketersediaan bahan baku sepanjang tahun, karena pergeseran musim tangkap selalu dapat dimanfaatkan nelayan di tempat itu.

Situasi tersebut diantisipasi oleh PT KML dengan membangun 32 pabrik pengolahan ikan laut menjadi aneka olahan yang tersebar di Jawa, Madura, dan daerah lainnya di Indonesia mengikuti musim ketersediaan bahan baku.

Manajemen Pemasaran Berskala Industri 4.0

Besarnya skala produksi mengharuskan pabrikasi dilakukan dengan pendekatan otomatisasi industri 4.0. Mohammad Nadjikh sebagai lulusan Teknologi Industri Pertanian Fakultas Teknologi Pertanian IPB memahami dengan baik karakteristik bahan baku yang mudah rusak dan cara penanganannya, sehingga menghasilkan produk yang memenuhi standar makanan internasional.

Saudagar Indonesia sering gagal di pasar internasional karena tidak mampu menjamin kestabilan volume dan mutu produk. Oleh karena itu, pilihan penerapan teknologi modern dalam prosesing, pengangkutan, dan pemasaran produk sangat tepat.

Pihak eksternal telah mengapresiasi ketepatan pilihan teknologi ini. Salah satunya, *International Award for Best Performance 2002* dari Council of International Award United Kingdom. Hanya butuh waktu delapan tahun untuk mendapatkan pengakuan tersebut. Hal ini menunjukkan, kinerja perusahaan dan kualitas produk sudah memenuhi standar mutu di Inggris, sehingga memudahkan untuk memasarkan produk ke negara Eropa lainnya.

Bukti berikutnya, KELOLA Group memenuhi skala industri 4.0 terlihat dari pentahapan diferensiasinya. Sejak 2017 perusahaan yang beromset lebih dari Rp 1 triliun ini merencanakan *go public* dan melangsungkan penawaran umum perdana (*initial public offering/IPO*) saham di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada 2020. Hal ini menunjukkan, sebenarnya sejak 2017 PT KML secara internal manajemen sudah siap melakukan ekspansi usaha.

Sebagai kesimpulan, ada dua milieu yang dominan mewarnai kepribadian Mohammad Nadjikh. *Pertama*, milieu keluarga dengan ayahnya sebagai tokoh sentral yang mampu menunjukkan bagaimana bermuhammadiyah, berbisnis, bertanggung jawab, dan peduli sesama. *Best practice* dari orangtuanya ini sangat *memorable* bagi beliau.

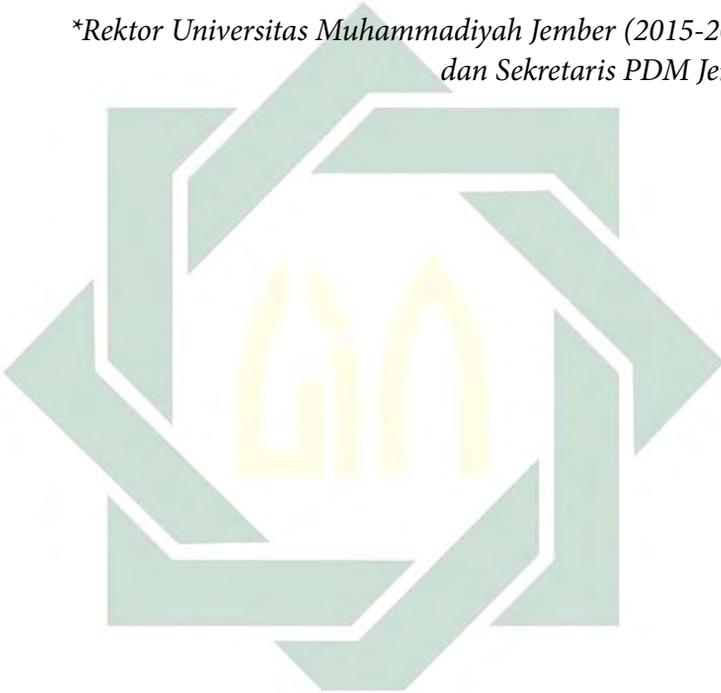
Kedua, milieu pendidikan tinggi selama kuliah di IPB berhasil beliau manfaatkan untuk mengasah kecerdasan, membangun visi, memahami modernitas, dan carakerja profesional. Jika mengikuti karakter dari keluarga, beliau cenderung menjadi saudagar islami dan sosialis. Jika beliau memilih milieu kedua, beliau menjadi modern dan kapitalis.

Yang menarik, beliau memilih untuk melakukan hibridisasi karakter dominan dari kedua milieu menjadi karakter peduli sesama dalam modernitas. Karakter *hybrid* ini menjiwai bisnis beliau yang berhasil memadukan teknologi tepat guna nelayan tradisional

dengan industri modern berskala 4.0 dan terbukti kompetitif sudah 25 tahun.

Insyallah tidak berlebihan bila penulis menganggap Mohammad Nadjikh adalah saudagar Muhammadiyah yang berkemajuan dan unggul.[]

**Rektor Universitas Muhammadiyah Jember (2015-2019);
dan Sekretaris PDM Jember*



Mohammad Nadjikh

Muhammad Nasih*

J ulukan sebagai anak laut pantas disematkan kepada Mohammad Nadjikh. Ia lahir di Gresik, sebuah wilayah di pantai utara Jawa yang berbatasan langsung dengan laut. Garis pantai di Kabupaten Gresik memanjang lebih dari limapuluh kilometer, dan merupakan tempat sebagian besar penduduk di kawasan itu menggantungkan hidupnya, salah satunya adalah Munardjo.

Kehidupan sehari-hari Munardjo ditopang oleh ikan. Ia adalah salah satu pedagang ikan di Gresik yang sehari-hari bergumul dengan kehidupan nelayan setempat, membeli ikan dari mereka dan menjualnya kembali. Munardjo memiliki delapan orang anak. Anak pertama bernama Mohammad Nadjikh. Keahlian berdagang ikan yang dimiliki oleh Munardjo ternyata menurun kepada anak lelaki pertamanya bernama Mohammah Nadjikh.

Pendidikan Dasar Mohammad Nadjikh diawali di SD Negeri Sembayat sekaligus merangkap di sekolah Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah Karang Rejo, setelah lulus beliau menempuh pendidikan di Pondok Pesantren Maskumambang yang terletak di Dukun, Gresik.

Pondok pesantren yang didirikan oleh KH Abdul Djabbar pada 1859 ini merupakan pondok pesantren yang unik, dan dikenal sebagai pondok

pesantren yang moderat. Pondok pesantren ini mengalami perkembangan yang luar biasa sejak dipimpin KH. Mochammad Faqih dan dilanjutkan oleh KH. Ammar Faqih. Ilmu yang diajarkan di pondok pesantren Maskumambang dapat dikatakan merupakan gabungan antara aliran NU dan Muhammadiyah.

Di pondok pesantren yang dikenal moderat itulah Mohammad Nadjikh memperoleh dasar-dasar pengetahuan agama yang kuat. Selepas menempuh pendidikan Sanawiyah di Maskumambang hanya sampai kelas 2, selanjutnya ia pindah sekolah di SMP Muhammadiyah Gresik kelas 3 hingga lulus.

Di sekolah yang dikelola oleh persyarikatan Muhammadiyah tersebut, Mohammad Nadjikh dikenal sebagai siswa yang cerdas, nilai-nilainya bagus sehingga selepas SMP langsung bisa masuk ke SMA Negeri di Gresik.

Selepas mengenyam pendidikan di SMA tahun 1980, Nadjikh diterima di Institut Pertanian Bogor (IPB) melalui jalur Penelusuran Minat dan Kemampuan (PMDK). Proses masuk ke perguruan tinggi pertanian tersebut hanya didasarkan pada nilai rapor dan nilai ijazah alias tanpa tes.

Semula ia ingin kuliah di Institut Sepuluh November Surabaya (ITS), ingin menggapai cita-cita sebagai insinyur Teknik. Namun karena ketika itu untuk menempuh pendidikan di ITS dibutuhkan dana yang tidak sedikit sementara waktu itu kondisi perekonomian keluarganya mulai menurun, maka niat untuk bisa kuliah di Kota Surabaya dibatalkan. Ia kemudian mendaftar di IPB melalui program PMDK yang merupakan salah satu cara IPB pada waktu itu untuk menjangkir calon mahasiswa unggul dari berbagai daerah.

Ia diterima di Jurusan Teknologi Industri Perikanan, Fakultas Teknologi Pertanian. Selama kuliah di IPB ia merupakan salah satu mahasiswa yang tekun belajar namun juga aktif berorganisasi sehingga memiliki pergaulan yang luas. Selama kuliah Nadjikh mencoba hidup mandiri, tidak terus-menerus menggantungkan hidupnya kepada orang tua, dengan cara mengajar bimbingan belajar, mengajar privat, menjadi guru SMA, serta menjadi asisten dosen di almamaternya.

Kemandirian merupakan salah satu ciri seorang interpreneur, dan bibit-bibit semacam itu sudah tertanam kuat dalam diri Mohammad Nadjikh. Jurusan yang dipilih oleh Mohammad Nadjikh terasa pas dengan naluri dan bakat yang dimilikinya, yaitu dalam bidang perikanan.

Kemandiriannya tersebut juga tidak bisa dilepaskan dari kondisi orang tua yang ekonominya mulai menurun saat Mohammad Nadjikh mulai menempuh kuliah.

Bahkan ia sempat disuruh menghentikan kuliahnya dan disuruh pulang karena kondisi ekonomi keluarganya yang tak memungkinkan lagi untuk membiayainya kuliah. Namun dengan tekad yang membaja ia tetap meneruskan kuliahnya sambil bekerja apa saja untuk membiayai kuliahnya dan kehidupannya di Bogor.

Sebagian besar masyarakat Gresik memang bergulat dengan ikan. Garis pantai yang panjang di Gresik merupakan sumber ikan yang melimpah-ruah yang telah menghidupi ribuan penduduk setempat. Di kawasan itulah Mohammad Nadjikh dilahirkan dan dibesarkan sehingga dunia perikanan merupakan dunia yang telah diakrabinya sejak kecil. Ayahnya dan keluarganya yang lain juga menggantungkan hidupnya pada jual-beli ikan.

Selepas kuliah di IPB yang diluluskannya tahun 1985, Mohammad Nadjikh juga tak tergiur untuk menjadi Pegawai Negeri Sipil (PNS), melainkan memilih untuk menekuni dunia perikanan. Ilmu perikanan yang ia pelajari selama kuliah di IPB ia coba kembangkan secara praktis dalam kehidupan sehari-hari.

Tahun 1985 ia mulai bekerja di perusahaan negara PT Karya Nusantara selama empat tahun. Yang bergerah di bidang manufaktur food. Tahun 1989 ia pindah kerja di PT Istana Cipta Sejahtera yang bergerak dalam bidang pengolahan dan pendinginan ikan. perusahaan yang terakhir tersebut secara tekun ia mempelajari seluk-beluk pengolahan dan pendinginan ikan sekaligus menempa dirinya sebagai pelaku industri perikanan. Ia juga mulai mengenal jaringan pasar yang luas, bukan hanya di dalam negeri tetapi juga di luar negeri terutama dengan pelaku usaha perikanan di Jepang.

Perkenalannya dengan pengusaha ikan di Jepang telah mendorongnya untuk berusaha mandiri. Dengan modal yang tidak banyak ia belajar menjadi pemasok ikan teri untuk pasar di Jepang, dan rintisan usahanya tersebut ternyata berhasil. Dengan tekun ia mengumpulkan ikan-ikan teri dari para nelayan di sepanjang pantai utara Jawa Timur dan Madura untuk kemudian diekspor ke luar negeri. Ia terjun sendiri mendatangi nelayan dan pelelangan ikan.

Dengan cara seperti itu ia mengenal langsung jenis dan harga ikan teri di tingkat penjual pertama. Pada awalnya ia hanya mampu mengirim satu container, namun perlahan-lahan pengiriman ikannya naik drastis. Ia kemudian mendirikan perusahaan perikanan PT Kelola Mina Laut (KML) yang awalnya berkedudukan di Tuban.

Salah satu kunci sukses Mohammad Nadjikh adalah inovasi dalam pemasaran ikan. Ia tidak begitu saja menjual ikan yang baru dibeli dari nelayan, melainkan melakukan berbagai cara dalam pengemasan sehingga ikan-ikan yang dikirim ke luar negeri menjadi lebih awet. Ia mengemas ikannya dalam kaleng, pembekuan, dan surimi.

Produk ikan yang dijual oleh PT KML dikenal luas di pasaran luar negeri. Hal itulah yang membuat perusahaannya semakin besar dan mengantarkan Mohammad Nadjikh menjadi salah satu pengusaha perikanan ternama di Indonesia.

Kesuksesan Mohammad Nadjikh dalam bidang usaha tidak melupakannya untuk aktif dalam dunia pendidikan dan organisasi kemasyarakatan. Mohammad Nadjikh aktif dalam organisasi keagamaan Muhammadiyah. Sejak kecil ia sudah ditempa dalam organisasi keagamaan tersebut. Ia merupakan kader Muhammadiyah sejak dini karena keluarga besarnya merupakan aktivis Muhammadiyah di Gresik.

Karirnya di organisasi keagamaan tersebut sangat baik sehingga pada Muhktamar Muhammadiyah di Makassar tahun 2015 ia diamanahi sebagai Ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) pengurus Pusat Muhammadiyah. Ia memiliki sumbangan

besar terhadap Muhammadiyah baik berupa pemikiran maupun material lainnya.

Mohammad Nadjikh juga memiliki kepedulian yang amat tinggi dalam bidang pendidikan, sehingga almamaternya IPB mengangkatnya sebagai Wakil Ketua Majelis Wali Amanah. Kiprahnya di IPB luar biasa dan dianggap sebagai salah satu alumni terbaik dari perguruan tinggi pertanian di Bogor tersebut.

Mohammad Nadjikh bukan hanya peduli pada almamaternya, namun juga kepada dunia pendidikan secara umum. Terbukti ia dengan sukarela mau diangkat sebagai Anggota Majelis Wali Amanah Universitas Airlangga. Sumbangsihnya terhadap pengembangan Universitas Airlangga sangat luar biasa, sehingga mengantarkan universitas terkemuka ini menjadi universitas bertaraf internasional.

Sayang, kiprah Mohammad Nadjikh dalam bidang keagamaan, perekonomian, dan pendidikan terhenti mendadak karena secara tiba-tiba ia dipanggil menghadap Illahi pada 17 April 2020.

**Rektor Universitas Airlangga (Unair) Surabaya*



Konsolidasi Program Ekonomi dan Kewirausahaan Muhammadiyah Jawa Timur.

Selamat Menempuh Hidup Baru

Mukhaer Pakkanna*

Saya tertunduk lemas mendapat berita kepergianmu. Saya tiba-tiba gemetar dan tidak bisa berkata apa-apa. Hanya air mata yang terasa mengalir mengiringimu.

Inilah yang namanya ajal. Tuhan lebih tahu yang terbaik untukmu. Aku pun mafhum, bahwa tidak seseorang yang bisa menembus misteri kematian. Bahkan malaikat pencabut nyawa pun acap salah, dan “terpaksa” mengembalikan nyawa seseorang yang sudah kadung dicabutnya. Kematian pasti akan tiba pada setiap orang dan siapa pun, kita tidak bisa tahu kapan waktu itu akan datang. Cukup! persoalan ini hanya Allah Yang Maha Tahu.

Pada Selasa, 7 April 2020 pukul 19.30-20.20 WIB, kita rapat di Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) PP Muhammadiyah via *teleconference*. Mas Nadjikh, engkaulah yang menginisiasi pertemuan itu. Membahas bagaimana kita dan Jaringan Saudagar Muhammadiyah (JSM) berpartisipasi dalam menekan efek wabah Covid-19. Bagaimana agar masyarakat, terutama warga Persyarikatan tidak jatuh, kemudian tertimpa tangga pula.

Bahkan mengusulkan, bagaimana kita menggalang dana. Bagaimana kita menjawab dan mengakses kebijakan pemerintah tentang *social safety net* (jaring pengaman sosial) untuk masyarakat lapisan

bawah. Saya pun diminta mempelajari dan mengakses beberapa program tentang Program Keluarga Harapan (PKH), Program Kartu Sembako, Program Kartu Prakerja, dan Program Tarif Listrik untuk 450VA dan 900VA, yang sudah dilansir sejak awal April 2020.

Usai pertemuan itu, saya baru sadar, mas Nadjikh tiba-tiba pamit di tengah pertemuan, karena kelelahan dan butuh istirahat. Terus terang, saya tidak pernah mendengar kata-kata pamit dan lelah itu meluncur dari mas Nadjikh, walau melalui WA (*Whatsapp*). Beliau pantang menyebut kata lelah, istirahat, mundur, dan kata-kata yang mengandung aroma pesimisme. Beliau selalu memotivasi, berlaku disiplin, dan pantang untuk menyerah terhadap keadaan. Wajahnya selalu memancarkan air muka optimisme, dan selalu mengatakan, pasti bisa.

Sejak pertemuan itu hingga Jumat (17/4/2020) pagi, saya tidak dapat kabar darimu. Padahal lazimnya, beliau selalu mengontak secara rutin menanyakan tentang keadaan MEK. Tiba-tiba, pukul 11.00 WIB, saya dapat kabar dari teman-teman Surabaya bahwa Mas Nadjikh telah dijemput malaikat Izrail atas perintah Tuhannya. Rasa cinta Tuhan untuk menjemput mas Nadjikh, ternyata tidak bisa ditawar-tawar lagi oleh siapa pun.

Sekelebat, saya merasa bahwa ada sebuah tempat di mana kata-kata saya menjadi sunyi, menjadi sepi dan hambar. Bisikan-bisikan hati pun muncul dan tak tertabiri. Ada sebuah tempat di mana suara nyanyian dan imajinasi pertemanan kita, menyeruak dalam memoriku.

Dalam memoriku, kau adalah sosok saudagar andal. Di lingkungan Muhammadiyah, tidak gampang menemukan sosok sepertimu. Ibarat mencari jarum di tumpukan jerami. Padahal *the founding father* Muhammadiyah, didominasi para saudagar.

Romantisme sejarah membuktikan, pada periode awal pergerakan, Muhammadiyah selalu diinisiasi kaum saudagar. Mereka ini berfungsi ganda. Selain sebagai juru dakwah, juga sebagai saudagar dalam menyiarkan Islam di mana mereka berkunjung.

Periode awal, para saudagar Muhammadiyah sukses membangun kemandirian organisasinya. Figur Kiai Dahlan

sebagai tokoh sentral dan merupakan *prototype* saudagar sejati, kerap berdagang di berbagai kota. Bahkan, Kiai Dahlan selalu mengajarkan murid-muridnya untuk menjadi orang yang mandiri secara ekonomi.

Hasilnya, cukup mencengangkan. Pada 1916, kaum saudagar yang menjadi anggota persyarikatan Muhammadiyah, tercatat dalam sejarah lebih dari separoh dari total anggota. Tapi mengapa, Muhammadiyah pada generasi-generasi puluhan tahun berikutnya, begitu “pelit” melahirkan saudagar?

Terus terang mas Nadjikh, aku bangga kau adalah saudagar yang menjadi Ketua Majelis Ekonomi. Anda adalah saudagar sejati, seperti halnya Kiai Dahlan. Karena jiwa sosialmu untuk membantu puluhan ribu nelayan tidak ada yang menyangsikan. Kamu selalu mengadvokasi dan memberdayakan mereka, mencari jalan keluar dalam belitan dan kesulitan ekonomi. Kamu selalu memberi cahaya. Kamu adalah penerang bagi mereka.

Kamu sosok saudagar yang unik. Melibatkan banyak orang dalam mengelola bahan bakumu, dan tidak tanggung-tanggung, mereka adalah nelayan kecil. Bayangkan, ada 250.000 nelayan kecil menjadi mitramu, ada 6.000 UKM yang menjadi partner bisnismu di pelbagai jalur pantai di seantero Nusantara.

Di bawah bendera PT Kelola Mina Laut (KML) dan berbagai anak usahamu serta 14.000 karyawan yang hidup bersamamu, justru telah melebarkan sayap ke penjuru negeri, dan menjaring pasar internasional sebagai eksportir.

Pelbagai merek seperti *prima star*, *panorama*, *primaking*, *tropical queen* yang diproduksi telah menembus pasar global. Di antaranya: Jepang, Taiwan, China, Korea Selatan, USA, Australia, Eropa, dan Timur Tengah. Itu semua sesuai filosofi KML, yakni bagaimana KML Food bisa membantu menyejahterakan orang banyak dan KML Food mendapatkan bisnis dari kegiatan tersebut. Bahkan, para petinggi di negara-negara maju mencicipi hasil usahamu.

Saya ingat ceramahmu tatkala memotivasi mahasiswa baru di kampus ITB Ahamd Dahlan Jakarta (2/10/2014). Bahwa prinsip utama yang mengantarmu meraih kesuksesan, di antaranya hidup

harus memiliki *value added* atau nilai tambah, baik dalam berbisnis maupun menjalani hidup.

“Dalam berbisnis harus memiliki nilai tambah, *diferensiasi, empowerment, networking, dan benchmark* yang dikemas dengan *improvement secara* terus-menerus. Berbisnis merupakan bagian dari ibadah” ujarmu. “Oleh karena itu dalam berbisnis jangan pernah merasa cepat puas dan selalu mengevaluasi terhadap apa yang sudah dikerjakan sehingga kita tau terhadap apa yang sudah dan apa yang belum kita gapai”. Itulah motivasimu kepada mahasiswa kami.

Karena kegigihanmu, disematkan padamu beberapa penghargaan prestisius, di antaranya Indonesian Export Award ”Primaniyarta Award” dari Presiden Republik Indonesia tahun 2001; Finalis Entrepreneur of The Year 2003 dari Ernst & Young tahun 2003; 10 Eksekutif 2003 dari Lions Club Surabaya Patria Jawa Pos Group, Indonesian Export Award “Primaniyarta Award” 2005 kategori Perusahaan Berkinerja Terbaik dari Presiden Republik Indonesia, The Best Ten CEO 2008 dari Majalah SWA, PT. Dunamis Intermaster dan PT. Synovate, People of the Years 2009 sebagai wirausahawan terbaik dari Seputar Indonesia, Global Media Group; Perusahaan peduli Dunia Pendidikan, dari Kementerian Pendidikan Nasional, tahun 2010, dan seterusnya. Terus terang, akupun bangga bisa berteman denganmu.

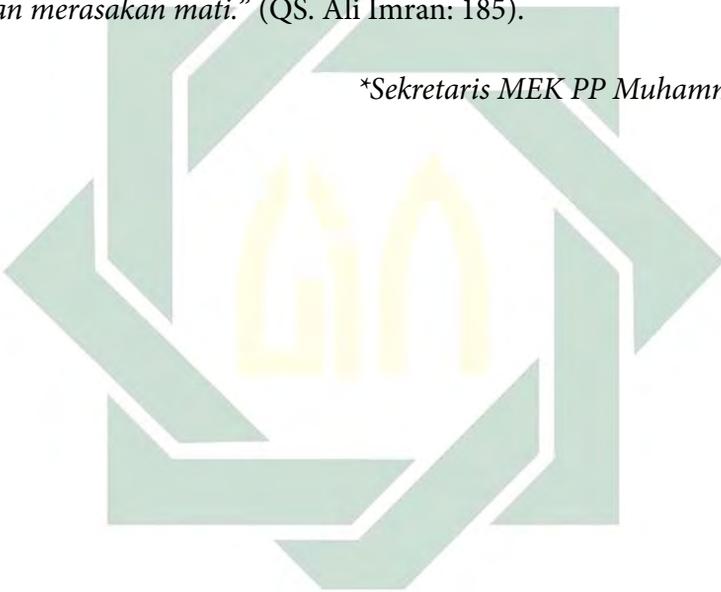
Akhirnya aku tak mampu berkata, ini nyata atau cuma mimpi. Lubuk hatiku terus menjerit. Kesunyian yang pahit di tengah suasana di mana silaturahmi fisik kita terbatas. Tugas kita, di MEK pun, jauh belum tuntas. Masih banyak Pekerjaan Rumah (PR) yang harus kita tuntaskan. Tugas membangkitkan jiwa saudagar, membangun jejaring, menguatkan institusi agar lebih andal, semuanya belum selesai. Biarlah saya, sebagai sekretaris dan pengurus harian majelis yang melanjutkan. Insyah Allah, tak usah ragu mas.

Mas Nadjikh, selamat jalan. Selamat menempuh hidup baru dan bercengkrama dengan Tuhan. Mas Nadjikh, lihatlah para malaikat menari-nari menjemputmu. Hanya doa dari kami yang mengiringimu. Pasti, kami akan menyusul, cepat atau lambat. Kami, dari jauh melambaikan tangan, salam perpisahan fisik. Sementara batin tidak.

Akhirnya, aku sempat bertanya pada diri sendiri: “Mas Nadjikh, jika Allah menghendaki waktuku secepat waktumu, apa yang bisa aku perbuat? Sementara tak banyak amal dan pahala yang kupunyai sebagai bekal...” Tidak ada daya dan upaya kecuali hanya milik Allah.

Tiba-tiba, akupun tertunduk dan ingat ucapan Allah: “Barang siapa yang mengharapkan bertemu Tuhannya, hendaklah melakukan amal shalih dan janganlah menyekutukan ibadah terhadap Tuhannya dengan suatu apa pun.” (QS al-Kahfi: 110). “*Tiap-tiap yang berjiwa akan merasakan mati.*” (QS. Ali Imran: 185).

**Sekretaris MEK PP Muhammadiyah*



Mohammad Nadjikh

Penggerak Saudagar Muhammadiyah

Nama Membawa Harapan

Nadjib Hamid*

Bagi sebagian orang, nama itu tidak penting. Seperti kata William Shakespeare, “Apalah arti sebuah nama.” Sehingga tidak sedikit orangtua yang memberi nama anaknya, sekadar penanda saja. Kemis, misalnya. Untuk menandai bahwa anaknya lahir pada hari Kemis (Kamis). Atau Rekli, karena lahir pada Rebu Kliwon.

Tapi bagi sebagian lainnya, nama itu mengandung doa dan harapan. Ketika orangtua memberikan nama anaknya, sejatinya sedang berdoa dan berharap penuh optimisme agar kelak anaknya bisa menjadi seperti terkandung dalam namanya. Atau seperti orang yang diidolakan orangtuanya.

Bapak Munardjo dan Ibu Asnah, termasuk pengikut madzhab kedua. Anak sulungnya, dinamai Mohammad Nadjikh (terpuji dan sukses). Seperti kita tahu, nama Mohammad merujuk pada nabi akhir zaman, dan idola kaum muslimin semua. Sedangkan Nadjikh, kabarnya merujuk pada KH Nadjih Ahjad, pengasuh Pondok Pesantren Maskumambang, Dukun, Gresik, yang sangat diidolakan. Mereka berharap, anak sulungnya menjadi orang yang terpuji dan ahli ilmu agama.

Doa dan harapan itu tampaknya terkabul melalui jalan berbeda. Mohammad Nadjikh bukan sebagai ahli agama, tapi pebisnis sukses yang terpuji,

karena bisa memberi manfaat kepada banyak orang melalui lapangan pekerjaan yang disediakan perusahaannya.

Sebagaimana sering diceritakan Pak Nur Cholis Huda, — sepupu yang juga penasihat spiritual Pak Nadjikh — bahwa dulu, Desa Karangrejo, Kecamatan Manyar, mendapat julukan Desa Maling. Karena banyak maling yang tertangkap berasal dari desa tempat kelahiran almarhum ini.

Tapi menurut Pak Nur, mereka mencuri bukan karena jahat. Tapi karena *kepepet*. “Mereka orang-orang yang tidak punya pekerjaan. Ketika Pak Nadjikh membuka usaha, mereka dijadikan karyawan. Akhirnya mereka punya penghasilan. Sehingga tidak ada lagi yang maling.”

Menyaksikan kesuksesan bisnis anaknya, Bu Asnah tampak sangat bahagia. Ia setiap pagi berdiri di pinggir jendela. Menyingkap sedikit korden, menatap ke jalan, sambil tersenyum, wajahnya bercahaya.

Awalnya kebiasaan itu tak diperhatikan. Namun akhirnya Pak Nadjikh penasaran juga dan bertanya, “*Mak, saben isuk teng pinggir cendela, mirsani napa?*” Artinya, ibu tiap pagi di pinggir jendela melihat apa?

Ibunya pun menjawab dengan wajah berbunga-bunga. “*Iku lho Nak, ibu senang sekali tiap pagi melihat orang berbondong-bondong berangkat kerja menuju pabrikmu,*” ujar pria kelahiran 8 Juni 1962 tersebut menirukan jawaban ibunya.

Ketua Majelis Ekonomi

Tak diragukan lagi, suami dari Titik Widajati ini secara kultural sudah menjadi Muhammadiyah sejak kecil bahkan ketika masih di dalam kandungan. Karena kedua orangtuanya adalah aktivis Ormas Islam bersimbol matahari itu di desanya. Bahkan, rumahnya kerap ditempati kegiatan Persyarikatan.

Namun secara struktural, keterlibatan ayah dari empat anak tersebut, baru dimulai akhir 2005. Yakni ketika Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jawa Timur periode 2005-2010 menyusun ketua dan anggota unsur pembantu pimpinan (UPP) tingkat wilayah.

Waktu itu ketua PWM Jatim dijabat Prof Syafiq A. Mughni dan saya sekretarisnya. Nama Mohammad Nadjikh diusulkan oleh wakil ketua PWM Jatim, Prof. Muhadjir Effendy, sebagai ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK).

“Dia pengusaha besar, yang berangkat dari bawah,” ujar rektor Universitas Muhammadiyah Malang (UMM) itu memberikan alasan kepada saya, di ruang rektor. “Beliau masih saudara sepupu dengan Pak Nur Cholis Huda,” imbuhnya.

Setelah dibahas dan disetujui dalam rapat PWM, lantas saya urus persyaratan administratifnya, mulai dari surat kesediaan, hingga *kelengkapan* administratif lainnya, termasuk nomer bakunya (NBM).

Kali pertama hadir dalam rapat PWM, saya melihat sosoknya beda dengan aktivis Muhammadiyah pada umumnya. Bicaranya singkat. Tanpa teori yang rumit, tapi langsung aksi dan eksekusi. Setiap ada peluang bisnis, segera ditindaklanjuti dengan berani.

Soal BUMM (Badan Usaha Milik Muhammadiyah) Jawa Timur misalnya. Sebelum periode kepemimpinan Prof Syafiq, PWM Jatim sebenarnya sudah memiliki unit usaha ekonomi. Namanya PT Daya Matahari. Tapi lama tidak berkembang. Kemungkinan karena tidak ada pengambil keputusan yang benar-benar berani mengambil resiko bisnis.

Saat beliau sebagai ketua MEK periode 2005-2010 itulah, Badan Usaha Ekonomi Muhammadiyah (BUMM) Jawa Timur mulai terkonsolidasi dengan baik manajemen usaha bisnisnya. Kemudian mendirikan PT. Daya Matahari Utama (DMU). Beberapa majelis dan amal usaha digandeng, terutama Majelis Dikdasmen dan Kesehatan, berikut amal usaha yang berada dalam pembinaannya.

Dengan dukungan semua pihak, akhirnya PT DMU berkembang bagus dan menjadi contoh sukses bisnis Muhammadiyah secara nasional. PT DMU yang semula bermarkas di Jl. Kertomenanggal III/3, Surabaya, kini menempati gedung Muhammadiyah Business Center (MBC), di Jl. Ahmad Yani Frontage Road No. 151, Surabaya.

Gedung ruko tiga kampling berlantai tiga, itu diresmikan penggunaannya oleh Prof Din Syamsuddin yang saat itu sebagai

ketua umum Pimpinan Pusat Muhammadiyah. Sebagian dana untuk membeli gedung tersebut berasal dari tukar guling tanah PWM Jatim di Wisma Bungurasih, Sidoarjo, dan dana DMU.

Bukan hanya PT DMU. Beliau bersama kolega di MEK PWM juga turut membenahi manajemen usaha ekonomi yang dimiliki Muhammadiyah di beberapa daerah, yang salah manajemen. Salah satunya di Ponorogo, hingga berhasil mendirikan BPR Syariah di Kota Reog tersebut.

Setelah dianggap sukses menggerakkan usaha yang selama ini agak terabaikan di Muhammadiyah, jabatan beliau sebagai ketua MEK PWM Jatim dikukuhkan kembali pada periode kepemimpinan Muhammadiyah Jatim diketuai Prof thohir Luth, dan saya sekretarisnya (2010-2015).

Dalam Musywil di Umsida akhir 2015, untuk memilih anggota PWM Jatim periode 2015-2020, beliau masuk 13 pimpinan terpilih, dengan jabatan wakil ketua yang membidangi ekonomi. Pada periode yang sama, juga mendapat amanah sebagai ketua MEK Pimpinan Pusat Muhammadiyah. Sehingga kian luas keterlibatannya di Muhammadiyah. Banyak kesaksian yang menunjukkan keseriusan beliau dalam membenahi dan menggerakkan bidang yang selama ini agak terabaikan di lingkungan Persyarikatan.

Naluri Bisnis dan Karakter Pengusaha

Naluri bisnis Mohammad Nadjikh dikenal sangat kuat dan tajam. Di mana pun ada peluang untuk mengembangkan usaha bisnisnya, cepat ditangkap dan diwujudkan. Lebih dari itu kalau dia sudah berazam, seolah harus bisa jadi kenyataan.

Salah satu contohnya ketika PWM Jatim turba ke Pulau Sapeken, Sumenep pada akhir Maret 1912. Rombongan yang dipimpin Prof Thohir Luth, itu diikuti antara lain wakil ketua Nur Cholish Huda, wakil sekretaris Tamhid Masyhudi, ketua Majelis Ekonomi Mohammad Nadjikh, plus dari majelis lain dan unsur PWA Jatim.

Dalam sesi dialog, ada peserta yang melaporkan bahwa mata pencaharian masyarakat Sapeken mayoritas nelayan. Tangkapan ikan,

dan rajungan sangat banyak di pulau ini. Tapi kesulitan memasarkan. Sehingga harganya murah. Harapannya, Muhammadiyah bisa memberikan solusi.

Berbeda dengan aktivis lainnya yang berhenti di diskusi. Beliau langsung menindaklanjuti dengan aksi. Tidak lama kemudian berdirilah pabrik pengelolaan ikan berbendera PT KML, di pulau yang tidak semua penduduknya bisa berbahasa Madura itu.

Demikian halnya, ketika diberitahu bahwa bisnis ke depan yang akan menjadi primadona adalah pertanian, begitu dapat informasi ada lahan perkebunan yang luas di Blitar, akan dijual, beliau langsung mengajak beberapa koleganya untuk membeli lahan perkebunan tersebut. Itulah gambaran selintas betapa kuat dan tajamnya naluri bisnis beliau. Tentu masih banyak contoh yang lainnya lagi.

Karakter pengusaha pada umumnya, jarang mengeluarkan uang secara tunai, baik karena alasan tidak punya *fresh money* maupun pertimbangan bisnis untung rugi. Kecuali pengusaha tertentu saja. Sisi ini yang kerap disalahfahami oleh sebagian aktivis yang awam dengan dunia bisnis.

Sebagian aktivis mengira kalau pengusaha punya banyak uang, lantas gampang dimintai sumbangan berupa uang. Padahal pengusaha biasanya lebih suka membantu barang. Apalagi jika yang dibantu mau memasarkan. Akibatnya, banyak aktivis kecewa ketika mengajukan bantuan dana ke pengusaha.

Dengan almarhum, saya punya pengalaman istimewa. Dua kali dibantu uang tunai meski hanya mengajukan via WA. Yakni ketika PWM hendak mengaktifkan kembali club sepak bola HW dan sewaktu menggalang dana untuk pekerja migran Indonesia (PMI) di Malaysia, yang terpuruk akibat pandemi Covid-19.

Ubah Gaya Muhammadiyah

Keterlibatan Mohammad Nadjikh dalam unsur pembantu pimpinan (UPP) PWM Jatim, tak pelak turut mewarnai gaya penampilan PWM Jatim. Cara pandang pengusaha yang sangat memperhatikan aspek penampilan, merasa tidak nyaman dengan kendaraan yang dipakai ketua PWM Jatim.

Ketika itu, PWM hanya memiliki satu kendaraan, berupa mobil kijang, yang dibeli pada akhir kepemimpinan Prof. Fasichul Lisan (periode 2000-2005), dari hasil urunan PWM, UMM dan seorang dermawan di Jakarta.

Pada kepemimpinan berikutnya, mobil digunakan untuk operasional ketua yang baru, Prof Syafiq A. Mughni. Melihat ketua PWM memakai mobil kijang lama, Nadjikh merasa tidak nyaman. Mobil tersebut dinilai tidak representatif untuk pemimpin umat sekelas ketua PWM.

Kemudian ia mengajak beberapa kolega sesama pengusaha, seperti Pak Sulthon Amien, Pak Sugeng, Pak Masfuk dan lainnya, untuk urunan beli mobil baru. Tak lama kemudian, datanglah mobil Toyota Camry, dengan plat L 1 MH. Dampaknya setelah itu memang beda, terutama bagi lingkungan eksternalnya.

Dari cerita tersebut, kita bisa melihat sisi lain dari kehebatan almarhum adalah kemampuannya dalam meyakinkan orang untuk diajak bersama-sama menyelesaikan suatu persoalan. Dalam kasus pengadaan mobil PWM misalnya, saya yakin beliau mampu membelikan secara pribadi. Tapi ia ajak koleganya untuk terlibat mengatasi masalah secara bersama-sama.

Sebagai pengusaha besar, ia memang punya wibawa yang efektif untuk memobilisasi penggalangan dana secara gotong royong guna mendukung kepentingan dakwah. Tindakan itu sekaligus menyiratkan pesan bahwa organisasi yang didirikan KH Ahmad Dahlan ini perlu memperbanyak kader pengusaha, untuk diajak bersinergi memfasilitasi kiprah dakwah.

Sejak periode sebelumnya, PWM Jatim sudah dan terus membangun sinergi dengan pimpinan amal usaha se-Jatim. Ditambah sinergi dengan pengusaha, maka pengaruh dari manajemen gotong royong amal usaha dan para pengusaha membuat PWM Jatim di-"iri" oleh beberapa PWM lainnya, termasuk Pimpinan Pusat Muhammadiyah.

Ketika ada acara-acara nasional misalnya, PWM Jatim kerap mengutus peserta melebihi kuota, dengan tujuan untuk menggembirakan semua. Mereka dijemput dan dijamu konsumsi

serta akomodasinya oleh pengusaha Jatim yang memiliki usaha di kota tempat acara. Sehingga tidak membebani peserta. Hal itu tidak terjadi pada PWM lainnya.

Sehingga sempat ada panitia kegiatan nasional yang salah faham. Dikira PWM Jatim sombong, tidak mau menggunakan jatah fasilitas dari panitia, karena kurang mewah. Padahal, maksudnya untuk meringankan panitia dan menggembirakan utusannya. Sekaligus memberi bukti bahwa jika dapat menggalang sinergi dengan amal usaha dan pengusaha, hasilnya bisa bermuhammadiyah dengan gembira.

Hutang Janji

Sekitar lima tahun lalu, almarhum pernah bilang kepada saya, jika pedagang kecil yang jualan di lingkungan sekolah-sekolah Muhammadiyah mau jualan produknya, akan dilatih berdagang yang benar, difasilitasi rombongnya, dan dibantu mencarikan distributor-distributor besar untuk barang lain yang diperlukan.

Beberapa perguruan Muhammadiyah di Surabaya, Gresik dan Lamongan sempat saya ajak ngomong soal ini, tapi kurang respon. Mungkin saya salah dalam menjelaskan, atau yang saya ajak omong bukan orang yang pandai menangkap peluang. Ringkasnya hingga beliau wafat belum terealisasikan.

Kita berharap generasi penerus KELOLA Group mau mewujudkannya, meneruskan semangat sosial almarhum, yang selalu ingin bermanfaat sebesar-besarnya buat orang lain.[]

**Wakil Ketua Pimpinan Wilayah Muhammadiyah Jatim*



Nomer 6 dari kanan: Mohammad Nadjikh. Saat pelantikan PWM Jatim 2015-2020 di UMM



Nomer dua dari kiri: Mohammad Nadjikh. Saat Serahterima Jabatan dari Ketua PWM jatim Periode 2010-2015 kepada Ketua PWM Jatim 2015-2020 di Gedung PWM Jatim.

Cermat, Lugas dan Cepat

Nazaruddin Malik*

Saya mulai mengenali kiprah Mas Nadjikh di Muhammadiyah saat Muktamar ke-45 Muhammadiyah pada 2005, di Universitas Muhammadiyah Malang (UMM). Ketika itu, ada sesi forum yang membahas tentang potensi entrepreneurship bisnis di kalangan warga Muhammadiyah. Salah satu yang kemudian menonjol sebagai obsesi Mas Nadjikh dalam berkiprah di Muhammadiyah. Sebagai maskot, “nara sumber utama” saat itu, beliau memang sudah menjadi tipikal warga Muhammadiyah yang pengusaha dan dinilai sangat sukses membangun usaha bisnisnya secara mandiri.

Tidak heran jika banyak kalangan di Muhammadiyah menjadikan Mas Nadjikh sebagai panutan yang mampu menumbuhkan semangat kalangan muda untuk sebuah cerita sukses dalam berbisnis. Beliau bahkan telah menjelma menjadi semacam mitos kesuksesan bagi kelompok pengusaha Muhammadiyah.

Penting juga untuk dicatat, saat itu eksplisit beliau menyampaikan obsesinya tentang kaum pengusaha di Muhammadiyah. Kelak setelah memegang tampuk ketua MEK PP Muhammadiyah, dia mencoba mewujudkannya dengan apa yang kemudian populer dikenal dengan istilah, “Jaringan Saudagar Muhammadiyah (JSM)”.

Pasca Musyawarah Wilayah (Musywil) Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jawa Timur di Madiun, setelah Muktamar di UMM itu, saya dimasukkan sebagai salah satu ketua bidang di Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) PWM Jawa Timur, dengan Mas Indra sebagai wakil ketua dan Mas Mufid sebagai sekretarisnya.

Saya tidak ingat persis kiprahnya, yang jelas dalam beberapa rapat pengurus dia begitu bersemangat dan gigih, sampai kemudian melahirkan badan usaha di bawah PWM Jatim, yaitu PT Daya Matahari Utama (DMU) yang dikomandani Mas Mufid. Walaupun tidak pernah bertentangan pendapat secara langsung dengannya, saya termasuk yang diam-diam dalam hati tidak sepekat membangun entitas organisasi usaha yang langsung ditangani secara struktural oleh kepengurusan Muhammadiyah.

Pengalaman dalam bergumul di unit bisnis dalam amal usaha pendidikan saja, saya merasa sering berhadapan dengan soal “kelambanan”. Bukankah itu berlawanan dengan praksis usaha bisnis yang selalu dikedepankan mas Nadjikh. Jeli melihat peluang, cepat dalam mengorganisasikan, dan mengambil keputusan terbaik berbasis pengalaman di lapangan.

Saat itu sesungguhnya saya juga masih ragu dengan hipotesis saya itu. Namun, saya menepisnya dengan bergumam sendiri, “Saya barangkali akademisi yang terlalu teoritis”. PT DMU itu masih ada dan terus berkembang sampai sekarang, walau saya tidak mengikuti persis sejauhmana perjalanan selanjutnya dalam mengembangkan unit usahanya.

Berbicara tentang sosok Mas Nadjikh, begitu saya biasa memanggilnya, adalah sebuah kelugasan dan kecermatan. Ketika saya masih didapuk sebagai Ketua Forum Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis PTM (sekarang AFEB) 2009-2016, hampir pada semua event saya selalu mengundangnya sebagai pembicara kunci. Tentu dengan harapan menebar semangat dan menyebarkan pengetahuan praksis membangun usaha bisnis, paling tidak agar pengajaran di lingkungan FEB PTM diwarnai oleh sajian data empirik yang memadai.

Praktik yang cepat, lugas dan kecepatan pengambilan keputusan dalam bisnis selalu menjadi poin kunci pembicaraannya. Agak kerap juga Mas Nadjikh menyindir halus akademisi dan birokrat yang ada di Muhammadiyah sebagai terlalu lamban dan bertele-tele. Suatu budaya yang sangat berlawanan dengan kebutuhan untuk akselerasi pengembangan usaha bisnis.

Mas Nadjikh sangat yakin kelompok saudagar di Muhammadiyah akan menjadi pilar penting pergerakan Persyarikatan di masa depan. Saat ini tumpuan amal usaha Muhammadiyah (AUM) adalah di sektor pendidikan dan kesehatan. Lahir dari rahim AUM tersebut beberapa unit usaha bisnis yang tentunya harus diakui belum sepenuhnya maju dan seprofesional ibu asuhnya. Sangat langka untuk memiliki SDM yang mumpuni kapabilitas leadership bisnisnya. Hal ini mestinya menjadi perhatian khusus MEK.

Kita membutuhkan mas Nadjikh untuk membangun SDM yang berkarakter entrepreneur di kalangan warga Muhammadiyah, lebih besar porsinya daripada sekadar mendorong apalagi memaksakan usaha bisnis yang dikelola struktural dalam kepengurusan Muhammadiyah.

Alih-alih misalnya membentuk semacam BUMM. Jaringan saudagar tentunya lebih dari sekadar ekosistem usaha bisnis yang *inward looking*. MEK lebih penting sebenarnya berperan sebagai katalisator yang mampu menumbuhkan semangat enterprenership dan kualitas dari SDM para saudagar itu. Sehingga akan tercipta *mindset outward looking* dan menjadi kompetitif di pasar.

Jumat pagi (17 April 2020) itu, serasa ada kepiluan di tengah lengangnya suasana *social distancing* terkait pandemi Covid-19. Berita itu menggegar dan mencekat. Hanya ucapan *Inna lilillahi wainna ilaihi raji'un* yang mampu terucap lambat kala mendengar kepergian sang idola bagi warga AFEB PTM itu keharibaan Ilahi Rabbi yang teramat tiba-tiba.

Sepi serasa mendera dan tak berketentuan, pergilah untuk kembali ke hadapan Sang Pencipta, sang patriot gerakan tauhid bisnis di Muhammadiyah, simbol berjalannya sebuah obsesi untuk

masa depan yang berkemajuan. Selamat jalan Mas Nadjikh, teriring doa terbaik kami semua untukmu.

**Wakil Rektor II Universitas Muhammadiyah Malang;
Dekan FEB UMM 2008-2016 dan Ketua Fordek
FE-PTM 2009-2015*



Peduli Nasib Nelayan dan Petani

Noor Nahar*

Saya mengenal mas Nadjikh (demikian saya memanggil beliau dan beliau memanggil saya mas Noor), sejak bersama-sama kuliah di Institut Pertanian Bogor (IPB) sekitar tahun 1980/1981. Saya lebih dulu 2 tahun.

Kami satu fakultas, yaitu Fakultas Teknologi Pertanian/FATETA, tetapi beda jurusan. Mas Nadjikh jurusan Teknologi Industri Pertanian (TIN). Saya jurusan Mekanisasi Pertanian (MP).

Pertemanan kami diteruskan pada awal tahun '90-an, ketika Mas Nadjikh sering ke Tuban, awal beliau mulai membangun perusahaan PT. Kelola Mina Laut, yang salah satu pabriknya produk teri nasi, berada di Kecamatan Tambakboyo, Tuban.

Setelah itu, kami sering bertemu pada acara pertemuan-pertemuan bisnis di tingkat provinsi Jawa Timur. Kebetulan mas Nadjikh aktif di Kamar Dagang dan Industri (KADIN) Jawa Timur, saya di KADIN Kabupaten Tuban. Juga sesama sebagai anggota Himpunan Alumni (HA) IPB Jawa Timur.

Mas Nadjikh orangnya sangat peduli pada nasib nelayan dan petani. Setiap pengembangan perusahaannya, beliau selalu memikirkan bagaimana melibatkan sebanyak mungkin nelayan dan petani supaya produk-produknya dapat ditingkatkan nilai tambahnya. Sehingga naik tingkat kesejahteraannya.

Mas Nadjikh sangat mencintai almamaternya, IPB Bogor. Banyak teman beliau sesama alumni IPB yang diajak bekerja di perusahaannya. Demikian juga perhatiannya terhadap mahasiswa (terutama yang kurang mampu) sangat tinggi.

Mas Nadjikh menginginkan peran atau kontribusi yang lebih dari IPB terhadap kemajuan nusa dan bangsa, terutama dalam bidang ketahanan pangan. Makanya tidak mengherankan, beliau terpilih untuk duduk di Majelis Wali Amanah (MWA) IPB University Periode 2019-2024 dari unsur tokoh masyarakat dan dipercaya menjabat sebagai wakil ketua.

Sejak tahun 2011, semenjak saya menjadi Wakil Bupati Tuban, diskusi-diskusi kami lebih fokus pada pemberdayaan nelayan di daerah pantura, terutama Tuban, sampai akhirnya pada 2017 Mas Nadjikh berencana mendirikan pabrik di Tuban. Alhamdulillah pada September 2019, Pabrik PT. Kirana Food berdiri di Kecamatan Plumpang-Tuban, yang menyerap tenaga kerja sekitar 1000 orang.

Saya mengetahui bahwa Mas Nadjikh aktivis Muhammadiyah. Beliau juga mengetahui, saya aktif di Nahdlatul Ulama. Tetapi ini tidak menjadi handicap bagi persahabatan dan persaudaraan kami, terutama dalam masalah-masalah kemaslakhatan umat.

Pada Jum'at, 17 April 2020 sekitar pukul 11.30, saya mendapat kabar samar-samar bahwa Mas Nadjikh wafat dan baru terkonfirmasi sekitar pukul 13.00 setelah shalat Jumat. Saya kaget sekali dan merasa sangat kehilangan karena sekitar 2 minggu sebelumnya, masih berkomunikasi dan baik-baik saja.

Saya bersaksi bahwa Mas Nadjikh adalah pribadi yang sangat baik. Inshaallah husnul khatimah. Selamat jalan sahabatku. Semoga mendapat tempat terbaik di sisi Allah SWT.

**Wakil Bupati Tuban, periode 2010-2020*

Mohammad Nadjikh Sang Inspirator

Nur Cholís Huda*

Berita kematian itu sangat mengejutkan. Saya berdiri dengan kaki gemetar. Belum yakin dengan berita itu. Rasanya baru kemarin kami di PWM mengadakan rapat dengan seluruh majlis dan lembaga (31-3-20). Rapat jarak jauh. Moh. Nadjikh mengenakan kaus merah, wajahnya segar sambil ngemil makanan kecil di rumahnya.

Nadjikh aktif di Pimpinan Wilayah sejak 2005 sebagai Ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK), dua periode. Kemudian wakil ketua PWM 2015-2020. Juga ketua MEK PP Muhammadiyah.

Selesai rapat saya ditelepon. Mengingatkan agar menjaga kesehatan. “Usia kita tidak lagi muda,” katanya. Dalam rapat PWM dia mengusulkan agar Muhammadiyah selain memberi bimbingan soal ibadah seperti shalat Jumat di rumah dan lain-lain, juga harus memikirkan dampak ekonomi umat. “Beban ekonomi mereka akan berat,” katanya.

Moh. Nadjikh anak tertua dari delapan bersaudara. Lahir di desa Karangrejo, Manyar Kab. Gresik tahun 1962. Dia dari keluarga taat beragama. Sejak kecil sudah kenal Muhammadiyah. Ayahnya, Moenardjo, menjadikan rumahnya sebagai pusat kegiatan Muhammadiyah di desa itu. Tempat pengajian. Tempat pimpinan ranting berkumpul, latihan drum band dan kegiatan lainnya.

Sumber Inspirasi

Moh. Nadjikh menjadi sumber inspirasi karena sejak masa sekolah mengalami kehidupan yang pahit. Ketika mencari kerja, menjadi karyawan, memulai usaha dan sampai berhasil menjadi pengusaha besar, dilalui dengan tidak mudah. Keberhasilan demi keberhasilan mengatasi kesulitan itu menjadi inspirasi bagi orang lain.

Setelah tamat sekolah dasar, Nadjikh melanjutkan ke Pondok Pesantren Maskumambang Dukun, Gresik. Lalu ke SMA Negeri Gresik. Ketika di SMA ekonomi keluarga sudah jatuh. Ayahnya sakit-sakitan, tidak lagi mampu bekerja. Sawah sudah terjual untuk makan dan pengobatan. Maka yang mencari biaya hidup keluarga bu Asnah, ibu Nadjikh. Berjualan bubur di depan rumah. Mengapa bubur? “Agar anak-anak bisa sarapan gratis,” katanya. Enak rasa buburnya. Enak karena saya selalu dapat gratis.

Untuk ke sekolah yang jaraknya 16 km, Nadjikh sering nggandol truk atau nunut kawannya. Malam hari Nadjikh belajar sebentar lalu membantu ibunya menumbuk beras untuk bubur esok harinya. Adik-adiknya juga mencari biaya sekolah sendiri-sendiri. Membantu tetangga membungkus kerupuk dan lainnya.

Nadjikh sejak kecil memang cerdas. Nilai sekolahnya selalu terbaik. Ketika di SMA sangat menonjol terutama pada pelajaran fisika dan matematika. Dia lulus SMA dengan nilai terbaik. Suatu hari dia dipanggil gurunya. Diberi selamat karena diterima di IPB Bogor tanpa tes. Nadjikh terkejut karena tidak merasa mendaftar. Memang tanpa sepengetahuan Nadjikh guru fisika itu yang mendaftarkan. Tentu Nadjikh sangat gembira.

Namun sampai di rumah dia bingung. Ayahnya, Pak Munardjo mengatakan tidak sanggup membiayai. “Saudaramu banyak. Mereka butuh makan,” katanya singkat. Namun Nadjikh berkeras tetap kuliah. Akhirnya berangkat ke Bogor dengan bekal seadanya.

Untuk biaya hidup harus kuliah sambil bekerja. Mengajar di SMP. Malam hari memberi les privat. Dia juga menjadi petugas perpustakaan. Juga menjadi lurah asrama. Maka dia dapat tempat tinggal dan makan gratis.

Sejak ayahnya meninggal, Nadjikh berpikir membiayai kuliahnya sekaligus mengirim uang ke ibunya. Setelah lulus dia diminta menjadi dosen di almamaternya. Hanya beberapa bulan. “Kurang tantangan,” katanya.

Akhirnya Nadjikh memilih bekerja di Surabaya. Agar dekat keluarga di Gresik. Menjadi manajer lalu kepala cabang di pabrik coklat Surabaya. Pindah di swasta. Akhirnya membuka usaha sendiri. Dirintis mulai nol. Tidak mendapat fasilitas kemudahan dari siapa pun karena dia bukan siapa-siapa. Modal utamanya kerja keras, kejujuran dan memegang teguh kepercayaan. Kita bisa mengetahui langkah Moh. Nadjikh yang inspiratif melalui buku biografinya: Moh. Nadjikh Sang Teri yang Menggurita.

Berpuasa dan Kiai

Sebagai pemeluk agama yang patuh, Nadjikh meyakini campur tangan Tuhan atas keberhasilan seseorang. Setiap kali menjelang peresmian pabrik baru, seluruh karyawan diajak berpuasa dan berdoa agar pabrik baru bisa maju, penuh barakah dan bermanfaat untuk banyak orang.

Mengapa puasa? “Karena doa orang berpuasa lebih didengar Tuhan,” katanya. Saya tidak tahu setelah pabriknya ada di seluruh nusantara, karyawan sudah puluhan ribu dan tidak semua muslim, apakah tradisi berpuasa masih berjalan atau tidak. Mungkin dia dan keluarga saja yang berpuasa.

Adalagi yang menarik. Saat masa awal pengembangan pabriknya, peresmian pabrik tidak dilakukan pejabat tetapi dilakukan kiai. Nadjikh memang mengundang pejabat. Namun tidak untuk meresmikan. Misalnya, ketika meresmikan pabrik di Gresik, yang kini menjadi kantor pusat, Nadjikh mengundang bupati. Hanya memberi sambutan. Sedang yang meresmikan KH. Nadjih Ahjat dari pesantren Maskumambang Gresik, tempat dulu Nadjikh nyantri.

Selesai peresmian, saya tanya mengapa pak kiai bukan pak bupati? Dia menjawab singkat dan di luar dugaan. “Kiai lebih bersih daripada pejabat.” Tidak tahu apakah berniat nyindir atau sungguh-sungguh. Tetapi belakangan yang meresmikan pabrik bukan lagi kiai

tetapi pejabat. Boleh jadi sekarang pajabat dan kiai dianggap sama. Maksudnya sama-sama baik.

Desa Maling dan Pemberian Santunan

Desa Karangrejo, kecamatan Manyar, Gresik, tempat kelahiran Nadjikh mendapat julukan Desa Maling. Mungkin berkelakar, mungkin sungguhan. Banyak maling yang tertangkap berasal dari desa ini. Sebenarnya mereka mencuri karena kepepet. Bukan karena jahat. Mereka orang-orang yang tidak punya pekerjaan. Tentu tidak punya penghasilan. Sedang di rumah ada anak istri yang butuh makan.

Ketika Nadjikh membuka usaha, mereka dijadikan karyawan. Mereka kini punya penghasilan. Dampaknya segera terlihat. Tidak ada lagi maling. Bukan karena Nadjikh berkhutbah tentang halal haram. Tetapi karena Nadjikh memberi mereka pekerjaan. Inilah dakwah bil hal yang nyata.

Nadjikh adalah orang yang tak lupa pada kebaikan orang lain. Untuk membiayai kuliahnya, emaknya menjual pawon rumahnya kepada tetangga. Pawon adalah bangunan bagian belakang rumah untuk dapur dan keperluan memasak. Peristiwa itu sangat membekas di hati Nadjikh. Ketika dia sudah mapan, tetangga yang membeli pawon dulu dianggap berjasa. Maka Nadjikh memberi santunan tiap bulan kepadanya sepanjang hidup.

Ketika tetangga itu meninggal, menurut Zainul Wasik, adik Nadjikh, tunjangan itu diberikan kepada anaknya. Kini ada dana khusus dari delapan bersaudara untuk santunan, membantu anak yatim dan orang miskin di desa itu. Jangan sampai desa itu kembali menjadi desa Maling. Nadjikh juga banyak sekali memberi beasiswa kepada para mahasiswa dari berbagai kalangan. Nadjikh juga menjadi wali amanah di IPB dan Unair.

Nadjikh dan Keluarga

Mohammad Nadjikh dan Titik Widajati memiliki tiga putra dan satu putri. Sekolah Dasar di Muhammadiyah. Ketika besar kuliah di luar negeri. Winanda Prima, anak pertama lulusan Amerika. Kedua:

Winanda Rheza lulus S1 Australia dan S2 Taiwan. Anak ketiga dan keempat kembar. Winanda Dahlia dan Winanda Yoga. Keduanya S1 di Taiwan, lalu Yoga S2 di Inggris dan Lia di Jakarta. Nadjikh mempunyai dua cucu dari Prima, anak pertama.

Ketika mereka lulus, Nadjikh bertanya apakah ingin jadi ilmuwan atau bisnis. Jika ingin menjadi ilmuwan akan disekolahkan sampai tingkat tertinggi. Tetapi kalau bisnis, harus terjun ke perusahaan. Tidak di kampus. Anaknya memilih dunia bisnis. Meskipun anaknya mengagumi bapaknya, tetapi mereka mengatakan tidak ingin berada dalam bayang-bayang bapaknya. Mereka ingin menjadi dirinya sendiri.

Bisa Menangis?

Nadjikh tidak pernah menyampaikan keluhan atas kesulitan apa pun. Apalagi soal bisnis. Dia selalu bicara tentang masa depan. Rasa optimisnya sangat besar. Kadang muncul pertanyaan, orang setegar Nadjikh, pernahkan menangis? Sangat jarang. Dua peristiwa saya tahu Nadjikh menangis.

Pertama, ketika ibunya meninggal. Matanya basah air mata. Saat itu saya melihat Nadjikh sebagai anak yang kehilangan ibu. Wanita yang selama ini sangat dimuliakan. Hilang ketegarannya sebagai pengusaha kuat.

Kedua, ketika perkawinan putri satu-satunya, Dahlia. Malam sebelum menikah, Lia pamit dan minta restu kepada bapak ibunya, dengan kalimat menyentuh hati. Mendengar permintaan restu itu, airmata Nadjikh bercucuran dengan deras. Diperlukan beberapa lembar tisu untuk menghapus airmata itu. Nadjikh sebagai pengusaha yang tegar tidak nampak sama sekali. Luruh dalam kesyahduan. Yang ada ialah seorang ayah yang lembut kepada anaknya dan sedang meminta restu.

Ada pertanyaan banyak orang. Siapa penerus perusahaan yang besar itu? Nadjikh sudah menyiapkan anak-anaknya. Memang jam terbangnya harus ditambah. Namun ada saudara-saudara Nadjikh yang berpengalaman di perusahaan itu. Ikut membesarkan perusahaan mulai dari nol. Mereka akan mendampingi putera-puterinya.

Kita berharap para penerus ini akan meneruskan pula semangat sosial bapaknya. Selalu mengulurkan tangan. Ingin bermanfaat sebesar-besarnya untuk orang lain. Hendaknya menjadi semboyan para penerus juga.

**Wakil Ketua Pimpinan Wilayah Muhammadiyah Jawa Timur*



Mohammad Nadjikh: Muhammadiyah dan Keluarga

Nurhayati Subakat*

Saya bertemu dengan Pak Nadjikh kali pertama di acara Seminar yang diselenggarakan Majelis Ulama Indonesia (MUI) Pusat. Kita diundang MUI sebagai pembicara karena berlatar pengusaha Muslim. Dalam kesempatan tersebut saya mendapatkan gambaran kesuksesan beliau sebagai pengusaha Perikanan Nasional. Menurut saya, beliau adalah eksportir produk perikanan terbesar di Indonesia. Saya merasa bangga punya kolega pengusaha Muslim yang sukses seperti beliau.

Dalam seminar ini, beliau menekankan pentingnya MUI membuat program-program prioritas untuk mendorong daya saing ekonomi Umat Islam. Beliau prihatin dengan sedikitnya pengusaha Muslim di level nasional. Sumber-sumber ekonomi banyak dikuasai non-muslim. Sebab pokok ketertinggalan ekonomi umat Islam adalah karena faktor etos *entrepreneur* yang lemah.

Menurut Pak Nadjikh, umat Islam kebanyakan lebih suka menjadi karyawan, PNS, dan TNI/Polri. Beliau kurang setuju meletakkan sebab ketertinggalan ekonomi Umat Islam karena faktor eksternal. Sebabnya ada di internal umat Islam sendiri, yaitu etos kewirausahaan yang lemah. Oleh

karen itu, menurut beliau jawaban untuk menuju kebangkitan ekonomi umat adalah dengan menggelorakan semangat dan etos kewirausahaan umat Islam.

Saya mendapatkan kesempatan satu panggung lagi dengan Pak Nadjikh di acara Seminar Pimpinan Pusat Muhammadiyah di Makassar. Seminar ini merupakan rangkaian dari even Muktamar ke-47. Saya semakin merasakan ada keakraban lebih dengan beliau sebagai sesama pengusaha muslim yang juga bagian dari keluarga besar Muhammadiyah.

Dalam seminar ini, beliau menyampaikan pandangan-pandangan yang serupa dan konsisten sebagaimana beliau sampaikan di seminar MUI. Namun, ruang lingkupnya lebih spesifik kepada internal Muhammadiyah. Beliau memiliki harapan besar kepada Muhammadiyah untuk bergerak ke bidang ekonomi, berdampingan dengan bidang kesehatan dan pendidikan yang telah sukses.

Dalam kesempatan itu, beliau menceritakan kiprahnya bersama Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) PWM Jawa Timur yang berhasil mendirikan Badan Usaha dengan nama PT. Daya Matahari Utama. Berangkat dari nol, alhamdulillah amal usaha ekonomi ini berkembang dengan sangat baik dengan mengelola berbagai unit bisnis: ritel, produksi buku ajar Ismuba, travel, supply kebutuhan lembaga Pendidikan dan kesehatan, dan industri cairan infus.

Pertemuan di Makassar itu ternyata menjadi awal bagi kebersamaan kami di Muhammadiyah. Pasca Muktamar, Pak Nadjikh, saya dan beberapa pengusaha Muslim lain diminta Pimpinan Pusat Muhammadiyah untuk menjadi pengurus MEK. Pak Nadjikh menjadi ketua dan saya bendahara.

Pada periode ini, PP Muhammadiyah berinisiatif untuk menyusun pengurus MEK dari unsur pengusaha. Tujuannya, agar para pengurus yang berlatar belakang pengusaha ini bisa mewujudkan pilar ketiga gerakan Muhammadiyah di bidang ekonomi. Muktamar Makassar menetapkan tiga pilar gerakan, yaitu Pendidikan, Kesehatan, dan Ekonomi. Berdasarkan arahan Pak Anwar Abbas, gerakan di bidang ekonomi punya tiga sasaran:

ekonomi Persyarikatan, ekonomi pengurus, dan ekonomi warga. Tiga sasaran inilah yang harus menjadi fokus dan target program MEK di bawah komando Pak Nadjikh.

Saya melihat keseriusan yang luar biasa dari Pak Nadjikh mengurus MEK. Di tengah kesibukan beliau memimpin KML Group, setiap jadwal rapat beliau siap hadir secara langsung dari Surabaya ke Jakarta. Koordinasi online juga selalu dilakukan setiap saat diperlukan dalam grup Pengurus Harian MEK. Beliau juga selalu memastikan agar operasional kantor dapat berjalan tanpa meminta dana operasional dari kantor PP Muhammadiyah.

Ada tiga program besar yang beliau dan pengurus susun untuk mewujudkan tiga sasaran gerakan ekonomi Muhammadiyah.

Pertama, untuk mewujudkan ekonomi Persyarikatan, disusun Pedoman Badan Usaha Milik Muhammadiyah (BUMM) dan dibentuklah Holding yang langsung berada di bawah PP Muhammadiyah.

Kedua, untuk mewujudkan ekonomi pengurus, diselenggarakan acara khusus *Family Business Gathering* di Hotel Le Meredian. Tujuannya, untuk membangun sinergi bisnis/usaha di antara pengurus dan anak pengurus.

Ketiga, untuk mewujudkan ekonomi warga Muhammadiyah, dibentuk Jaringan Saudagar Muhammadiyah (JSM) dan diselenggarakan acara Temu JSM di Surabaya, Yogyakarta, Bandung dan Bali.

Alhamdulillah hasilnya mulai terlihat. Holding sudah terbentuk dan mulai bergerak, rintisan usaha di tingkat wilayah dan daerah juga mulai bermunculan. Sinergi bisnis antar pengurus juga sudah beberapa terwujud dan berjalan dengan baik. Jaringan Saudagar Muhammadiyah juga sudah banyak menginspirasi warga Muhammadiyah untuk berbisnis.

Saya dan Pak Nadjikh sering bertukar pikiran mengenai MEK. Ada dua tantangan yang kami hadapi dalam mengurus MEK.

Pertama, ada perbedaan cara antara kami para pengusaha dalam mengembangkan usaha dengan tradisi Muhammadiyah yang berkembang dengan cara filantropi. Kami berkembang dengan

etos bisnis, yang dalam hal tertentu kurang dapat diterima dalam kebiasaan Muhammadiyah.

Kedua, tidak semua pengurus MEK, pengusaha. Sehingga sering terjadi jarak frekuensi antar pengurus. Membesarkan seorang pengusaha haruslah dengan memberi *opportunity with challenge*, bukan sebaliknya *opportunity without challenge*. Karena kekuatan etos kerja pengusaha dibangun dari besarnya tantangan yang dihadapi. Dua hal ini secara pribadi sering kami diskusikan.

Saya bertemu terakhir dengan pak Nadjikh pada 3 Maret 2020. Beliau bersama empat anaknya silaturahmi ke kantor kami. Saat itu, saya juga bersama anak-anak saya menyambut mereka di kantor. Pak Nadjikh mengenalkan keempat orang anaknya kepada kami. Sebaliknya saya juga mengenalkan anak-anak saya kepada mereka.

Pak Nadjikh menyampaikan maksud dari silaturahmi itu, untuk saling mengenal lebih dekat dan kemudian membangun usaha bersama yang cocok. Terutama usaha bersama antara anak-anak pak Nadjikh dengan anak saya. Namun sebelum itu terwujud, saya dikagetkan dengan kabar kepergian beliau.

Setelah pertemuan di kantor kami, tanggal 3 April 2020 Pak Nadjikh masih hadir dalam rapat videoconf bersama beberapa MEK. Pada rapat lanjutan tanggal 7 April 2020, beliau sudah tidak bisa hadir online karena dikabarkan sakit. Dan pada Jum'at, 17 April, beliau telah pergi menghadap Allah SWT. Saya berharap semoga anak-anak saya dengan anak-anak Pak Nadjikh suatu saat bisa membuat suatu usaha bersama sebagaimana harapan Pak Nadjikh saat itu.

Kesan saya selama mengurus MEK PPM Bersama, beliau mempunyai 5 karakter yang menonjol, yaitu:

- 1) Ketuhanan. Beliau sangat taat menjalankan ibadah dan menjalankan bisnis sesuai ajaran Islam.
- 2) Kepedulian. Beliau sangat peduli terhadap orang lain, usahanya sangat membantu UKM dan masyarakat nelayan.
- 3) Kerendahan hati. Meskipun telah sukses, beliau tetap pribadi yang rendah hati, bisa bergaul dengan siapapun.

- 4) Ketangguhan. Beliau tipe pekerja keras, tidak mudah menyerah, optimis, bekerja cepat dan tepat.
- 5) Inovasi. Beliau memiliki keunggulan dalam hal inovasi. Ditangan beliau hasil perikanan diolah menjadi produk-produk makanan yang inovatif dan berkelas.

Kepergian Pak Nadjikh betul-betul membuat Muhammadiyah, umat Islam, dan bangsa ini kehilangan sosok pengusaha besar. Beliau sosok pengusaha Muslim yang layak menjadi panutan dan teladan. Semoga cita-cita untuk kebangkitan ekonomi umat Islam, Muhammadiyah dan bangsa Indonesia bisa kita lanjutkan bersama-sama. Semoga beliau husnul khatimah. Amiin.

**CEO PT. Paragon Technology and Innovation*





Bersama Menteri UMKM pada Acara Muhammadiyah International Bussines Forum di Bali.



Menjadi salah satu pembicara pada acara Muhammadiyah International Bussines Forum di Bali.

Pak Nadjikh Sosok Pluralis

Paychun Limansaputra*

Masa pademik virus Covid-19 tahun 2020, saya sangat kehilangan teman baik. Saya menganggapnya sebagai saudara sekaligus teman diskusi. Dialah Mohammad Nadjikh. Seperti halilintar di siang hari, saya dapat kabar bahwa Pak Nadjikh telah mendahului kita. Saya terasa tidak percaya dan mencoba untuk menghubungi adinda Zainul dan anak-anak beliau. Tetapi semua tidak bisa dihubungi. Saya langsung berlari ke rumah beliau untuk memastikan berita tersebut. Setelah bertemu ananda Resa, saya baru percaya.

Saya tak kuasa menahan kepedihan hati ditinggal beliau dengan sangat mendadak. Banyak teman yang juga tidak percaya atas musibah ini, seperti Kresnayana Yahya, Wibisono Hardjopranoto, Soedomo Mergonoto, Alamsjah, dan Amin Tanjung. Mereka menelpon saya untuk memastikan kebenaran berita tersebut. Mereka memberitahu saya, kita sangat kehilangan tokoh muda yang sangat hebat, pluralis, dan sederhana. Beliau juga sangat memperhatikan usaha kecil mikro.

Beliau yang sudah saya kenal puluhan tahun, selalu tampak enerjik dan sangat pluralis. Beliau tidak membedakan suku dan agama. Sebagai pecinta olahraga jalan pagi, setiap pagi sembari jalan kami biasa berdiskusi masalah negara. Meski kesibukan

beliau dalam bisnis luar biasa. Namun juga tidak lupa untuk membantu negara, khususnya di bidang pendidikan.

Banyak yang kami rencanakan di bidang Pendidikan, tapi apa mau dikata kehendak Tuhan lain adanya. Kami semua sangat kehilangan putra terbaik, masih muda, dan mempunyai visi misi ke depan yang sangat bagus. Pada waktu diangkat menjadi anggota KEIN untuk membantu Presiden, beliau tidak tersanjung, tampak sangat sederhana, dan tetap menerima masukan dari teman-teman. Hubungan kami sangat baik, sering *sharing* soal ekonomi, perdagangan, sosial, dan politik. Seperti tidak ada batas atau sekat, kami laksana saudara serumah.

Saya dan Bapak David dari Universitas Muhammadiyah Malang (UMM) sangat kehilangan beliau. Hal itu karena kami sedang merencanakan proyek untuk UMKM dan rencana besar pembangunan desa-desa perikanan menjadi Desa Wisata Bahari. Semua itu untuk meningkatkan taraf hidup nelayan.

Juga untuk mengembangkan UMKM, khususnya para pedagang bakso dan lain-lain dengan menjual produk perikanan yang higienis untuk meningkatkan protein anak-anak. Anak-anak harus mekonsumsi hasil laut yang kaya protein. Rencana ini baru tahap awal dan mulai digarap. Tetapi sepeninggal beliau, kami jadi mulai dari nol lagi. Saya tetap usahakan untuk mewujudkan impian beliau. Untuk itu, akan saya teruskan pada adinda dan ananda beliau, supaya impiannya menjadi kenyataan.

Masih banyak rencana beliau untuk menjembatani kerjasama pedagang dan saudagar Muhammadiyah dengan pengusaha Tionghoa. Hal itu menjadi perhatian beliau, karena sebagai anak bangsa kita tidak boleh terlalu mudah diadu domba. Karena itu, saat raker Saudagar Muhammadiyah senusantara di Surabaya, saya hadirkan teman-teman pengusaha Tionghoa.

Bahkan Pak Soedomo dari Kapal Api menjadi pembicara. Juga Pak Chairul Tanjung dan Pak Edy dari Yamaha. Sayang upaya beliau belum mendapat respon positif dari teman-teman dan saudagar Muhammadiyah. Saat itu, saya bersama Pak Soedomo sempat diberi kesempatan diskusi dengan Pak Anwar Abbas (Ketua Pimpinan

Pusat Muhammadiyah), Bu Nurhayati dari Wardah Cosmetic, dan Prof Suyatno (Rektor Uhamka). Sayang rencana membawa saudagar Muhammadiyah untuk meninjau perusahaan dan teknologinya serta lembaga pendidikan di China belum terwujud.

Yang juga saya kagumi, beliau minimum 4-5 kali setiap tahun berkunjung ke China untuk hubungan dagang. Beliau mungkin lebih mengetahui tentang perdagangan dengan China daripada saya. Pada 2020, saya diperkenalkan dengan siswa, pengusaha, dan peneliti muda binaan beliau dari IPB di bidang herbal, biotechnology dan pertanian.

Sampai saat ini mereka masih sering menghubungi saya. Karena kami berencana untuk bekerjasama dengan Universitas Biotechnology dari Korea Selatan (Korsel). Beliau juga sempat berjumpa dengan Prof DS Yang (salah satu dari 100 saintis dunia). Beliau bahkan mau mengundangnya untuk meninjau dan persentasi di IPB. Apalagi beliau merupakan bagian dari Wali Amanat IPB.

Masih banyak lagi usaha beliau untuk meningkatkan mutu pendidikan dan kemajuan ekonomi. Yang saya sesalkan, saya termasuk yang diundang untuk mendampingi beliau menerima gelar Doktor Honoris Causa dari IPB pada September mendatang. Beliau ingin sekali mengenalkan saya dengan Rektor IPB. Targetnya, membantu kerjasama IPB dengan Universitas di Korsel. Tapi sekali lagi, Tuhan ternyata berkehendak lain.

Sebagai tokoh Muhammadiyah, beliau bisa menjadi jembatan penghubung bagi teman-teman dari Tionghoa tanpa basa basi. Untuk itu, saya sangat salut atas kepiawaian beliau dalam melobi dan tanpa ada rasa risih dan curiga. Teman-teman bisnis dari kalangan Tionghoa juga sangat menghargai upaya dan hasil kerja beliau dalam memmanage perusahaan.

Kekaguman pada kesuksesan usaha beliau juga muncul dari teman-teman pengusaha Taiwan. Akhir kata, saya harap sepeninggal beliau kita mampu meneruskan visi misinnya yang sangat mulia. Kita harus bersatu padu dan saling membantu untuk mewujudkan cita-cita beliau. Yakni, mengentas kemiskinan dan keterpurukan dalam bidang pendidikan dan entrepreneurship, tanpa ada sekat sosial

ekonomi dan politik demi negara kesatuan Republik Indonesia yang kita cintai.

Jika pengalaman dan cara kerja Pak Nadjikh menjadi panutan teman-teman dan generasi muda, niscaya negeri tercinta bisa menyamai negara maju lainnya. Ayo kita bersatu hilangkan perasaan saling mencurigai sesama anak bangsa. Ke depan kita harus bekerjasama untuk menjadikan negara dan bangsa maju, dan menjadi contoh panutan negara lain di dunia ini.

Keharmonisan kehidupan bangsa juga akan menunjang kemajuan negara. Kita lupakan perbedaan suku, agama, dan kelompok. Kita teruskan usaha Pak Nadjikh, sang pluralis, untuk bersatu menjunjung tinggi semangat patriotisme kebangsaan Indonesia.[]

**Direktur PT Eka Widya Anugerah*

Sahabat Yang Selalu Kukenang

Philip K. Widjaja*

Di salah satu tempat wisata di kota Manila, yang disebut kota tua Intramuros, Philippina, Januari tahun 2017, siang itu matahari terasa begitu terik.

Saya sedang ada rapat umum perusahaan di Manila untuk beberapa hari, kebetulan Pak Nadjikh juga ikut serta. Siang itu, seluruh rangkaian rapat telah selesai, kita semua boleh bersantai sebelum esok pagi terbang kembali ke tanah air. Oleh panitia kecil penyelenggara rapat, diaturkan sebuah acara kecil untuk sekedar tour keliling kota Manila.

Kota tua Intramuros yang kita kunjungi, dalam Bahasa Spanyol artinya “di dalam tembok”, ada di wilayah barat Manila, dekat dengan pelabuhan, dan merupakan cikal bakal kota Manila. Sama dengan kebanyakan besar kota besar yang berada pinggir pantai dimanapun, sejarah awal selalu dimulai dari wilayah dekat pelabuhan, seperti kota tua di Batavia (sekarang Jakarta), kota tua di Hujung Galuh (sekarang Surabaya) dan sebagainya. Banyak sekali bangunan kuno bersejarah di Intramuros. Beberapa di antaranya telah dilindungi Unesco. Kita kunjungi Benteng San Diego buatan Spanyol di sana yang telah berdiri pada 1571, dan banyak sekali peristiwa bersejarah berlangsung di tempat ini.

Seperti biasanya, di tempat yang banyak dikunjungi wisatawan, selalu banyak penjual oleh-

oleh yang menarik perhatian. Dalam rombongan kita, ibu-ibu dan bapak-bapak tidak membuang waktu lama setelah melihat peninggalan sejarah, mereka segera tenggelam berbaur dengan turis manca negara keluar masuk toko souvenir, dan tawar menawar dengan segala gaya bahasa. Maklum, di Philipina, selain bahasa Tagalog sebagai bahasa kedua di pulau Luzon bagian tengah tempat kota Manila berada. Bahasa resminya, bahasa Inggris dengan logat Spanyol yang sangat kental. Rombongan kita selain beli sesuatu buat kenangan, mungkin juga hitung-hitung titipan belanja dari keluarga, teman, kolega di kantor, dan mungkin tetangga.

Oleh karena sudah beberapa kali kunjungi Manila, saya tidak ikutan belanja oleh-oleh lagi. Saya lebih memilih berada di pinggir jalan melihat sekeliling, melihat hiruk-pikuk suasana di sana. Kendaraan wisata hilir mudik, manusia berlalu-lalang, becak sepeda dengan hiasan warna warni menawarkan jasanya untuk keliling komplek wisata itu, penjajah makanan kecil dan minuman ada di segala arah pandangan. Saya temukan Pak Nadjikh yang juga lebih tertarik hal-hal di luar toko.

Bu Nadjikh kali ini ikut mendampingi sang suami. Beliau dengan setia dan sabar menunggu Pak Nadjikh. Rupanya, banyak sekali hal-hal kecil yang selalu menjadi perhatian Pak Nadjikh. Hari itu, perhatiannya jatuh pada barang dagangan pengasong berupa makanan kering dan ice cream, mulai dari kemasan, komposisi dan rasanya, perusahaan pembuatnya, harga jualnya dan banyak lagi. Sambil ngobrol panjang dengan saya, beliau ingin cari tahu lebih dalam sesuatu yang baru, itulah yang membentuk kepribadian yang selalu inovatif dan kreatif.

Saya kenal Pak Nadjikh sudah cukup lama, kita sama-sama tinggal di zona barat kota Surabaya, dan berjarak sekitar 4 km saja. Beliau seorang pengusaha sukses yang tekun, dan juga peduli pada sekeliling. Tidak heran beliau cukup aktif di luar urusan bisnisnya. Seperti aktif di KADIN Jatim, asosiasi, group alumni, dan tentu di Muhammadiyah.

Sebagai seorang pimpinan, tidak harus selalu duduk tinggi di atas, tapi bisa menyapa siapa saja tanpa melihat status sosialnya, tidak

harus selalu pamer kemewahan. Namun bersahaja sikapnya, tidak mementingkan kepentingan dan kenikmatan dirinya sendiri, tapi lebih mengedepankan pengembangan organisasi, baik milik sendiri maupun milik masyarakat, dan selalu memikirkan nasib orang banyak.

Itulah sosok pimpinan yang ingin saya catat, seorang sahabat bernama Mohammad Nadjikh.

Pak Nadjikh coba beli beberapa makanan dan minuman kecil di kaki lima. Hanya sekejap, beliau sudah akrab dengan pedagang itu dan diajak diskusi pedagangnya: berapa pendapatan dan keuntungan pedagang itu, bagaimana memperoleh sumber dagangannya dan bagaimana trend serta persaingan yang ada. Sungguh pemandangan yang jauh dari kelaziman seorang tokoh pengusaha hasil laut yang sangat sukses.

Pak Nadjikh berasal dari keluarga kurang mampu. Beliau mengalami kepedihan hidup dalam masa kecilnya. Namun demikian, beliau tidak pernah menyerah kepada keadaan, dan telah menunjukkan sifat kewirausahaan sejak mahasiswa, sekaligus kemampuan manajemen dan kekuatan memimpin. Sebagai anak sulung dalam keluarga, beliau sudah mulai memikul beban sejak duduk di bangku kuliah.

Aktivitas sosial menjadi bagian penting dan menyita perhatian dan keantusiasan beliau, rajin bergabung dalam berbagai organisasi dan menjabat pada posisi penting, bahkan duduk di Komite Ekonomi Nasional yang langsung dilantik presiden, tidak membuat dirinya merasa sebagai orang penting, atau bergaya sebagai orang penting. Bagi Pak Nadjikh, yang penting adalah sumbangan pemikiran dan segala upaya yang beliau mampu lakukan, sebagai kontribusi nyata kepada organisasi demi kemajuan bersama.

Hal tersebut juga mewarnai corak perusahaan yang dipimpin, usaha beliau selain didukung oleh lebih dari 5000 orang karyawan didalam, juga didukung oleh lebih dari 600 kelompok Usaha Kecil Menengah, yang memperkerjakan lebih dari seratus ribu orang. Disinilah filosofi usahanya menonjol, bahwa tidak harus semua usaha diambil dalam perusahaan, tapi lebih ke bentuk kemitraan yang membagikan rejeki ke banyak orang.

Kehidupan yang sulit waktu kuliah, sampai kemudian berhasil membangun usaha yang sangat besar bukanlah hal mudah, butuh keuletan, kesungguhan hati, pengorbanan dan banyak asam garam lagi. Pak Nadjikh tidak pernah ingin menyimpan pengalaman perjalanan hidup ini sebagai milik pribadinya, beliau yang energik selalu antusias membagikan kepada siapa saja, terutama para mahasiswa, untuk membentuk generasi mendatang yang tangguh, dan memberi sumbangsih dalam memperkuat perekonomian negara.

Beliau menempuh cara dengan pemberian seminar, kuliah umum, diskusi publik, juga memberi contoh dengan upaya nyata, seperti pada Jaringan Saudagar Muhammadiyah, Himpunan Mahasiswa Perikanan Indonesia, Himpunan Alumni IPB, dan sederet asosiasi pengusaha lainnya.

Waktu di Intramuros terasa berlalu dengan cepat. Panitia memanggil kita semua untuk segera naik bus kembali. Pak Nadjikh masih dengan semangat menikmati apa yang ada di sekelilingnya, bahkan sibuk untuk mencoba rasa mengendalikan becak sepeda di sana, dan kita pun berhenti berdiskusi dan bercengkrama, berbaur kembali dengan anggota rombongan yang lain, yang keluar dari toko-toko dengan tas belanja di tangan masing-masing.

Itulah sepotong kenangan dengan Pak Nadjikh yang saya catat. Setelah itu, kita jarang ada kesempatan bertemu, paling hanya melalui media sosial, atau obrolan pendek ketika menunggu jadwal penerbangan di lounge bandara saja, sampai tiba-tiba menerima kabar pada Jumat pagi (17/4/2020), bahwa Pak Nadjikh telah mendahului kita semua menghadap Sang Pencipta.

Namun ketauladanan Pak Nadjikh akan tetap terukir dalam hatiku, untuk selamanya. Demikian juga di hati keluarga besar beliau, para sahabatnya, jajaran dalam perusahaan dan bisnisnya, para mahasiswa, dan masyarakat luas. Semoga beliau merasa damai di sisi-Nya. Amin.

**Ketua Pimpinan Pusat-Persatuan Umat Buddha Indonesia*



Pak Nadjikh di Manila pada 14 Januari 2017

Sempat Dicurigai Mau Dongkel Menteri

Qosdus Sabil*

Nama Pak Nadjikh begitu memesona bagi saya. Apalagi dengan kinerja PT. Kelola Mina Laut yang sudah sangat terkenal reputasinya sebagai salah satu pemain besar Industri Perikanan di Indonesia.

Tak kurang, Buya Anwar Abbas dalam testimoninya saat Peresmian Pabrik KML Food ke-46 di Kawasan Industri Sentul Bogor, secara khusus mendoakan Pak Nadjikh segera masuk dalam ulasan Forbes Magazine sebagai salah satu dari Daftar *Top Ten* Orang Terkaya di Indonesia.

Mas Tris, panggilan akrab Sutrisno Bachir, pengusaha Muhammadiyah yang menjabat Komite Ekonomi dan Industri Nasional (KEIN) tahun 2014-2019, sering memuji tanpa *tedeng aling-aling* kehebatan dan kecemerlangan bisnis industri perikanan KML di tangan Pak Nadjikh.

Mau Dongkel Menteri?

CEO PT Kelola Mina Laut ini pernah dituduh berambisi ingin mendongkel Susi Pudjiastuti sebagai Menteri Kelautan dan Perikanan. Hal itu merujuk pada cerita Mas Tris, ketika menerima pengaduan para pelaku usaha perikanan nasional di Kantor KEIN

di Medan Merdeka Barat Jakarta tahun 2016.

“Menteri Susi Pudjiastuti pernah curhat kepada saya, merasa Ir Mohammad Nadjikh berambisi ingin menggantikan dirinya sebagai menteri. Alasannya, Nadjikh mengkritik Peraturan Menteri yang dia buat yang dianggap merugikan pelaku usaha perikanan,” tutur Mas Tris.

“Saya bilang, Mbak Susi salah alamat. Lha wong Pak Jokowi itu sejak awal sebenarnya sudah beberapa kali meminta langsung kesediaan Pak Nadjikh sebagai Menteri Kelautan dan Perikanan. Namun Pak Nadjikh selalu dengan halus menolaknya. Sehingga, akhirnya Pak Jokowi minta Mbak Susi menjadi menteri,” kata Mas Tris.

“Saya beritahu begitu, Mbak Susi langsung adem. Bu Susi itu sudah lama kenal saya. Dia supplier di anak perusahaan perikanan yang saya miliki. Bahkan sejak awal mula Susi merintis bisnisnya,” tambah Mas Tris.

Industri Perikanan Ambruk

Sutrisno Bachir di acara itu menyatakan, hanya orang-orang gila seperti Nadjikh yang bisa eksis. Nadjikh ini diam-diam sudah jadi konglomerat. Di tengah hantaman kebijakan Peraturan Menteri (Permen) Perikanan dan Kelautan hampir semua sektor bisnis perikanan terkapar. Tapi perusahaan Nadjikh justru makin gila. Pabriknya PT KML malah bertambah. Bahkan beberapa di antaranya joint langsung dengan perusahaan Jepang.

Setidaknya ada enam Permen yang mematikan usaha perikanan. Seperti Permen larangan alat tangkap cantrang, larangan beroperasinya kapal buatan asing, Perusahaan campuran/gabungan modal asing dan domestik, larangan alih muatan di tengah laut, larangan penggunaan pukot udang untuk kapal khusus penangkap udang, larangan menangkap lobster, rajungan, dan kepiting.

Saat itu Pak Nadjikh mengkritik bukan semata sebagai pengusaha, tapi menjalankan tugas KEIN memimpin Pokja Industri Perikanan, Maritim, dan Peternakan. Ketika terjun ke lapangan atau menerima pengaduan, Pak Nadjikh sangat pandai mendengar

keluhan pelaku usaha.

Bulan pertama di Pokja, langsung maraton safari ke sentra perikanan nasional di seluruh Indonesia. Melihat dan mencoba mengurai benang kusut kebijakan pemerintah dan dampaknya secara langsung terhadap kehidupan nelayan dan pembudidaya ikan. Setelah data didapat, Pak Nadjikh menggelar diskusi bersama para pakar dan tenaga ahli. Hasilnya dirumuskan sebagai bahan masukan KEIN kepada Presiden RI.

Tak lama kemudian lahir Inpres No.7/2016 yang memerintahkan kepada Menteri Susi untuk segera merevisi Permen yang menghambat usaha perikanan nasional. Secara khusus presiden meminta Menteri Susi segera mengakhiri kegaduhan di kalangan pengusaha perikanan nasional.

Tak Mau Melaksanakan Inpres

Masukan KEIN kepada presiden dari hasil kerja pak Nadjikh inilah yang dianggap Susi sebagai ambisi ingin menggantikannya sebagai menteri. Sikap Susi ternyata tak mau melaksanakan Inpres No. 7/2016.

Di lapangan memang banyak usaha perikanan hancur karena Permen itu. Misalnya, budi daya keramba jaring apung kerapu di beberapa pulau Provinsi Lampung. Kehancuran ini juga terjadi di tempat-tempat lain. Pengusaha dan nelayan pun akhirnya protes hingga ke istana.

Usaha budidaya kerapu hancur oleh Permen yang mengatur kapal buyer pengangkut ikan hidup seperti kerapu, lobster dan lainnya umumnya dari Hongkong dan Taiwan hanya boleh singgah di satu titik check point.

Padahal lokasi sentra Keramba Jaring Apung (KJA) budidaya kerapu tersebar di pulau-pulau kecil berair tenang mulai Sumbawa, Lombok, Bali, Situbondo, Lamongan, Lampung, Babel, Pangkalan Susu, Mentawai hingga Sabang Aceh. Dari satu *check point* hanya mampu menyiapkan maksimal 35-50 ton kerapu hidup. Akibatnya kapal buyer dari luar tidak ada yang masuk ke Indonesia karena inefisien.

Ironisnya, Menteri Susi meluncurkan proyek KJA berbahan fiber impor dari Norwegia ditempatkan di pantai selatan Jawa Barat, Pandeglang Banten hingga Aceh yang berombak besar dan keras. Dalam beberapa bulan KJA fiber hancur. Kalah jauh dengan KJA buatan rakyat berbahan kayu kelapa dan tong bekas yang diletakkan di lokasi budidaya laut yang tenang.

Proyek-proyek KJA berbahan fiber impor di Laut Selatan ini akhirnya mangkrak menyebabkan kerugian negara ratusan miliar. Masuk KPK (Komisi Pemberantasan Korupsi) dan menyeret pejabat eselon I Kementerian Kelautan dan Perikanan ke pengadilan.

Di kalangan pengusaha, Menteri Susi dinilai gagal membangkitkan industri perikanan bahkan mematikan. Menurut mereka, satu-satunya prestasi Susi adalah pemberantasan *illegal fishing* dengan penenggelaman kapal yang dipublikasikan terus menerus hingga membuatnya tenar.

Kegagalan mediasi demi mediasi akhirnya memicu aksi massa nelayan di berbagai kota di pantura Jawa, hingga berlanjut ke Istana. Asosiasi Nelayan dan Pembudidaya Ikan dari seluruh Indonesia juga menuju Kantor PP Muhammadiyah Menteng Raya Jakarta minta bantuan menyelesaikan masalah dunia perikanan.

Belajar dari Almarhum

Saya merasa sangat beruntung, mendapat kesempatan dan pengalaman sangat berharga, dapat bergabung sebagai salah satu dari 7 Tenaga Ahli Pokja Perikanan, Maritim dan Peternakan KEIN, dan berinteraksi langsung menjadi anak buah Pak Nadjikh.

Banyak hal yang bisa saya pelajari langsung dari sosok Pak Nadjikh. Karakter leadershipnya begitu kuat. Di samping pandai mengorganisasi jaringan. Beliau juga sangat pandai “mendengar”. Sesuatu yang jarang dimiliki orang sukses. Beliau tidak banyak bicara, berdebat, sibuk diskusi dan berwacana, seperti kebanyakan Tokoh politik di negeri ini. Sikap Beliau selaras seia sekata dengan tindak dan perbuatan.

Lama tak bersua, Jumat 17 April 2020 pukul 10.00 pagi semua beranda media memberitakan berpulangnya Pak Nadjikh untuk

menghadap ke hadirat Ilahi.

Berkabut mata ini membaca beberapa testimoni para tokoh terhadap Pak Nadjikh. Ada sejumlah penyesalan dalam hati, mengapa hanya sebentar saya berguru langsung kepada beliau.

Allahuyarham Muhammad Nadjikh

Selamat mudik ke Kampung Keabadian

Kami merindukanmu, dan pasti akan menyusulmu ke sana.

**Tenaga Ahli Pokja Industri Perikanan, Maritim dan Peternakan
Komite Ekonomi dan Industri Nasional, periode 2016-2017.*



Mohammad Nadjikh

Penggerak Saudagar Muhammadiyah

Entrepreneur Kelas Dunia Yang Saleh

Rokhmin Dahuri*

Saya mengenal Mas Nadjikh sejak dia masuk IPB pada awal 1980. Sebagai senior tiga tahun di atas Mas Nadjikh, saya bersahabat dengannya melalui dua jalur. *Pertama*, kami berdua sesama aktivis mahasiswa IPB dan anggota HMI (Himpunan Mahasiswa Islam) Cabang Bogor. Selain sebagai Wakil Ketua Dewan Mahasiswa IPB Bidang Eksternal periode 1979-1981, saya merangkap sebagai Ketua HMI Cabang Bogor pada periode yang sama. Maka, meskipun kami berbeda fakultas.

Mas Nadjikh di Jurusan Teknologi Industri, Fakultas Teknologi Pertanian; sedangkan saya menuntut ilmu di Jurusan Manajemen Sumber Daya Perikanan, Fakultas Perikanan. Namun, beragam kegiatan ekstrakurikuler di Dewan Mahasiswa maupun HMI merekatkan persahabatan kami berdua.

Kedua, melalui adik kandung saya, Suminta Ismail yang kebetulan satu kelompok dengan Mas Nadjikh ketika mereka berdua mengikuti kuliah umum bersama (matrikulasi) pada semester-1 dan semester-2 di IPB. Sebulan sekali, saya

mengunjungi adik saya di tempat kostnya, Babakan Fakultas. Dan sebaliknya, adik saya bersilaturahmi ke tempat kost saya, di Babakan Gunung Gede. Nah, setiap kami saling bersilaturahmi, Mas Nadjikh sering ikut bersama adik saya.

Mas Nadjikh menorehkan prestasi akademik yang sangat gemilang. Sejak tingkat satu sampai lulus IPB, dia selalu lulus dengan predikat *cum laude* dan menjadi mahasiswa teladan. Selain cemerlang secara akademis, Mas Nadjikh pun memberikan kursus kepada mahasiswa juniornya, membantu mengerjakan proyek-proyek para dosennya untuk mendapatkan penghasilan guna membiayai kuliah dan hidupnya selama kuliah di IPB.

Sebagai anak sulung, Mas Nadjikh mengirimkan sisa penghasilannya ke orang tuanya di Gresik untuk membantu membiayai sekolah adik-adiknya. Jadi, jiwa kewirausahaan (*entrepreneurship*) dan kedermawanan Mas Nadjikh sebenarnya mulai tertempa sejak dia kuliah di IPB. Mas Nadjikh juga seorang muslim yang sangat religius, rajin beribadah, baik yang wajib maupun sunnah. Hidupnya sederhana, baik, *low profile*, dan sangat enak sebagai teman bicara, diskusi, dan berbagi pengalaman hidup.

Sejak lulus sebagai sarjana perikanan IPB pada September 1981, saya langsung melamar sebagai dosen di Fakultas Perikanan IPB. Mas Nadjikh sendiri lulus dari Fakultas Tekonologi Pertanian IPB pada 1984. Dalam rentang waktu 1981-1984 kami berdua masih suka silaturahmi, baik melalui acara KAHMI-HMI maupun acara kampus lainnya, sekitar sekali dalam tiga bulan. Begitu Mas Nadjikh lulus dari IPB, kalau tak salah dia langsung bekerja pada salah satu perusahaan industri pengolahan perikanan terbesar di Indonesia, yang berlokasi di Banyuwangi. Sejak saat itu, kami tidak pernah jumpa lagi. Tetapi, saya terus mengikuti kiprah Mas Nadjikh, sampai dia mendirikan perusahaan industri perikanan sendiri, bernama PT. Kelola Mina Laut (KML) pada 1994.

Kemudian, ketika saya diberi amanah menjadi Direktur Jenderal Pengelolaan Kelautan, Pesisir, dan Pulau-Pulau Kecil; Departemen Kelautan dan Perikanan (DKP); Kabinet Persatuan Indonesia dibawah kepemimpinan Presiden KH. Abdurrahman Wahid dan Wakil Presiden Megawati Soekarnoputri pada September 1999, saya memanggil Mas Nadjikh untuk mendukung program unggulan kami bernama PEMP (Program Pemberdayaan Masyarakat Pesisir).

Mengapa kami memerlukan dukungan Mas Nadjikh, yang pada saat itu sudah menjadi salah satu dari 10 perusahaan perikanan terbesar di Indonesia. Karena, PEMP mengedukasi dan melatih masyarakat pesisir (nelayan, pembudidaya ikan, pengolah ikan, dan usaha perikanan lainnya) untuk menjalankan usahanya yang lebih menguntungkan dan kesejahteraan secara berkelanjutan.

Selain itu, DKP bersama Pemerintah Kabupaten/Kota yang mendapatkan bantuan pinjaman dana pun memberikan pinjaman modal usaha kepada individu masyarakat pesisir untuk melakukan usaha (bisnis) perikanan. Nah, di sini saya minta PT. KML membeli komoditas hasil tangkapan nelayan maupun dari pembudidaya, dengan harga yang menguntungkan nelayan atau pembudidaya ikan. Dengan demikian, para nelayan dan pembudidaya ikan yang ikut PEMP mendapatkan harga jual ikan yang relatif stabil dan menguntungkan. Ini karena adanya jaminan pasar ikan dari PT. KML bagi para nelayan dan pembudidaya ikan.

Kerjasama sinergis kami berdua semakin meningkat, produktif, dan bermanfaat bagi masyarakat, sejak saya diberi amanah menjadi Menteri Kelautan dan Perikanan di Kabinet Persatuan Indonesia, dari 4 Juni-19 Oktober 2001. Dan, di Kabinet Gotong Royong dibawah kepemimpinan Presiden Megawati Soekarnoputri dan Wakil Presiden Hamzah Haz, dari 20 ktober 2001 hingga 20 Oktober 2004.

Mas Nadjikh terus mengembangkan bisnisnya di bidang industri pengolahan perikanan, dan saya dorong juga Mas Nadjikh untuk membuka usaha baru di bidang penangkapan ikan dan budidaya udang tambak. Alhamdulillah, saya diundang Mas Nadjikh untuk meresmikan beroperasinya Unit Kedua Pabrik Pengolahan Ikan PT. KML di Gresik pada Oktober 2002.

Lalu, meresmikan pabrik pengolahan ikan yang baru di Kawasan Industri Makasar pada Juli 2003. Dan, pada Maret 2004 dalam mendukung program nasional Gemarikan (Gerakan Makan Ikan Nasional), PT. KML pun membuka Gerai Produk *Seafood* Olahan PT. KML (bakso ikan, *crab sticks*, udang tempura, dan produk berbasis surimi lainnya) di beberapa *malls* (pasar swalayan) di Jakarta, Surabaya, dan Bandung.

Salah satu *legacy platinum* kami di sektor kelautan dan perikanan adalah keberhasilan kami untuk menyatukan perusahaan pengeksport peroduk perikanan dari Indonesia dalam satu *stand* (*booth*) dalam setiap pameran *seafood* (*seafood fairs*) berkelas dunia, seperti di Brussel (Belgia), Boston (USA), Busan (Korea Selatan), Qingdao (China), dan Singapura. Pasalnya, sebelum 2002, setiap perusahaan perikanan Indonesia membuka *stand* masing-masing di sejumlah *seafood fairs* di atas.

Kita bangsa Indonesia bersyukur dan bangga punya salah satu putra terbaik, Mas Nadjikh yang berhasil mendirikan PT. KML yang mengeksport produk perikanan bernilai tambah tinggi ke Jepang, USA, Uni Eropa, Korea Selatan, China, Timur Tengah, Afrika, dan negara-negara lainnya. Alhamdulillah kini PT. KML mejadi perusahaan Industri Pengolahan Perikanan terbesar kedua di Indoensia.

Selamat jalan Mas Nadjikh menemui Allah Azza wa Jalla, Pencipta manusia dan alam semesta. Semoga Mas Nadjikh terhindar dari semua siksa kubur dan neraka, dan menjadi penghuni surga Allah SWT. Insyaallah, kami insan kelautan dan perikanan yang masih diberi amanah hidup di dunia oleh

Allah swt dapat meneruskan ruh perjuangan dan dedikasi Mas Nadjikh dalam menjadikan Kelautan dan Perikanan sebagai sektor unggulan (*leading sector*) dan *prime mover* pembangunan nasional menuju Indonesia yang maju, adil-makmur, berdaulat, dan diberkahi Allah pada waktu yang tidak terlalu lama, tahun 2035 insyaallah.

**Guru Besar Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan IPB; Ketua Umum Gerakan Nelayan dan Tani Indonesia; Ketua Umum Masyarakat Akuakultur Indonesia; Vice Chairman of International Scientific Advisory Board of Center for Sustainable Coastal and Ocean Development, University of Bremen, Germany; Honorary Ambassador of Jeju Islands and Busan Metropolitan City, Republic of Korea; Menteri Kelautan dan Perikanan 2001-2004; Koordinator Penasehat Menteri Kelautan dan Perikanan 2019 - 2024*



Pembukaan Muhammadiyah International Business Forum yg digelar Jaringan Saudagar Muhammadiyah, di Denpasar 25-27 November 2019.

Sederhana, Tidak Bedakan Teman dan Pengusaha Sukses

Sambari Halim Radianto*

Saya sangat merinding dan terenyuh (terharu) bila mengingat masa lalu sekitar 1987-1989. Saat itu, kami masih tinggal di Surabaya dan beliau masih bekerja di perusahaan BUMN Pabrik Coklat PT. Karya Nusantara. Saat itu almarhum Mohammad Nadjikh juga menjabat sebagai Dekan di Universitas Muhammadiyah dan saya menjadi Dosen. Begitu luar biasanya beliau dalam membagi waktu antara bekerja dan sebagai abdi negara di bidang pendidikan. Demikian besar semangat beliau dalam menjalankan kedua peran tersebut.

Saat mulai merintis pendirian Universitas Muhammadiyah Gresik, yang ketika itu masih ikut Jember dan Surabaya, saya dan beliau sangat serius berfikir, “Bagaimana caranya agar Universitas Muhammadiyah ini bisa berdiri di Gresik?”. Di mulai dari Universitas Muhammadiyah, yang *ndompleng* di Jl. KH. Kholil 72, Gresik.

Kami mulai untuk merintis, mengembangkan, hingga membebaskan tanah di sebelah utara SMA Muhammadiyah, yang saat itu menjadi kampus sementara yang dipinjamkan, lebih tepatnya di bagian perpustakaan. Dan insyaallah pada akhirnya sudah terbebaskan seluruh area, tanah di sekitar Jl. KH.

Kholil 72 hingga lokasi sekitar pantai utara.

Perjuangan tidak berhenti sampai di situ saja. Beliau bersama pak Imamto Gofar yang saat itu menjabat sebagai wakil rektor salah satu Universitas di Gresik, terus-menerus berusaha secara maksimal untuk mewujudkan berdirinya Universitas Muhammadiyah Gresik.

Salah satu hal yang membuat saya kagum pada sosok Mohammad Nadjikh, adalah semangatnya yang tak kenal lelah. Sehingga saya, ibu Diana dan pak Abdul Hamid menjadi termotivasi untuk bersama-sama segera merealisasikannya, walau saat itu kami tidak memiliki dana yang cukup. “Seng penting ngadek dhisek!” ucap beliau saat itu yang paling saya ingat.

Berbagai kesempatan bincang-bincang dan diskusi kami telah lalui, hingga pada akhirnya kami bertekad secara bergotong-royong berhasil mendirikan Universitas Muhammadiyah yang berada di atas tanah Bapak Haji Bisri. Sangat luar biasa! Sebuah perjuangan tak ternilai manfaatnya yang telah saya lalui dan capai bersama dengan beliau.

Hidup yang Mampu Memberikan Manfaat

Secara berangsur-angsur dan perlahan, namun pasti, pada waktu yang hampir bersamaan Mohammad Nadjikh telah berhasil merintis bisnisnya di bidang perikanan. Sungguh sebuah perjuangan penuh keuletan dari seorang etreprenuer sejati yang berangkat dari keluarga sederhana, yang saat itu mewakili kondisi rakyat Gresik sebagai keluarga nelayan.

Saya berangan-angan bila seandainya bangsa kita atau masing-masing kabupaten terdapat 3 orang seperti beliau, saya sangat optimis dan yakin sekali situasi krisis ekonomi atau krisis apa pun insyaallah akan teratasi.

Saya sebagai seorang sahabat, rekan seperjuangan beliau dalam membangun dunia pendidikan di Gresik, serta sama-sama memiliki latar belakang dari kalangan swasta, merasa sangat bangga dan salut akan semangat dan cita-cita beliau. Tepatnya pada 17 Agustus tahun 1994 Mohammad Nadjikh berhasil mendirikan perusahaan perikanan berskala internasional yang diberi nama PT. Kelola Mina Laut (KML),

berawal dari unit pengolahan ikan Teri Nasi (*Chirimen*) dengan pasar ekspor ke Jepang. Pabrik yang dibangun sangat sederhana, terletak di desa Sobontoro, Kecamatan Tambakboyo, Tuban.

Pada 2001 beliau berhasil mendirikan pabrik KML, di Kawasan Industri Gresik sebagai kantor pusat dan juga sebagai pabrik proses pengolahan Ikan (*Fish*), Udang (*Shrimp*), Rajungan (*Crab*) serta *Cold Storage* untuk menyimpan produk-produk yang akan diekspor. Dalam peresmiannya mengundang Menteri Kelautan dan perikanan RI bapak Prof. Dr. Ir. Rokhmin Dahuri MS. dan saya saat itu menjabat sebagai Wakil Bupati Gresik.

Dalam kesempatan tersebut, beliau memberikan semangat dan inspirasi untuk selalu terus berjuang menaikkan taraf kehidupan masyarakat pada umumnya dan memberikan peluang pekerjaan di wilayah Gresik. Alhamdulillah sekarang anak-anak perusahaan yang tergabung dalam KELOLA Group sudah berkembang pesat hampir di seluruh Indonesia, hingga sekarang.

Tidak berhenti di situ, beliau terus mengembangkan bisnis usahanya di bidang lainnya. Antara lain bidang Agro bersama dengan produk-produk Edamame, Ubi-ubian serta di bidang distribusi, perdagangan dan lini-lini bisnis terkait lainnya yang saling mendukung dan terintegrasi secara menyeluruh.

Pengembangan portfolio bisnis tersebut merupakan salah satu keahlian beliau yang sangat menonjol. Saya kagum bagaimana beliau mengelola semua lini bisnis tersebut, sebagaimana pernah disampaikan di beberapa kesempatan bahwa dalam menjalankan bisnis-bisnis ini haruslah berpedoman pada prinsip pemerataan kesejahteraan. Sesuai dengan angan-angan dan harapan beliau, melalui KELOLA Group beliau berharap mampu menjadi contoh model perusahaan asli nasional yang mampu mewujudkan target Indonesia sebagai Negara Agro Maritim terbesar di dunia, mampu menjadi bangsa mandiri dan berdaulat.

Sebuah prinsip sederhana yang konsisten diterapkan, semua bisnis yang beliau ataupun KELOLA Group jalankan, harus mampu memberikan manfaat kongkrit bagi masyarakat sekitar dan pada umumnya. Sehingga secara tidak langsung masyarakat yang telah

memperoleh manfaat tersebut naik taraf kehidupannya.

Pada gilirannya mereka senantiasa mendoakan bisnis beliau secara terus-menerus dan sukarela. Sebagai warga masyarakat Gresik, tentu saya sangat bangga mempunyai sahabat sebagai seorang pengusaha sukses, berkembang dan mempunyai jiwa *entrepreneur* yang bisa menjadi tauladan bagi masyarakat Gresik khususnya dan Indonesia pada umumnya.

Masih teringat dalam benak saya, beliau sahabat yang tidak cepat putus asa dan tidak gampang menyerah. Apa yang dipikirkan selalu berwawasan ke depan yang lebih baik, berpotensi menciptakan lapangan kerja baru yang akan membantu mengurangi kemiskinan dan, “Gimana caranya bisa terealisasi.” Itu salah satu kalimat yang selalu beliau katakan.

Mohammad Nadjikh juga aktif di bidang ekonomi dan pernah menjabat sebagai ketua Majelis Ekonomi Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jawa Timur, Wakil ketua PWM Jatim dan Majelis Ekonomi Pimpinan Pusat Muhammadiyah.

Selama hidup, Mohammad Nadjikh sangat senang melihat anak-anak muda yang mempunyai jiwa *entrepreneur* dan selalu ingin mengembangkan pendidikan Pondok Pesantren. Saya yakin pengalaman perjuangan bersama beliau ini menjadi salah satu pengalaman berharga saya, dan akan saya bagikan kepada siapa pun agar terinspirasi menjadi *the Next Nadjikh* di masa mendatang.

Beberapa hal penting yang saya garis bawahi dan berkesan dari seorang Mohammad Nadjikh, antara lain: Kesederhanaan, Tidak Membeda Bedakan Teman yang satu dengan yang lain dan selalu haus untuk Belajar, dan terus belajar lagi. Sehingga menjadi pengusaha sukses.

Ke depan saya sangat berharap ada penerus perjuangan dan cita-cita beliau, khususnya bagi putra-puteri dan keluarga almarhum. Akhir kata saya selalu berdoa bagi beliau semoga segala amal ibadahnya selama di dunia, diterima Allah SWT dan nanti di akhirat mendapat tempat yang mulia di surga Allah SWT. Aamiin.

**Sahabat Almarhum & Bupati Gresik*

Sosok Panutan, Pengayom, dan Pelindung Transformasi UMG

Setyo Budi*

Keluarga besar Universitas Muhammadiyah Gresik (UMG) merasa sangat kehilangan atas berpulangnya Mohammad Nadjikh pada hari yang indah, Jumat (17/4/2020). Semoga almarhum husnul khatimah, dimuliakan Allah disisi-Nya dan keluarga yang ditinggalkan ditambahkan kesabaran, dan keikhlasan menerima ketetapan-Nya. Kini tidak terasa almarhum telah meninggalkan kita untuk selamanya.

Saya sangat mengenal almarhum secara lahiriah dan batiniah. Beliau secara resmi mulai bulan Juni 2017 diangkat sebagai Ketua Badan Pembina Harian (BPH) UMG. Di sinilah peran aktif beliau sangat penting dalam memberikan arahan dan warna serta budaya kerja yang dilandasi 3 pilar utama yaitu ABG (*Akademic, Business, Government*).

Beliau selalu menekankan agar UMG berpacu dan mengejar ketertinggalan dari PTM di Jawa Timur. Untuk itu, beliau selalu menekankan pengelolaan yang transparan dan akuntabel berlandaskan tiga pilar utama dengan titik berat manajemen bisnis. Saya selaku rektor, sangat bersyukur dan bangga memiliki Ketua BPH yang muda tetapi berhasil menjadi pengusaha pribumi sukses dengan memberdayakan

masyarakat. Beliau selalu memaksa saya sebagai rektor untuk berlari kencang dalam membangun UMG. Juga memberikan contoh konkrit bisnis group PT KML (Kelola Mina Laut) dari mulai usaha modal nol sampai besar dengan tingkat kesulitan yang berat dan kompleks sampai berhasil membangun 76 perusahaan.

Beliau sangat memahami tingkat kesulitan yang kompleks, di UMG. Beliau senantiasa memotivasi saya, dan ada di belakang kebijakan saya sebagai rektor. Kami diminta memenuhi target capaian visi dan misi UMG terwujud pada 2030. Lebih hebat lagi, beliau meminta saya mengelola UMG dengan model perusahaan. Tahun pertama saya selaku rektor bekerja penuh ketegangan, karena semua hal yang menyangkut keuangan dan SDM harus lapor ketua BPH. Di sisi lain, saya selaku rektor harus mengelola keuangan secara transparan dan akuntabel. Hal substansi yang menjadi tantangan berat kami tiap tahun harus meningkatkan gaji pokok 5% dan kesejahteraan dosen serta tenaga kependidikan. Atas dasar itu, saya berusaha meyakinkan beliau bahwa program yang kami buat dapat terlaksana dengan baik dan menjadikan beliau yakin bahwa saya mampu mewujudkan.

Berkat kerjasama yang baik dan dukungan penuh pimpinan rektorat, dekanat, kaprodi, seluruh dosen, tenaga kependidikan, ORMAWA, dan seluruh mahasiswa, alhamdulillah program dan target dapat terlaksana, bahkan terlampaui. Saya selalu berkonsultasi dengan beliau khususnya dalam rangka percepatan pengembangan dan peningkatan kualitas SDM, lulusan, sarana prasarana, dan peningkatan pelayanan. Dalam hal ini beliau secara khusus mendukung dan menyerahkan sepenuhnya pelaksanaannya kepada saya. Saya sangat bangga dan terharu, beliau mendukung sepenuh hati. Siapa pun yang menghambat program rektor akan berhadapan dengan beliau.

Kolaborasi dengan pihak eksternal juga semakin harmonis dan saling menguntungkan. Hal itu menambah kepercayaan beliau kepada saya semakin tinggi. Terbukti hampir 100% kewenangan BPH dipercayakan kepada saya selaku rektor dengan catatan khusus. Saya harus melaporkan apa saja program dan sejauh mana

realisasinya. Kondisi demikian semakin memberikan peluang saya lebih kreatif dan inovatif serta bertanggung jawab. Prinsip beliau, semuanya dilaporkan secara lisan maupun tertulis. Di sinilah peran dan tanggung jawab beliau sangat kuat terhadap kemajuan UMG. Terbukti jika ada dosen atau pejabat struktural melakukan penyimpangan atau tidak disiplin dan tidak mencapai target luaran, saya harus berani memberhentikan. Jika yang bersangkutan dosen DPK akan dikembalikan ke pemerintah.

Perintah beliau selalu disampaikan dengan bijak dan sedikit diplomasi. Meski harus diakui tidak sepenuhnya dapat saya laksanakan, mengingat ini adalah kampus dan bukan perusahaan. Hakikatnya beliau sangat memahami langkah strategis saya untuk tidak dengan mudah memberhentikan seseorang. Saya meyakinkan beliau, dengan mencerahkan dan membina SDM tersebut akan mampu dan menjadikannya insan berakhlak mulia dilandasi Islam dan ideologi Muhammadiyah. Namun beliau selalu menasihati saya agar dosen yang sudah tidak bisa dibina ya harus dibinasakan. Ucapan dan nasihatnya merupakan tantangan dan semakin melatih saya mampu membina SDM yang bermasalah kembali ke jalan yang benar sebagai kader Muhammadiyah.

Saya memahami, beliau selalu menyamakan UMG dengan karakter perusahaan group KML yang sangat maju pesat dan berdaya saing global. Beliau pelindung andal yang bertanggung jawab penuh, serta sebagai teman seperjuangan dengan diskusi yang menarik dan produktif serta berorientasi bisnis untuk memajukan pendidikan di level global. Karakter yang sangat luar biasa dari beliau, menjamin secara khusus saya sebagai rektor. Hal itu pernah terjadi ketika ada para pihak menjelekkkan saya sebagai rektor, beliau membela mati-matian. Menghadapi banyak kasus sensitif terkait dengan UMG, beliau pasti pasang badan dan membela habis-habisan. Di sinilah saya sebagai rektor merasa nyaman dan aman karena mempunyai ketua BPH sangat melindungi, mengayomi, dan bertanggung jawab.

Kondisi itu semakin tahun semakin baik, sehingga saya semakin mandiri dan berdaulat. Sebagai bukti semua rencana pengembangan

kampus UMG beliau serahkan penuh kewenangan kepada saya. Alhamdulillah saya dalam waktu 2 tahun mampu melunasi semua hutang UMG. Bahkan beliau mendukung waktu pembelian lahan parkir dan akuisisi Sekolah Tinggi Kesehatan Insan Unggul Surabaya dan Sekolah Tinggi Kesehatan Delima Persada Gresik dengan semua asetnya. Demikian juga pembelian lahan tambak di Tebalonan untuk menjadi satu kesatuan dengan lahan yang sudah dimiliki. Beliau juga mendukung penambahan prodi baru, khususnya prodi yang *marketable*. Dukungan juga diberikan untuk pembangunan fisik kampus. Semua program tersebut sebagian belum terwujud karena beliau berpulang lebih cepat.

Sepuluh hari sebelum dipanggil Allah, beliau meminta saya untuk simulasi jika wabah Covid-19 sampai satu tahun. Beliau berpesan agar saya selalu bersabar dan ikhlas dalam mewujudkan UMG berkemajuan dan berperadaban. Saya tidak menyangka itulah pesan terakhir beliau kepada saya. Semoga beliau husnul khatimah dan dimuliakan Allah di tempat terindah. Kami siap mewujudkan visi UMG tercapai pada 2030. Semoga Allah meridhai usaha kita bersama dan semoga almarhum Mohammad Nadjikh berbahagia di rumah masa depan. *Amin Ya Rabbal Alamin.*

**Guru besar dan Rektor Universitas Muhammadiyah Gresik*

Man Jadda Wajada dalam Sangteri Menggurita

Siti Dalilah Candrawati*

Mohammad Nadjikh, telah diabadikan kisahnya dalam film biografi Sang Teri Menggurita. Dilahirkan dari keluarga sederhana, taat beragama, putra sulung dari delapan bersaudara dari pasangan bpk Munardjo dan ibu Asnah. Lahir pada 8 Juni 1962. Di desa Karangrejo, kecamatan Manyar kabupaten Gresik.

Lakon hidup seorang pembisnis sukses diurai runtun dalam film pendek yang diputar pada acara ulang tahun ke 25 PT Kelola Mina Laut (KML) di Grand City, 9 September 2019.

Satu frase kata spontan kuucapkann Man Jadda Wajada. Siapa yang bersungguh-sungguh pasti menemukan hasilnya.

Sebuah ibrah kegigihan perjuangan seorang anak kampung, yang mengawali karir bisnisnya sebagai pedagang ikan teri lalu merangkak naik dan menjadi pengusaha ikan kelas kakap yang menggurita. Pabriknya ada di seluruh pulau di Indonesia. Mitra kerjanya ada di berbagai manca negara.

Sukses itu butuh 3 hal: kesungguhan niat, kegigihan sikap, dan kerja keras. Begitu kesimpulan saya menyimak cerita M. Nadjikh dalam film biografi tersebut. Impian hidupnya melambung tinggi melewati

batas awan. Pada saat menjadi pedagang ikan teri, sudah berinisiatif akan membeli tanah ratusan hektar dan mendirikan pabrik besar.

Kegigihan sikapnya dalam mencapai cita-cita sudah tampak semenjak anak-anak. Apalagi dia terlahir sebagai anak sulung yang bakal bertanggung jawab pada adik-adiknya. Setiap hari membantu sang ayah berjualan ikan di tepi bengawan Solo, juga membantu sang ibu berjualan bubur di kampung. Padahal dia harus menuntut ilmu agama merangkap juga sekolah umum di kota Gresik.

Kerja kerasnya semakin tampak saat dia memasuki usia kuliah. Pantang menyerah dalam mencari tambahan biaya hidup, karena bekal dari orang tua untuk kuliah di kampus IPB hanya cukup untuk beberapa bulan saja.

Gelar insinyur pertanian mengantarkannya menjadi karyawan di perusahaan Coklat di Surabaya. Namun ia memilih mengundurkan diri dan fokus mengejar mimpinya pada bisnis perikanan, hingga PT Kelola Group yang didirikan dan dikembangkan saat ini telah melaunching pabrik ke-64.

Pada kegiatan bisnis inilah M. Nadjikh rupanya menemukan jati dirinya sebagai pebisnis ulet dan andal. Melalui proses perjuangan yang cukup panjang, penuh lika-liku, menyita pikiran dan energi serta bisikan doa orang-orang tercinta: keluarga, restu orang tua serta support dari kolega. Kecanggihan membangun jejaring bisnis yang dilandasi prinsip tauhidi yang ditanamkan orang tua, merupakan modal utama bagaimana seorang Nadjikh mendulang sukses sebagai pengusaha.

Seiring dengan pembacaan kisah hidupnya, saya menerima kabar kesaksian dari salah seorang staf Finance PT KML, Normawati yang menjadi karyawannya sejak di PT Muda Prim Insan, cikal bakal PT KML tahun 1993. Usaha yang bergerak pada bisnis mengolah ikan teri nasi yang dikumpulkan dari nelayan untuk pasar ekspor Jepang. Bahwa Pak Najikh adalah orang hebat, cerdas dan pantang menyerah sebelum cita-citanya tercapai.

Beliau memiliki pesan semangat yang selalu disampaikan pada setiap pertemuan breafing para karyawan KML. Seakan menjadi kata yel-yel bagi para karyawan. “Harus bisa, dan harus bisa.”

Pesan penting lain yang sering disampaikan, urusan pekerjaan harus dibarengi dengan kejujuran dan keikhlasan.

Di mata anak buah, beliau adalah sosok pembimbing yang baik, sangat familiar. Jika keluar untuk keperluan selalu berpamitan. Pada pamit terakhir untuk WFH (Work From Home) di masa pandemi, dia berulang-ulang menyampaikan pesan, hati-hati di masa covid. Jaga kesehatan semua keluarga, jangan ke mana-mana jika tidak ada keperluan penting.

Sebagai karib, kami sangat kehilangan orang yang selalu menginspirasi dan memberi motivasi. Enak diajak berdiskusi. Terasa begitu cepat waktu berlalu, lagi kesempatan untuk berdiskusi bersamanya.

Rapat via zoom meeting tentang agenda MCCC Jatim dua minggu sebelum wafat, menjadi pertemuan virtual terakhir. Karena sang Khaliq telah memintanya untuk pulang selamanya. Selamat jalan sahabat, para nabi dan syuhada menunggumu di jannah firdaus.

Allahu a'lam bish shawab.

**Ketua Pimpinan Wilayah Aisyiyah Jatim*



Terawas, 2017. Foto Bersama Tim KML Ichimasa dan PT Kelola Mina Laut Plant II

Pengusaha Besar Kebanggaan Muhammadiyah

Soetrisno Bachir*

Muhammadiyah dilahirkan, berkembang, dan besar tidak lepas dari dukungan para saudagar. KH. Ahmad Dahlan, *founder* Muhammadiyah juga seorang pedagang batik. Beliau tetap berjualan batik untuk mendukung kegiatan dakwah Muhammadiyah. Sambil membawa batik dagangannya, beliau terus berdakwah ke berbagai daerah.

Demikian juga orang-orang sekeliling beliau yang mendukung perjuangan “mbabat alas” mengembangkan Muhammadiyah, sebagian besar dari kalangan saudagar. Pada tahun-tahun awal berdirinya Muhammadiyah, hampir separoh anggota Persyarikatan adalah saudagar.

Muktamar Muhammadiyah ke-47 di Makassar, menetapkan satu keputusan strategis, menjadikan ekonomi sebagai pilar ketiga dakwah Persyarikatan. Saya turut hadir dan mengikuti beberapa rangkaian kegiatan muktamar di Makassar sebagai undangan. Sebagai undangan, kehadiran saya sebatas mengikuti beberapa agenda selama muktamar. Sebagai penggembira, saya tidak hadir dalam persidangan di muktamar karena bukan utusan. Tentu kegiatan yang saya ikuti terkait dengan tema ekonomi.

Dalam salah satu kegiatan diskusi, saya sempat hadir bersama Mohammad Nadjikh. Sebelum dan sesudah diskusi resmi, saya banyak berdiskusi dengan dia terkait pentingnya Muhammadiyah berkiprah lebih serius dalam dakwah di bidang ekonomi. Tentu saja kami juga mendiskusikan berbagai isu ekonomi terkini dan peluang-peluang bisnis.

Pasca muktamar saya mendengar Mohammad Nadjikh diusulkan sebagai Ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan. Bagi saya ini wujud dari keseriusan PP Muhammadiyah periode 2015-2020 agar pilar ketiga dakwah Persyarikatan bisa diwujudkan. Nama Mohammad Nadjikh sudah sangat dikenal di sektor perikanan. Pengusaha Muhammadiyah yang tidak hanya berskala nasional tapi sudah mendunia.

Media nasional dan internasional sering menjadikan sosok Nadjikh dalam pemberitaannya. Penghargaan dari pemerintah, media, maupun institusi dengan reputasi internasional pernah diraihinya. Primaniyarta, The Best CEO, Tokoh Inspirator Inklusi Keuangan, Entrepreneur of the Year dari Ernst & Young, dan deretan penghargaan lainnya masih banyak lagi. Apresiasi berbagai pihak merupakan pengakuan atas keberhasilan Nadjikh di bidangnya dengan berbagai perannya. Tentu saja bagi Muhammadiyah merupakan kebanggaan sekaligus inspirasi untuk membangkitkan peran saudagar di Persyarikatan.

Interaksi saya dengan Nadjikh sudah sejak awal 1990-an. Saat pertama bertemu, dia menyampaikan tekad seriusnya ingin menjadi pengusaha. Tekad itu benar-benar diwujudkan pada sekitar lima tahun kemudian. Pesatnya perkembangan usaha yang dirintis dari nol sejak dua puluh lima tahun lalu, membuat dia menjadi bagian dari segilintir anak negeri yang berhasil di sektor perikanan.

Bagi saya yang pernah juga mempunyai bisnis di sektor perikanan, ini adalah sektor usaha yang tidak mudah. Bahan bakunya tergantung musim, harus melibatkan sangat banyak pihak untuk menjaga rantai pasokan, termasuk ribuan nelayan di dalamnya. Belum lagi manajemen produksi di pabrik yang padat

karya, *quality control* yang ketat, serta tingkat persaingan di pasar dunia yang bisa disebut *hypercompetitive*.

Kalau Nadjikh bisa sukses di bidang yang tidak mudah dijalankan, ini merupakan indikasi bahwa dia pengusaha yang tangguh. Kemampuan menjaga pasokan bahan baku, pengelolaan pabrik yang relatif ribet, sumber pembiayaan yang relatif terbatas bagi sektor ini, serta persaingan pasar yang tinggi bisa ditaklukkan oleh Nadjikh.

Dalam lima tahun terakhir interaksi saya dengan Nadjikh relatif lebih intens. Pertama, karena posisi saya Penasehat di Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) PP Muhammadiyah. Kedua, kami sama-sama di Komite Ekonomi dan Industri Nasional (KEIN). Di Muhammadiyah, interaksi saya terutama saat ada rapat pleno dan pada saat acara-acara besar yang diselenggarakan MEK setiap tahun.

Bisa dibilang pada periode kepemimpinan Nadjikh di MEK PP Muhammadiyah, acara-acara berskala besar relatif sering dilakukan dibandingkan periode-periode sebelumnya. Alhamdulillah saya selalu berkesempatan hadir, baik saat di Surabaya, Yogyakarta, Bandung, hingga yang terakhir di Denpasar, Bali, pada November 2019.

Kesuksesan acara-acara tersebut menunjukkan bahwa Nadjikh berhasil menggerakkan saudagar-saudagar Muhammadiyah dari berbagai daerah untuk mulai membangun jejaring bisnis. Hebatnya lagi, kehadiran para saudagar itu sukarela dan berbayar. Bayangkan ratusan saudagar Muhammadiyah rela datang dalam beberapa acara tersebut serta mau membayar kontribusi dan biaya yang tidak kecil. Nadjikh dan timnya di MEK PP Muhammadiyah bisa melakukan, menggerakkan, dan menginspirasi saudagar-saudagar Muhammadiyah di daerah untuk berkumpul secara swadaya.

Tentu saya salut dengan yang dilakukannya, meskipun harus repot dengan biayanya yang tidak kecil. Sebagai pengusaha besar, Nadjikh bukanlah tipe pengusaha yang royal membiayai atau menomboki semua kebutuhan organisasi, seperti pada umumnya di organisasi sosial atau politik.

Nadjikh lebih suka mengajak semua pihak berkontribusi bersama-sama. Masing-masing berperan sesuai kemampuannya, sehingga dominasi dalam organisasi karena besarnya kontribusi satu atau beberapa pihak bisa dihindari. Kemampuan dia menggerakkan semua sumber daya di MEK PP Muhammadiyah untuk bergotong royong tentu menjadi salah satu model pengelolaan organisasi sosial modern yang semestinya.

Secara kelembagaan hampir empat tahun saya berinteraksi intensif dengan Nadjikh di KEIN. Saya dilantik sebagai ketua KEIN oleh presiden pada 20 Januari 2016. Nadjikh adalah salah satu nama yang saya usulkan sebagai anggota KEIN bersama 17 anggota lainnya. Tentu alasan saya mengusulkan dia sebagai anggota KEIN, bukan semata karena kedekatan personal di antara kami. Dalam urusan pekerjaan dan tugas saya lebih mengedepankan pertimbangan rasional obyektif. Kapasitas, pengalaman, integritas, dan *track record* Nadjikh di bidang perikanan menjadi landasan utamanya.

KEIN adalah komite yang dibentuk untuk membantu presiden memberikan masukan di bidang ekonomi dan industri. Tugasnya memberikan masukan dan rekomendasi kebijakan bagi presiden yang sifatnya praktis dan aplikatif bagi pembangunan ekonomi industri di Indonesia.

Dengan tugas tersebut, tentu saya bersama pimpinan KEIN yang lain harus mengisi lembaga ini dengan kombinasi antara ahli-ahli ekonomi dengan praktisi ekonomi-bisnis. Sehingga postur dan komposisi anggota KEIN dari berbagai latar belakang pengalaman: ekonom makro, ekonomi syariah, keuangan, industri strategis, pertambangan dan energi, industri otomotif, industri garment, industri logam, industri pertanian, dan tentu saja industri perikanan-kelautan.

Potensi sektor perikanan-kelautan Indonesia sangat luar biasa. Indonesia memiliki garis pantai hampir 100 ribu kilometer, terpanjang kedua di dunia setelah Kanada. Indonesia juga memiliki lebih dari 17 ribu pulau. Tentu saja ini potensi ekonomi yang luar biasa. Potensi ekonomi yang berbasis sumber daya alam, sebagai rahmat dan karunia Allah SWT bagi bangsa Indonesia.

KEIN membutuhkan anggota yang memahami sektor perikanan-kelautan, bukan hanya sebatas pengetahuan tetapi mempunyai pengalaman praktis. Di sinilah saya melihat Nadjikh sebagai sosok yang tepat untuk turut berkontribusi di KEIN. Nadjikh mempunyai pengalaman lebih dari dua puluh tahun sebagai pengusaha sektor perikanan dan kelautan.

Usaha yang dilakukan Nadjikh bukan usaha perikanan ecek-ecek. Saat itu dia sudah memiliki lebih dari 40 pabrik, karyawannya lebih dari 18.000, dengan melibatkan ratusan ribu mitra nelayan. Pabrik-pabriknya dikelola secara modern dan pasar ekspornya sangat luas, merambah semua benua.

Nadjikh termasuk pengusaha besar di sektor perikanan besar. Tidak banyak perusahaan besar perikanan di Indonesia. Bahkan banyak pengusaha nasional yang besar dan tergiur masuk ke sektor perikanan, pada akhirnya gagal. Sosok pengusaha besar di bidang perikanan seperti Nadjikh ini sangat langka. Dia tekun, ulet, pekerja keras, dan memahami betul sektor perikanan baik hulu-hilir. Dia juga mempunyai jaringan bisnis yang luas, baik di dalam negeri maupun luar negeri.

Nadjikh bukan tipe orang yang setengah-setengah atau apa adanya ketika menjalankan amanah. Saat di KEIN dia termasuk anggota yang serius menjalankan tugas-tugasnya. Sebagai anggota KEIN dia menjabat Ketua Kelompok Kerja (Pokja) Industri Perikanan, Maritim dan Peternakan. Di KEIN Pokja yang diketuai Nadjikh termasuk yang cukup aktif. Sejak awal keberadaan KEIN, Pokja ini termasuk yang awal mengeluarkan *policy* memo terkait kebijakan perikanan dan kelautan dan menyusun *roadmap* pengembangan industri perikanan, maritim, dan peternakan.

Pada periode 2016-2019, pemerintah cukup banyak mengeluarkan beragam kebijakan baru di sektor perikanan dan kelautan yang kontroversi. Pro-kontra atas kebijakan perikanan kelautan sering terjadi, bahkan demo nelayan dan pelaku industri terjadi di masa-masa tersebut. Beberapa kali saya menerima perwakilan industri perikanan-maritim dan perwakilan nelayan yang mengadukan permasalahan mereka.

Tentu, saya didampingi Nadjikh sebagai Ketua Pokja yang membidangi bersama timnya. Selalu ada tindak lanjut dari setiap pertemuan yang dilakukan. Hal itu karena Nadjikh bukan tipe formalitas *meeting*. Hasil pertemuan selalu dirumuskan lagi bersama anggota Pokja-nya untuk disampaikan saat rapat pleno KEIN yang dilakukan rutin setiap minggu.

Beberapa kali KEIN juga melakukan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan beberapa kementerian terkait kebijakan sektor maritim, perikanan, dan peternakan. Dalam setiap pertemuan dengan asosiasi industri, perwakilan nelayan, maupun perwakilan peternak, tampak kemampuan Nadjikh memahami persoalan yang disampaikan.

Sering saya menerima *draft policy memo* hasil rumusan timnya yang diusulkan kepada pemerintah untuk pengembangan industri perikanan, maritim, dan peternakan di Indonesia. Dalam setiap rapat pleno yang diadakan, dia juga termasuk yang rajin hadir dan cukup aktif terlibat diskusi. Saya bersyukur dan terbantu oleh Nadjikh sebagai anggota KEIN di periode tersebut. Dia memiliki pengalaman luas di sektor perikanan-kelautan, di tengah beragam kebijakan yang kontroversial pada masa itu.

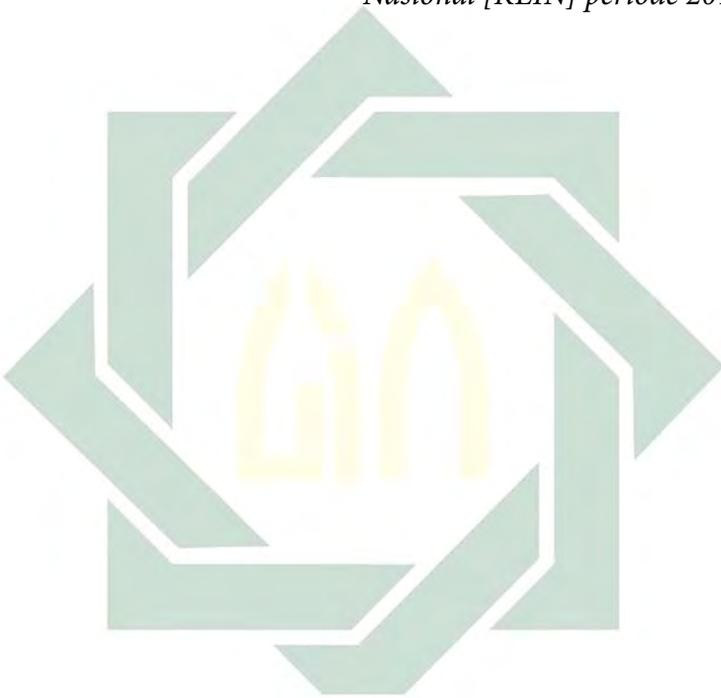
Komunikasi saya dengan Nadjikh setelah kami tidak di KEIN, lebih banyak terkait dengan kondisi bisnis ataupun berkaitan Muhammadiyah. Beberapa kali kami berdiskusi terkait rencana pengembangan usaha, *go-public*, dan peluang-peluang usaha di sektor yang lain. Di sinilah saya melihat sosok Nadjikh yang konsisten dan tidak mudah tergiur. Dia lebih memilih untuk fokus dan istiqamah di sektor perikanan, tidak tergoda berbisnis di bidang lain.

Dia teguh dengan pilihan jalan penguatan hilirisasi sektor perikanan dengan beragam produk turunannya. Tentu saja saya bisa memahami jalan pikirannya, tipikal khas pengusaha Jawa Timur yang konsisten di bidangnya, pekerja keras, bersahaja, dan sederhana. Meminjam hierarki dalam ilmu tasawuf, posisi Nadjikh di bidang perikanan sudah pada tahap makrifat.

Semoga hasil kerja keras, karya nyata, dan berbagai pemikiran almarhum Mohammad Nadjikh, baik dalam bisnis, kontribusi

dalam kebijakan perikanan-kelautan Indonesia, keterlibatan aktif di Muhammadiyah, dan organisasi sosial lain menjadi amal shalih dan amal jariyah yang diterima Allah SWT.

**Penasehat Majelis Ekonomi & Kewirausahaan PP Muhammadiyah (2015-2020), Ketua Komite Ekonomi dan Industri Nasional [KEIN] periode 2016-2019*



Membuat Ibunya Bahagia

Sugeng Purwanto*

Jumat (17/4/2020) pagi itu ada kabar mengejutkan di grup WA Muhammadiyah. Ir Mohammad Nadjikh (57), Dirut PT Kelola Mina Laut, meninggal dunia pukul 10.05. Kabar duka itu berasal putranya, Winanda Prima Mahardika. Sebuah *posting forward* dari WA Kelola Group Management.

Dia menulis: *Innalillahi wa inna ilaihi rojiun*. Telah berpulang ke rahmatullah ayahanda tercinta Bapak Mohammad Nadjikh, hari ini, Jumat, 17 April 2020 pukul 10.05 pagi. Semoga beliau husnul khatimah dan seluruh amal ibadah beliau diterima di sisi Allah swt. Kami selaku keluarga memohon maaf apabila ada kesalahan baik disengaja maupun tidak disengaja. Mohon maaf sebesar-besarnya. Aamiin Ya rabbal alamiin.

Kabar ini membuat keluarga besar Muhammadiyah terpana. Terkejut seperti tak percaya. Tidak ada kabar Mohammad Nadjikh sakit, tiba-tiba sekarang diumumkan wafat. Kematian memang tak bisa diduga datangnya. Namun saat kematian menimpa orang sukses berusia muda, hati ini merasa sangat *eman*. Kenapa Allah memanggilnya terlalu cepat. Tidakkah bisa ditunda lebih lama agar kesuksesan itu menjalar ke semua orang.

Pertemuan terakhir dengannya saat rapat Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM)

Jatim pada Selasa, 31 Maret 2020 malam melalui Zoom Meeting membahas kegiatan Muhammadiyah saat wabah Corona merebak. Dia mendukung program Lumbung Pangan untuk membantu warga terdampak.

Omongannya itu sudah dia buktikan dengan mengirim berkarton-karton produk olahan ikan sebanyak 0,4 ton kepada MCCC (Muhammadiyah Covid-19 Command Center) Jawa Timur. Ada scallop, nugget. Juga stik kentang dan edamame.

Lewat manajer PT KML yang mengantarkan barang dia berpesan, kiriman berikutnya segera menyusul. Ini sebagai komitmennya membantu kegiatan Muhammadiyah untuk warga terdampak wabah Corona. Produk olahan ikan ini langsung dikirim MCCC kepada para relawan penyemprotan disinfektan dan tenaga medis di rumah sakit.

Sebelumnya saya pernah bertemu dengannya dalam rapat harian PWM Jatim, pada Jumat sore awal tahun. Saya hadir bersama teman-teman Lembaga Informasi dan Komunikasi (LIK) untuk sesi pembahasan perkembangan media online *PWMU.CO*.

Waktu itu saya melaporkan jumlah konten dan pembaca *PWMU.CO* makin tinggi. Ranking juga naik. Perlu menambah kapasitas server lebih besar agar tidak lemot dan *hang* saat diklik pembaca. Beberapa saran masuk. Termasuk dari Mohammad Nadjikh.

Dia menyarankan pakai saja server *Cloud* yang baru muncul waktu itu. Kapasitas besar, aman, dan harga sewanya murah. Perusahaan dia juga pakai itu. Tak perlu membangun server sendiri karena harganya mahal dan *maintenance*-nya juga merepotkan. Dia menawarkan staf IT perusahaannya untuk membantu, kalau diperlukan.

Memotivasi Semangat Wira Usaha

Nadjikh adalah Wakil Ketua Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jawa Timur yang membidangi ekonomi. Di Pimpinan Pusat Muhammadiyah, dia menjadi Ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan.

Persyarikatan ini sudah sukses bidang pendidikan, sosial, dan kesehatan. Banyak membangun amal usaha sekolah, panti, dan rumah sakit di seluruh pelosok nusantara. Melengkapi tiga bidang itu, saat ini sedang dikembangkan bidang ekonomi. Terutama membangkitkan wira usaha di kalangan warga Muhammadiyah.

Nadjikh punya peran mewarnai dan menularkan semangat wira usaha. Apalagi dia begitu ringan memenuhi permintaan undangan untuk menyampaikan *succses story* dan kiat bisnis bagi pemula. Dia bicara pengalamannya merintis bisnis mulai dari kecil sampai menggurita. Kiat-kiat produksi dan marketingnya juga dikupas tuntas.

Bisnisnya sekarang adalah konglomerasi. Setidaknya dia telah membangun 60 lebih pabrik di nusantara dan luar negeri. Pabriknya yang di Gresik seluas empat lapangan bola. Karyawannya sekitar 14.000 orang. Direkrut dari penduduk desanya dan adik-adik kelasnya dari Fakultas Teknologi Pertanian Institut Pertanian Bogor (IPB).

Teman-teman dari UMKM menceritakan kiat sukses Nadjikh seperti menjalar ke denyut nadi mereka. Memberi motivasi dan semangat untuk bergerak. Seperti disampaikan Kustanto, Ketua Komunitas Eksportir Muda Indonesia (KEMI).

Menurut dia, Nadjikh memberikan inspirasi bagi pelaku UMKM. Sebab PT KML yang sekarang sudah besar itu awalnya ya dari UMKM. Dia membangun bisnis dari modal kecil. Itulah inspirasinya bagaimana caranya berkembang besar.

Kesuksesannya mendorong para *start up* bersemangat mengikuti langkahnya lewat diskusi dalam workshop. Kustanto sendiri memiliki usaha kecil Coco Tanto Indonesia. Lewat asosiasinya beberapa kali mengundangnya untuk *sharing* pengalaman bisnis.

Menurutnya, Nadjikh itu pengusaha besar tetapi tidak segan turun ke bawah membimbing para pemula yang masih kecil. Seperti guru dengan para muridnya sendiri. Pengalaman bisnisnya bisa menjadi *guidance*.

Para pemula ini terkesan dengan sosok Nadjikh ketika mengundang sebagai narasumber selalu menolak dijemput panitia.

Memilih datang sendiri berdua dengan sopirnya. Ketika acara selesai dan panitia menyerahkan honor, dia juga menolaknya.

Alasan Nadjikh, kenapa dia selalu memenuhi undangan diskusi bisnis karena apalah artinya ilmu dan pengalaman kalau hanya dipakai dan disimpan sendiri. Semua ilmu dan kesuksesan itu berasal dari Allah swt maka wajib dibagi kepada semua orang, terutama pelaku UMKM.

Dengan berbagi ilmu itu, berharap para pelaku UMKM ini bisa bangkit, mandiri, dan menjadi besar. Dia selalu memberikan motivasi kepada para pemula, "Kalau saya bisa, kalian pasti juga bisa."

Dia senang ada usahawan muda yang menggeluti bidang ekspor dan impor, dan memiliki semangat menembus pasar dunia. Karena bangsa ini butuh banyak pahlawan devisa untuk memperkuat keuangan negara.

Bahagia Melihat Ibunya Bahagia

Tak kurang, dosennya juga bangga dengan Nadjikh. Abdul Basith AK dosen IPB menulis kesannya dalam FB ketika mendengar berita kematiannya. Nadjikh bercerita kepadanya yang membuatnya gembira menjadi pengusaha sukses adalah saat melihat ibunya bahagia.

Nadjikh bercerita, melihat kebiasaan ibunya setiap pagi berdiri di pinggir jendela. Menyingkap sedikit korden, menatap ke jalan, sambil tersenyum, wajahnya bercahaya.

Semula kebiasaan itu tak diperhatikan. Akhirnya penasaran juga ingin tahu sebabnya. "Setelah sekian lama, akhirnya saya tidak tahan. Saya jadi pingin tahu, apa sih yang membuat ibu saya tiap pagi tampak sangat bahagia menatap ke jalan raya," ujar Nadjikh.

Dengan bahasa Jawa Timurannya, dia tanya sang ibu. "*Mak, saben isuk ten pinggir cendela, mirsani napa, Bu?*" Artinya, Ibu tiap pagi di pinggir jendela melihat apa, Bu?

Ibunya dengan riang gembira menjawab. "*Iku lho, Nak, ibu senang sekali tiap pagi melihat orang berbondong-bondong berangkat kerja menuju pabrikmu.*"

“Sejak saat itu, kalau ada yang nanya apa yang membuat saya bahagia menjadi pengusaha, jawabnya karena saya sudah membuat ibu saya sangat bahagia,” ucap Nadjikh.

Kini Mohammad Nadjikh telah pergi. Tinggal kenangan dan kisah suksesnya yang selalu memberi inspirasi dan menularkan semangat untuk bangkit maju. Dia hanyalah anak pedagang ikan yang akhirnya sukses menjadi pengusaha besar eksportir ikan melebihi bapaknya. (*)

**Ketua Lembaga Informasi dan Komunikasi PWM Jawa Timur*





Out of the Box dan Sederhana

Sukadiono*

Jumat Siang, 17 April 2020, suasana Surabaya bertabur kecemasan. Pasalnya informasi tentang wabah Covid-19 terus meningkat. Anjuran untuk tetap di rumah di mana-mana digaungkan. Sehingga secara drastis saya mengurangi aktivitas di luar. Siang itu menjelang shalat Dhuhur, ada informasi yang masuk ke gadget saya.

Sebuah informasi yang benar-benar tidak saya inginkan. Info tentang berpulangnya rekan, sahabat, dan partner saya berjuang di Muhammadiyah. Muhammad Nadjikh, seorang pengusaha besar dan salah satu tokoh Muhammadiyah yang berpengaruh. Rasanya tidak percaya karena belum lama ini kami bertemu dalam kondisi yang baik-baik saja. Tapi memang takdir hanya Allah tidak ada yang tahu.

Seketika itu juga, saya kontak beberapa orang terdekat beliau karena beberapa orang di Jakarta juga mulai menghubungi saya terkait kebenaran info tersebut. Selang beberapa menit, ternyata informasi kepulangan CEO Kelola Mina Laut (KML) ini benar adanya. Saat itu juga, berhamburan berita bela sungkawa menyebar di mana-mana. Melalui *flyer* maupun berita, baik cetak maupun *online*. Banyak tokoh masyarakat mengucapkan bela sungkawa atas kepergiannya. Siang itu saya merasakan betul, banyak orang kehilangan beliau.

Sahabat di Persyarikatan

Pada 2005 adalah tahun saya dan Pak Nadjikh mulai kenal dekat. Saat itu saya dipercaya sebagai ketua Majelis Kesehatan dan Kesejahteraan Masyarakat (MKKM). Sedangkan beliau menjadi ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK). Figurnya yang bersahabat dan hangat membuatnya jadi partner yang baik untuk berjuang di jajaran Pimpinan Wilayah Muhammadiyah Jawa Timur. Sosok pekerja keras dan shalih. Rasanya jarang ada figur pengusaha seperti beliau.

Salah satu inisiasi monumentalnya yang sampai hari ini masih eksis dan semakin berkembang adalah PT Daya Matahari Utama (DMU). Sebuah bidang yang masih belum terlalu banyak digeluti dan terbukti sukses di Muhammadiyah. Kebesaran Muhammadiyah di bidang pendidikan dan kesehatan tidak diragukan lagi. Tetapi keberhasilan di bidang bisnis rasanya tidak terlalu banyak.

Di tangan dingin Pak Nadjikh, dengan modal 100 juta, PT DMU berkembang pesat sampai hari ini. Perkiraan sudah berkembang di angka puluhan Miliar. Sebuah pencapaian yang luar biasa. Di tengah kesibukan sebagai pengusaha besar, beliau masih bisa fokus dan konsisten mengawal PT DMU kala itu.

Mungkin karena keberhasilan tersebut, beliau ditunjuk menjadi Ketua MEK PP Muhammadiyah periode 2015-2020. Sebuah amanah yang sebenarnya kalau difikir dengan logika kebanyakan orang terasa sulit. Apa yang dicari dengan ikut aktif di Muhammadiyah di tengah pencapaian bisnisnya yang besar.

Pak Nadjikh adalah sedikit dari banyaknya pengusaha di Indonesia yang berhasil dan menjadikan usahanya sebagai salah satu raksasa bisnis di bidang pengolahan ikan. Sepekan setelah beliau wafat. Banyak tulisan yang mengangkat kepribadian beliau.

Saya menikmati betul tulisan-tulisan tersebut. Dari tulisan inspiratif Pak Nur Cholis Huda, Pak Dahlan Iskan dan banyak tokoh lainnya. Hampir semua tulisan tersebut menggambarkan figur Pak Nadjikh yang penuh dengan dedikasi dan konsistensi.

Rasanya apa yang ingin saya tulis ini sudah tersampaikan

melalui tulisan-tulisan tersebut. Tetapi bagi saya tetap penting untuk mengenang Pak Nadjikh sebagai bagian dari rasa kagum dan hormat saya pada figuranya.

***Out of the Box* dan Problem Solver**

Dalam setiap kesempatan bertemu baik di forum formal maupun non-formal. Figur Pak Nadjikh dikenal dengan ide-idenya yang gila dan terobosannya yang futuristik. Khas gaya pengusaha. Setelah berhasil menginisiasi PT DMU, salah satu idenya yang sampai hari ini menarik untuk dibicarakan dan dikembangkan adalah rencana menjadikan semua Amal Usaha Muhammadiyah (AUM) sebagai *holding company*. Berbagai gambaran strategis tentang hal tersebut sudah lama dibicarakan tetapi tentunya tidak semudah membalik telapak tangan. Butuh sosialisasi dan konsolidasi yang benar-benar siap dan massif.

Ide tentang *holding company* dibahas dalam Rapat Kerja Nasional MEK yang digelar berbarengan dengan Silaturahmi Kerja Nasional Saudagar Muhammadiyah di Bandung pada 13 September 2017. Gagasan tersebut berusaha untuk mensinergikan banyak amal usaha ekonomi yang akan dijadikan satu dalam wadah *holding company* atau di sebut Badan Usaha Milik Muhammadiyah. Tetapi tidak menutup kemungkinan juga untuk AUM yang lainnya. Ide *holding company* muncul karena AUM ekonomi sudah mulai berkembang dalam Muhammadiyah, tetapi belum terkonsolidasi seperti AUM Kesehatan dan Pendidikan.

Pilihan jatuh pada *holding*, untuk menjadi perusahaan induk bagi perusahaan di Muhammadiyah yang sudah eksis. Tujuannya, agar birokrasi AUM ekonomi bergerak dengan pendekatan korporasi. Ide *holding* terutama dicetuskan para pengurus MEK PP Muhammadiyah yang mempunyai *background* pengusaha dengan Pak Nadjikh dan Bu Nurhayati sebagai motor penggerak utamanya.

Holding juga dimaksudkan agar urusan pajak selesai di level perusahaan dan memudahkan Muhammadiyah dalam hal administratif. Selain ide *holding*, satu hal lagi yang sedang digagasnya

adalah terkait Muhammadiyah Tower. Sebuah gedung pencakar langit yang dijadikan sebuah pusat bisnis Muhammadiyah.

Ide tersebut tentunya bagian yang bersinergi dengan gagasan *holding*. Rasanya tidak ada kata lain pasca kepulangan beliau kecuali melanjutkan apa yang sudah direncanakan. Selain figur dengan ide *out of the box*, beliau juga *problem solver* atas segala persoalan.

Kecepatannya menyelesaikan masalah layak diacungi jempol. Rasanya figur seperti beliau sangat langka di negeri ini. Muhammadiyah beruntung punya tokoh sekaliber beliau. Etos kerja yang tinggi dan semangat juang atas dakwah yang membuat Nadjikh sering kali diminta memberikan motivasi bisnis. Tidak peduli usaha sebesar apa, walaupun ada waktu pasti bersedia hadir.

Pada 2019, mahasiswa di kampus kami mengundangnya untuk memberikan semacam motivasi bisnis. Tidak seperti para motivator yang pintar berteori. Pak Nadjikh saat itu secara terbuka menantang komunitas mahasiswa untuk mengambil sebuah peluang bisnis. Bukan hanya memberi peluang, para mahasiswa diberi modal 10 juta untuk menghidupkan peluang tersebut.

Semangat mahasiswa kala itu benar-benar menggebu-gebu. Mereka diberi peluang datang ke KML untuk melihat proses dan menyerapnya. Sebuah cara yang menurut saya tidak basa-basi dan konkrit. Hal tersebut yang menginspirasi saya untuk mendorong kampus membuat Program Inovasi Mahasiswa. Memberi modal mereka, mengontrol ide mereka, dan membiarkan mereka berkompetisi secara terbuka.

Sisi lain dari Pak Nadjikh yang patut kita kenang adalah kesederhanaannya. Meskipun termasuk salah satu orang terkaya di Indonesia. Dalam keseharian dia menunjukkan pribadi yang *grapyak* dan sederhana. Saya termasuk orang sering berinteraksi secara langsung. Hal tersebut ditegaskan Dahlan Iskan dalam tulisannya.

Tidak banyak orang tahu bahwa beliau tinggal di sebuah perumahan paling elit di Surabaya. Satu hal yang baru saya tahu ketika beliau sudah meninggal adalah soal domisili di Kartu Tanda Penduduk (KTP). Meskipun mempunyai rumah mewah di Surabaya dan Gresik. Dalam KTP beliau tetap tercantum sebagai warga

Jolotundo. Sebuah kelurahan di Surabaya. Apa yang membuat Nadjikh tidak mengubah alamat domisilinya?

Ternyata ini terkait kenangan semasa Pak Nadjikh belum menjadi apa-apa. Jolotundo adalah rumah istrinya. Sebuah perkampungan dengan gang yang padat penduduk. Di tempat perkampungan itu beliau pernah tinggal dan merasakan bagaimana susahnyanya berjuang.

Bagi dia, tetap memasang domisilinya di Jolotundo adalah bagian dari ketidak-inginannya untuk melupakan masa perjuangannya. Sesuatu hal yang menyiratkan pesan bahwa selalu ada perjuangan dalam sebuah kesuksesan. Hal tersebut bisa jadi pengingat kita bahwa kesuksesan yang kita raih tidak sepatutnya membuat kita menjadi pribadi yang sombong dan suka meremehkan. Pak Nadjikh adalah contoh dari itu semua. Selamat Jalan, kontribusimu akan selalu dikenang zaman.[]

**Rektor Universitas Muhammadiyah Surabaya,
dan Bendahara PWM Jatim*



Kunjungan Presiden Jokowi di booth KML Food.



Wakil Gubernur Jatim Emil menyempatkan melihat produk PT Kelola Mina Laut di sela Acara Forum Bisnis Nasional Himpunan Alumni IPB di PT KML Kawasan Industri Gresik, Sabtu (7/3/2020) siang.

Selamat Jalan Cak Nadjikh

Suwidi Tono*

Jumat (17/4) selepas pukul 11, banyak japri masuk menanyakan kabar wafatnya Muhammad Nadjikh. Saya sendiri kaget dan segera kontak ke beberapa staf Kelola Mina Laut (KML) di kantor pusat Gresik.

Tambah terkejut, ketika mereka (para karyawan) tak pernah tahu dan diberitahu pimpinannya sedang sakit dan dirawat di sebuah RS di Surabaya. Bahkan almarhum mengabarkan, dia sedang bekerja dari rumah. Bagi yang kenal dekat dengannya, capek, lelah, bosan, tidak bisa, sukar, merupakan kata yang haram, dan hal ini menancap betul di manajemen KML.

Saya kenal Cak Nadjikh sejak 1980 (satu kelas di Kelompok Satu = K-One angkatan 17) di Tingkat Persiapan Bersama IPB. Kita biasa bercanda, meledek layaknya arek Jatim: lepas tanpa pretensi. Tradisi ini terbawa dan terawat terus sampai sekarang, saat kumpul bersama teman seangkatan. Bersahaja dan tidak berjarak adalah kelebihan almarhum yang lain, terhadap siapa pun.

Perjumpaan fisik dengan Nadjikh terjadi 23 tahun lalu. Kemudian setelah sama-sama lulus IPB 1984, pada tahun 2007 suatu siang ia menelpon saat saya sedang di kantor dan dia tengah rapat di sebuah hotel di Jakarta, mengajak bertemu. Saya tahu, perusahaannya yang bergerak di industri pengolahan

ikan khusus ekspor tengah menanjak pesat dan dia mulai sering masuk media.

Tahun 2009, sepulang dari tugas ke Malang saya silaturahmi ke rumahnya, Surabaya, sembari menyampaikan keinginan K-One 17 untuk tour d'Jatim pada 2010. Keinginan itu segera disanggupi dengan gerak cepat, dengan memfasilitasi, membentuk panitia dan menentukan titik kunjungan, termasuk melihat pabrik dan kantor pusat KML di Kawasan Industri Gresik.

Tahun 2012 saya diminta untuk mengumpulkan bahan tulisan biografi dan profil perusahaannya, untuk keperluan ulang tahun KML ke-20 (2014) dan persiapan Initial Public Offering (sesuatu yang belum terlaksana sampai kini).

Saya menyanggupi dengan syarat: akan lebih fair jika yang bercerita tentang dirinya dan perusahaannya adalah para karyawan dan kolega (pemasok, mitra bisnis, keluarga, teman sekolah, asosiasi termasuk kolega di Muhammadiyah). Naluri jurnalistik membekali saya untuk selalu independen (berjarak) dengan narasumber agar tidak bias dalam menulis dan sebanyak mungkin mengumpulkan referensi terpercaya untuk mengonstruksi sebuah idea atau profil.

Dia setuju, dan mulailah saya mewawancarai keluarga inti (ibunya yang saat itu masih sehat di Desa Karangrejo Gresik, adik-adik kandungnya, istri dan putra-putrinya, juga orang-orang pertama yang membantunya membangun usaha).

Saya juga keliling melihat langsung kegiatan pabriknya di seluruh Madura, sepanjang Pantura Jawa (Lamongan, Tuban, Rembang sampai Losari-Cirebon), Sulawesi (Kendari, Makassar, Banggai), Ambon, sampai Maumere dan Papua. Produksi industrinya beragam: dari teri nasi yang menjadi cikal-bakal KML dan dipertahankan sampai sekarang, tuna, udang, gurita, kakap, dan lain-lain hingga merambah ke industri pertanian seperti edamame, tepung dan stik ubi sehingga secara perlahan KML terintegrasi dan bertransformasi dari seafood ke kitchen food.

Bisnis KML unik dan berisiko tinggi, karena punya karakteristik uncertainty di hulu dan di hilir. Ketidakpastian pasokan (volume dan kualitas ikan) sepanjang tahun dan fluktuasi harga di pasar dunia.

Kemampuan mengelola ketidakpastian hulu-hilir sepanjang waktu tentulah butuh manajemen piawai. Faktanya memang tidak banyak pemain di industri pengolahan ikan berorientasi ekspor ini yang dapat bertahan lama.

Transkrip dan semua bahan itu, kemudian saya serahkan ke Tjahya Gunawan (mantan wartawan Kompas yang juga menulis biografi Chairul Tanjung, dll) dan tahun lalu (2019)—bersamaan dengan ulang ke-25 KML—buku itu diluncurkan di Surabaya.

Pada saat itu saya melihat, putera-puterinya (Prima, Reza, Yoga, Winanda Lia) telah menerima estafet kepemimpinan di banyak perusahaan grup KML. Cak Nadjikh sengaja mengirim tiga anaknya sekolah ke Taiwan untuk menguasai bahasa dan bisnis Mandarin, agar kelak dapat menembus dan menguasai pasar China. Regenerasi di KML disiapkan dengan sangat matang dan panjang, termasuk untuk adik-adik almarhum (Zainul, Novi, Ida, Fuad, dll).

Banyak yang tidak tahu, pabrik KML yang berjumlah 64 itu, hampir semua dipimpin oleh mereka yang merangkak dari bawah (ada mantan tukang bersih ikan, bahkan ada yang mantan kuli bangunan) dan mayoritas bukan sarjana. Loyalitas, kejujuran, dan jam terbang memang yang utama dan pertama di KML.

Awal 2017, Cak Nadjikh mengajak saya bergabung di Pokja Perikanan dan Peternakan, Komite Ekonomi Industri Nasional (KEIN). Di Pokja ini berkumpul beberapa alumni IPB yang telah menggumuli dunia perikanan puluhan tahun, seperti Ady Surya (Faperta angkatan 18), Ketua Asosiasi Pengalengan Ikan, Budi Wibowo (Fateta angkatan 19), Ketua Asosiasi Industri Pengolahan Ikan, dan Agus Somamiharja (Faperikan angkatan 20), ahli hatchery.

Inilah saat-saat kami sering bersama, berkeliling ke pelosok negeri, melihat dan ngobrol di kampung-kampung nelayan, sentra industri perikanan dan peternakan, berdiskusi (lebih tepat berdebat tentang persoalan yang menghambat kemajuan negeri), menginisiasi sinergi lintas lembaga, dan tentu saja menyiapkan policy memo untuk pemerintah.

Oktober 2019 kebersamaan itu secara resmi berakhir bersamaan dengan masa tugas organisasi KEIN periode 2014-

2019. Namun chemistry yang kuat, tetap menyatukan kami dalam menyoroti kebijakan perikanan dan peternakan. Sampai tanggal 2 April 2020, Cak Nadjikh masih aktif mengirim sebuah tautan analisis tentang meningkatnya aktivitas nelayan China di perairan ZEE.

Sebelumnya (9/3), di grup ia meledek saat saya duduk bersebelahan di pesawat dengan Prof Rokhmin Dahuri (mantan Menteri Kelautan dan Perikanan) di kelas bisnis (tentu saja karena difasilitasi panitia yg mengundang kami) dalam perjalanan ke Balikpapan. “Wah Cak Widi duduk di kelas bisnis!” Semua karyawan dan koleganya tahu Cak Nadjikh -- meski superkaya -- tak pernah beli tiket kelas bisnis.

Perjumpaan fisik terakhir 11 Januari lalu di Kemang City, ketika teman-teman Armada 17 minta saya menemani bertemu Cak Nadjikh untuk mempersiapkan reuni akbar ke-40. Dari sini muncul gagasan dan kemudian direalisasikan, untuk memberi asupan makanan bergizi dan berkelanjutan bagi mahasiswa tak mampu. Ia memang tak pernah berhenti pada ide, sebelum ide itu berhasil diterapkan.

Banyak kenangan bersamanya, juga perbedaan pandangan. Tapi selalu ada ruang saling menghargai. Dua kali menginap di rumahnya, di Graha Famili, Surabaya, saya bisa melihat aktifitas kesehariannya yang padat, sejak Shalat Subuh, dilanjutkan olga rutin jalan kaki keliling kompleks sampai jam 7-an.

Belum lama ini, setelah terpilih jadi Wakil Ketua Majelis Wali Amanat IPB, dia membisiki saya bahwa ada inisiatif sejumlah pihak yang mendorongnya untuk mengambil gelar doctor honoris causa. Jalan ke arah itu pun telah tersedia. Untuk kedua kalinya saya terpaksa berujar: “Semua orang bisa jadi politikus atau doktor, tapi hampir mustahil jadi entrepreneur seperti Nadjikh.” Ia tersenyum kecut. Entah sekarang.

Selamat jalan Cak Nadjikh. Bahagia dan senang mengenalmu.[]

**Mantan wartawan Srijaya Post/Kompas Media Grup*

A Real RICH Man of Muhammadiyah

Suyoto*

Saya mengenal nama mas Nadjikh sekitar tahun 1996 saat saya mulai aktif di Pemuda Muhammadiyah. Namanya selalu disebut sebagai pengusaha muda Muhammadiyah. Beliau menjadi contoh kegigihan, anak orang biasa dari kampung, semangat dan tekadnya membara, dan dalam dirinya melekat kemuhammadiyahannya. Tapi saya belum pernah bertemu. Penasaran!

Saat tahun 2000 saya mendapat amanah sebagai rektor Universitas Muhammadiyah Gresik (UMG), selain nama Pak Majdi, Pak Rusdi dan Pak Bisri, nama Pak Nadjikh, dan Sambari Halim (waktu itu Wakil Bupati Gresik) disebut dengan perannya masing-masing sebagai perintis kampus. Sebagai junior dan orang baru, saya aktif menghubunginya untuk mendapatkan berbagai sudut pandang dan aspirasi bagi pengembangan Universitas.

Meski tidak lagi aktif mengajar di kelas, mas Nadjikh rajin memberi kuliah umum dan menyediakan pabriknya sebagai lahan belajar bagi dosen dan mahasiswa. Kawan-kawan mas Nadjikh yang punya nama dari IPB dan koleganya selalu ditawarkan mampir kampus. Salah satunya, Rokhmin Dahuri yang saat itu menjabat menteri Kelautan. Sampai akhir hayat beliau, kebiasaan itu berlanjut bahkan berkembang dengan para ahli dan konsultan

dibawa Pak Nadjikh ke kampus.

Hubungan pribadi saya dengan mas Nadjikh semakin akrab sejak menjabat rektor, anggota DPRD Jatim, Bupati Bojonegoro, dan saat saya kembali ke kampus. Sementara bisnis KML perusahaan beliau terus berkembang. Di UMG, beliau ketua Badan Pembina Harian (BPH) dan saya anggotanya. Perbincangan berkembang mulai soal kampus, Muhammadiyah, bisnis, politik, dan keluarga.

Percaya atau tidak salah seorang yang mendoakan agar saya tidak terpilih menjadi DPR RI dalam pemilu lalu adalah Mas Nadjikh. Alasannya sederhana, agar kami bisa inten sering bertemu. Beliau menyampaikan keinginannya agar saya terlibat agak banyak pada perjalanan KML. Untuk keinginan ini saya menyanggupinya dan dari sinilah saya mengenal beliau sebagai *a real RICH man of Muhammadiyah*.

Saya tidak mengerti kenapa beliau nyaman bergaul dengan saya, bahkan untuk pindahan rumah, ekspor perdana, buka pabrik baru, ulang tahun perusahaan dan pernikahan putrinya saya diundang. Di luar kegiatan pengembangan budaya dan sumberdaya manusia perusahaan. Itu berlangsung sejak saya menjabat rektor hingga kepergian almarhum. Bahkan 13 hari sebelum beliau meninggal, kami masih bikin kuliah umum bersama *via zoom*. 9 hari sebelum meninggal masih telpon-telponan. Saya masih mengirim pesan sampai beliau tidak lagi bisa menjawabnya.

Saya perlu menceritakan hubungan unik dengan mas Nadjikh ini untuk mengatakan bahwa saya lumayan kredibel untuk menyatakam bahwa beliau itu *a real RICH man of Muhammadiyah*. *Rich* dalam bahasa Inggris berarti orang kaya. Benar beliau memang kaya, tapi beliau betul-betul RICH, yakni akronim *Risk Taking, Innovative, Creative* dan *Heart*. Karakter inilah yang sangat menonjol dalam sepak terjang beliau.

Risk taking: bayangkan beliau kuliah ke Bogor hanya bermodal nekat. Uang pas-pasan, saat berangkat naik kereta api, dibekali potongan tebu sama ibunya agar tidak kehausan di jalan. Lulus kuliah kerja di pabrik coklat, pindah ke bidang perikanan lalu memutuskan buka usaha sendiri. Cukup untuk menjelaskan keberanian beliau

mengambil resiko. Kawan-kawan di KML sering cerita bahwa setiap beliau pergi selalu ada perusahaan baru dibeli atau bisnis baru dibuat. Ini tidak mungkin dilakukan oleh orang yang takut resiko.

Innovative: kenapa hanya sedikit pengusaha masuk di bidang perikanan laut. Selain karena harus mengelola resiko yang kompleks: naik turun kurs, pasar global dan kepastian persediaan bahan baku, perputaran bisnis ini perlu waktu hampir 4 bulan. Dalam setiap tahapan dan prosesnya menuntut adanya inovasi tiada henti. Salah satunya adalah kecermatan dalam menemukan model bisnis.

Mas Nadjikh menyebut dirinya bukan pedagang tapi industriawan. Katanya: jika ingin terjadi peningkatan berkelanjutan bisnis dalam bidang perikanan, kuncinya harus menekan serendah-rendahnya unsur spekulasi, seperti layaknya pedagang. Telur ikan terbang, contohnya, didapat secara musiman. Maka, meski saat tidak ada lagi yang punya barang, di pasaran langka, KML tidak akan menaikkan harga. Industriawan tidak mengambil keuntungan dari spekulasi.

Creative: peluang bisnis itu muncul dari kecermatan melihat peluang yang tak terlihat orang lain. Bagaimana menggabungkan keinginan orang makan protein ikan bagi penghobi bakso. Bagaimana menemukan celah optimalisasi usaha edamami yang merugi menjadi untung, dan bahkan bagaimana membeli perusahaan untuk memperkuat usaha yang lain tanpa keluar modal *cash*.

Bagi orang-orang biasa memikirkannya saja malas. Tapi bagi Mas Nadjikh semua itu adalah peluang. Banyak masalah dijumpai, akal kreatifnya terus berputar menjadikannya sebagai peluang. Maka, tidak heran jika dalam KML group ada perkebunan edamami, ketela, dan pentol bakso ikan. Berbagai jenis usaha dan produk terus bertambah.

Saya ingin menutup tulisan pendek ini dengan sisi *Heart*-nya mas Nadjikh. Suatu hari ia bercerita tentang rumusnya mendapatkan untung. Intinya pada bagaimana menjamin nelayan untung, pedagang untung, *partner* untung, konsumen untung, dan daya dukung laut tidak rusak sebagai kunci keberlangsungan dan keberlanjutan bisnis.

Dia menyebut sebagai model bisnis yang unik. Saya menyebutnya sebagai bisnis hati. Karena memikirkan keuntungan semua pihak memerlukan transformasi ego ke eco. Pada umumnya pebisnis itu egois hanya menonjolkan keuntungan diri sendiri. Memikirkan keuntungan bersama dan bahkan keberlanjutan daya dukung laut itu hanya bisa terjadi bila seseorang memberikan hatinya buat kehidupan. Inilah spiritualitas, kecerdasan hati dalam praktik bisnis.

RICH itulah sejatinya watak dan perilaku entrepreneur sejati. Dan, itulah sesungguhnya karakter Mas Nadjikh. Dari mana Mas Nadjikh mendapatkan RICH ini, sebuah karakter yang dapat diteladani bukan hanya oleh orang Muhammadiyah tetapi juga siapa pun yang ingin sukses? Dari perjalanan hidup, dari kampus, dari orang tuanya, dan dari celupan etos kemuhammadiyahannya yang hingga akhir hayatnya terus menjadi pergumulan hidupnya.[]

**Bupati Bojonegoro (2008-2018)*

Selalu Bersemangat

Syafiq A. Mughni*

S*hock*, kaget, dan tidak percaya. Itulah gambaran kondisi saya ketika membuka WA dan menerima berita dari Prof. Setyo Budi, Rektor Universitas Muhammadiyah Gresik. Isinya mengabarkan bahwa Bpk. Mohammad Nadjikh meninggal dunia. Seketika hati saya berdoa, mudah-mudahan itu Pak Nadjikh yang lain, bukan Pak Nadjikh yang saya bayangkan. Pikiran saya menjadi yakin setelah ada konfirmasi dari beberapa teman. Betul, itu Pak Nadjikh yang Wakil Ketua PWM Jatim; Pak Nadjikh yang Ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan PP Muhammadiyah.

Namun, perasaan saya masih berkata lain. Belum, ia belum meninggal. Bahkan sampai beberapa hari, saya seolah belum bisa menerima bahwa Pak Nadjikh telah wafat. Mungkin ini seperti perasaan para sahabat yang susah percaya ketika mendengar bahwa Nabi Muhammad SAW telah meninggal. Tentu Pak Nadjikh tidak sekelas Nabi. Itu hanya persamaan soal perasaan. Soal ajal memang wewenang Tuhan, tapi tetap saja berita itu membuat saya *schok*.

Saya mulai mengenal Pak Nadjikh ketika saya menjadi Ketua PWM Jawa Timur (2005-2010). Ketika itu Pak Nadjikh menjadi Ketua Majelis Ekonomi PWM Jatim. Ada pertemuan di sebuah hotel di Jalan Raya Juanda, Sidoarjo. Itu terjadi pada 2006. Saat itu kami sedang membahas sebuah program pemberdayaan

kaum nelayan di sepanjang pantai utara Jawa Timur. Pikiran-pikirannya cemerlang dan menguasai betul denyut nadi nelayan, dan apa yang sedang mereka perlukan untuk menunjang produktivitas dan kesejahteraan mereka.

Sekalipun berasal dari masyarakat yang punya banyak nelayan, saya termasuk orang yang tidak begitu menguasai persoalan. Sejak umur 14 tahun saya sudah merantau untuk belajar. Sampai sekarang pun saya jarang berinteraksi dengan nelayan; saya tidak memahami secara detail persoalan kaum nelayan. Karena itu, dalam rapat tersebut saya menjadi pendengar yang baik. Semua program sudah dijelaskan dan ditanggapi dengan semangat oleh Pak Nadjikh. Segala sesuatu menjadi gamblang di tangan ahlinya.

Setelah itu interkasi saya dengan Pak Nadjikh semakin intens dalam kapasitas sebagai sesama aktivis Muhammadiyah. Memilih Pak Nadjikh sebagai komandan gerakan ekonomi Muhammadiyah tidaklah salah. Kami ingat peringatan Nabi, “apabila urusan diserahkan kepada orang yang bukan ahlinya, maka tunggulah kehancuran.” Tentu keahlian di sini bermakna luas; bukan saja bermakna kemampuan skill tetapi juga komitmen.

Periode tahun 2006-2010 adalah masa ketika gairah untuk mempercepat kebangkitan ekonomi Muhammadiyah semakin tampak. Sesungguhnya semangat itu sudah muncul pada periode sebelumnya (2000-2006) ketika para pakar ekonomi banyak yang bergabung dalam kepemimpinan Muhammadiyah di tingkat pusat. Di sana ada Prof. Dawam Rahardjo, Prof. Amin Aziz dan lain-lain. Dengan semangat yang luar biasa program-program besar dilancarkan. Ada Bank Persyarikatan, ada program KATAM, ada program toko swalayan, dan ada program pendirian pabrik obat.

Jawa Timur merupakan pilot proyek untuk program-program itu. Sementara itu, di Jawa Timur pun didirikan PT Daya Matahari. Sayangnya, hampir semua program itu tidak berjalan dengan mulus. Banyak kendala yang dihadapi. Akibat kegagalan itu, banyak aktivis Muhammadiyah yang mengalami trauma. Harus berfikir seribu kali kalau Muhammadiyah mau berkecimpung lagi dalam dunia bisnis.

Namun demikian, banyak juga yang berfikir bahwa Periode 2000-2006 haruslah menjadi pelajaran yang berharga. Jangan terlalu lama mengidap trauma sehingga tidak bisa berbuat banyak. Untungnya, di Jawa Timur ada orang-orang yang punya pengalaman panjang, malang-melintang dalam dunia bisnis, dan memahami benar apa arti kegagalan. Pak Afghon Anjasmoro adalah satu di antaranya.

Kami memandang bahwa pengalaman beliau sebagai pejabat senior di PT Semen Gresik dan pengusaha swasta harus dijadikan modal bagi program-program ekonomi Muhammadiyah. Yang lebih muda dari beliau adalah Pak Muhammad Nadjikh, pengusaha sukses yang tidak asing lagi.

Usianya masih muda saat itu, dan semangatnya yang luar biasa harus dimanfaatkan sebagai energi dasar untuk menggerakkan program-program ekonomi. Pada saat itu, tentu ada nama-nama lain yang berperan, seperti Pak Soegeng dan Sulthon Amien, yang sama-sama punya banyak pengalaman dalam dunia usaha. Tentu, ada beberapa yang lain tapi dalam kesempatan ini tidak mungkin disebut satu persatu.

Di tangan merekalah terletak bagaimana geliat ekonomi Muhammadiyah di Jawa Timur. Mereka memberikan pandangan-pandangan yang sangat berharga, khususnya bagi kami yang minim pengetahuan dan pengalaman dunia usaha. Pak Nadjikh tidak bosan-bosannya meyakinkan kami agar bisa segera bangkit dari taruma yang diakibatkan oleh kegagalan di masa lalu.

Kegagalan harus dipandang sebagai sukses yang tertunda. Pengalaman masa lalu memberikan pelajaran yang sangat berharga. Pelajaran itu memberitahu kepada kita bahwa ada perbedaan antara ilmuwan ekonomi dan pelaku ekonomi. Pada tingkat praksis, Muhammadiyah pada saat itu lebih banyak memanfaatkan ilmuwan ekonomi daripada pelaku ekonomi. Padahal, kedua-keduanya harus digabung agar saling melengkapi.

Pelajarannya tidak hanya itu. Muncul kesadaran bahwa program-program ekonomi pada saat itu gagal karena lebih bersifat top-down, dari atas ke bawah. Pimpinan Pusat yang bikin

proyek dan Wilayah atau Daerah yang harus ikut dalam proyek itu. Akibatnya, ketika terjadi kemelut di atas, maka terjadi juga guncangan di bawah.

Pelajaran lain juga menunjukkan bahwa rekrutmen untuk posisi strategis dalam proyek ekonomi tidak cukup hanya didasarkan atas pertimbangan profesionalisme tetapi harus atas pertimbangan rekam jejak (*track record*), ideologi dan komitmen terhadap organisasi.

Pengalaman itu juga menyebutkan bahwa kita harus melakukan reorientasi terhadap makna keikhlasan. Sikap ikhlas selama ini memang menjadi *elan vital* bagi gerakan Muhammadiyah; bisa maju karena keikhlasan para jamaahnya. Namun demikian, itu tidaklah cukup. Sebabnya, sangat mungkin banyak orang yang mengaku ikhlas dalam perjuangan tetapi sejatinya tidak. Kita hanya tahu apa yang diucapkan dan tidak tahu apa yang ada dalam hatinya. Bisa jadi orang itu punya niat lain.

Bukankah di dalam al-Quran telah disebutkan adanya kelompok munafik yang sangat membahayakan perjuangan Islam? Di samping itu, kita juga tidak tahu apa yang akan terjadi di kemudian hari. Orang baik hari ini belum tentu baik di masa yang akan datang. Bukankah dalam al-Qur'an telah disebutkan peran iblis yang bisa menggoyahkan iman seseorang.

Karena itulah, perlu ada sistem pengelolaan yang bagus, transparansi dan akuntabilitas yang jelas. *Husn al-dhann* (berbaik sangka), sekalipun penting, tidaklah cukup. Perlu ada pemahaman komperhensif terhadap sifat manusia. Dalam Surat al-Ahzab: 72, disebutkan bahwa sesungguhnya di antara kelemahan vital manusia itu adalah sifatnya yang *dlalaman-jahula* (berbuat dlalim dan bersikap bodoh). Sehingga, perlu ada porsi pengawasan yang mengontrol sifat manusia yang dlalim dan bodoh itu. Muhammadiyah harus cerdas dan tidak lugu melihat seseorang hanya dari apa yang tampak di permukaan.

Keberadaan Pak Nadjikh seolah memberikan tausiyah dalam berbisnis kepada anggota PWM Jawa Timur. Tausiyahnya tidak selalu dalam bentuk kata-kata, sekalipun itu penting. Pak Nadjikh

membangkitkan semangat kami untuk segera menuju recovery, dan bahkan memimpin sendiri gerakan ekonomi. Ia menjadi Ketua Majelis Ekonomi PWM Jatim. Di tangannyalah program-program ekonomi Muhammadiyah mengalami kemajuan.

Tampaknya Muhammadiyah Jawa Timur mendapatkan kredit tersendiri akibat kemajuannya dalam gerakan ekonomi. Majelis Ekonomi PWM Jawa Timur di bawah Pak Nadjikh mulai mereorganisasi dan restrukturisasi Badan Usaha Milik Muhammadiyah (BUMM) sebagai starting point untuk program-program lainnya. Keberhasilan badan usaha tersebut didukung oleh langkah yang tepat, yakni memilih Pak Afghan Anjasmoro sebagai Direktur Utama. Duet antara mereka berdua bisa dibilang menjadi kunci bagi sukses PT Daya Matahari Utama (PT DMU), yang merupakan perwujudan BUMM tersebut. Dalam hal ini, terus terang saya belajar banyak. Sebuah usaha ekonomi perlu semangat, keberanian, trust (kepercayaan), dan kecermatan.

Sebagai orang yang tidak punya pengalaman dalam dunia usaha, saya mengagumi Pak Nadjikh dalam semua hal itu. Lebih-lebih dalam kecepatan merespons laporan keuangan dalam rapat-rapat pemegang saham. Begitu laporan ditampilkan di layar, biasa Pak Nadjikh dalam sekejap sudah memberikan tanggapan yang jelas. Saya tidak yakin ia telah membaca laporan itu sebelum rapat mengingat kesibukannya yang luar biasa.

Di luar urusan organisasi semata, saya juga punya sedikit kenangan di dunia bisnis keuangan. Ketika mendirikan BPRS Mandiri Mitra Sukses di Gresik, saya diminta bergabung untuk menjadi anggota Dewan Pengawas Syariah. Saya sempat ragu untuk menerima ajakan itu. Saya hanya punya pengetahuan teoritik tentang Perbankan Syari'ah tetapi tidak punya pengetahuan tentang lika-liku dunia perbankan.

Tetapi Pak Nadjikh meyakinkan saya bahwa tugas saya tidak terlalu rumit; hanya mengontrol apakah perencanaan dan pelaksanaan operasional bank sudah sesuai dengan fatwa-fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional). Ternyata, memang tidak rumit tapi juga tidak mudah karena dituntut untuk memahami prinsip-prinsip

dunia perbankan. Namun saya merasa bahwa tugas akan menjadi ringan karena kepiawaian Pak Nadjikh sebagai pemegang saham dan sekaligus komisarisnya.

Perasaan saya di awal itu ternyata betul karena Pak Nadjikh menguasai segala permasalahan. Lagi-lagi, kecepatannya dalam merespon laporan, menanggapi persoalan, dan memberikan jalan keluar selalu membuat saya tidak bisa bicara banyak karena kehabisan bahan. Kata pepatah Arab, *Kullun muyassarun lima khuliqa lahu*, “setiap sesuatu itu dimudahkan bagi orang yang mempunyai bakat.”

Selama bersekolah sejak di madrasah ibtidaiyah sampai perguruan tinggi, nilai saya dalam pelajaran berhitung zaman dulu atau matematika zaman sekarang tidak pernah bagus. Selalu bingung ketika melihat angka-angka. Tampaknya saya diciptakan bukan untuk melihat angka-angka. Karena itu, saya beruntung bekerja di bawah komando Pak Nadjikh yang menguasai angka-angka, sehingga tugas saya menjadi agak ringan.

Kita kehilangan figur yang bersemangat, menyemangati, menggerakkan dan memimpin. Apabila diminta untuk menulis satu atau dua kata yang menggambarkan sosok Pak Nadjikh, maka saya akan memilih kata-kata, “Selalu Bersemangat.”

**Ketua PWM Jatim Periode 2005-2010;
Ketua PP Muhammadiyah Periode 2010-2020.*

Muhammadiyah dan Kaum Nelayan

Taufiqulloh A. Ahmady*

Pimpinan Daerah Muhammadiyah (PDM) Gresik kehilangan sosok yang memiliki jiwa dan semangat besar melalui pemikiran dan upayanya memberdayakan masyarakat menuju kehidupan yang sejahtera di tengah kesulitan ekonomi yang mendera. Beliau adalah Mohammad Nadjikh yang wafat beberapa hari setelah mengikuti acara di almamater kebanggaannya, Institut Pertanian Bogor (IPB). Meninggalnya Muhammad Nadjikh merupakan suatu kehilangan yang besar bagi masyarakat Indonesia, terutama Gresik. Hal itu karena beliau memiliki jasa yang amat besar dalam upaya membantu masyarakat di berbagai daerah di Indonesia.

Mohammad Nadjikh merupakan sosok yang berkarakter unik dan bertalenta hebat. Beliau lahir pada 8 Juni 1962 dari keluarga Muhammadiyah yang cukup terpandang. Beliau lahir di desa Karangrejo, Manyar, Gresik. Keluarga beliau berpandangan sangat baik terhadap persoalan pendidikan. Orang tuanya memiliki komitmen kuat dalam mendidik anak-anaknya. Semua anaknya disiapkan menjadi orang berpendidikan agar bisa bangkit dari kesulitan dan meraih kesuksesan. Hal itu merupakan kelebihan tersendiri karena masyarakat di desa tersebut yang umumnya tidak begitu peduli pendidikan.

Banyak anak dari keluarga di desa Karangrejo tidak mengenyam pendidikan tinggi. Bahkan mereka cenderung meremehkan pendidikan, asal anak-anaknya mendapatkan pekerjaan tanpa harus mengenyam pendidikan tinggi. Tapi, bagi keluarga Nadjikh pendidikan merupakan hal yang paling utama dan harus diberikan kepada anak-anak sebelum bekerja. Oleh karena itu, keluarga Nadjikh selalu berusaha untuk mengasah kemampuan pendidikan anak-anaknya agar berhasil meraih prestasi membanggakan. Hingga akhirnya, ketika beranjak dewasa, Nadjikh berhasil menempuh perkuliahan di sebuah perguruan tinggi negeri ternama, yaitu IPB.

Setelah lulus dari IPB, pada 1994 ia merintis usaha di bidang ekspor perikanan hasil laut. Perusahaan yang diberi nama PT Kelola Mina Laut (KML) itu berkembang pesat. Dia dianggap sukses membawa perubahan besar atas PT KML. Publik pun menilai beliau sebagai sosok yang berhasil membawa perusahaan dari kelas teri menjadi kelas dunia yang menggurita.

Sebagai pemilik perusahaan, Nadjikh berupaya secara maksimal mengembangkan perusahaannya hingga mencapai keberhasilan seperti sekarang. Saat ini, perusahaan tersebut telah memperkerjakan sekitar 7000 tenaga kerja, lebih dari 600 usaha kecil menengah (UKM) dan 125.000 nelayan sebagai pemasok bahan baku bagi industrinya. Kelompok perusahaan ini sudah melayaani permintaan dari berbagai belahan dunia seperti Jepang, Taiwan, China, Korea Selatan, Amerika Serikat, Australia, Eropa, dan Timur Tengah.

Usaha Nadjikh melalui perusahaannya telah berkembang dengan pesat. Satu hal yang membuat sosok Nadjikh patut dibanggakan adalah terkait dengan pola pemikirannya untuk melindungi dan memberdayakan nelayan di berbagai daerah. Umumnya para nelayan bermasalah dengan keuntungan yang diperoleh dari harga jual hasil tangkapan mereka. Dampaknya, mereka tidak mampu memberikan kesejahteraan atau meningkatkan ekonomi keluarga. Hal itu disebabkan hasil tangkapan laut mereka harus disetorkan melalui tengkulak yang selalu memainkan harga jual dan memonopoli pasar perikanan. Para nelayan pun tidak pernah mendapatkan keuntungan

yang maksimal sehingga kesejahteraan mereka tidak bisa meningkat sesuai dengan harapan.

Dengan melihat kondisi nasib nelayan yang kurang beruntung tersebut, Nadjikh berusaha memberikan solusi agar mereka memiliki penghasilan yang lebih baik untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga. Beliau memberikan akses bagi nelayan untuk menjual hasil tangkapannya ke PT KML dengan harga yang sesuai, sehingga mereka mampu meningkatkan penghasilan dengan lebih baik. Hasilnya, para nelayan akhirnya mampu memperbaiki nasib. Mereka merasa nyaman bekerjasama dengan perusahaan yang dimiliki Nadjikh. Hal itulah yang menjadikan sosok Nadjikh begitu bermakna bagi kehidupan kaum nelayan.

Seiring peningkatan ekonomi dan kesejahteraan yang dimiliki kaum nelayan, Nadjikh berusaha memberikan pengarahan kepada mereka terkait dengan usaha untuk memperbaiki kehidupannya. Dalam hal ini, Nadjikh mengarahkan keluarga nelayan untuk peka terhadap perkembangan pendidikan anak dan keturunan mereka. Konkritnya, Nadjikh berharap agar keluarga nelayan tidak sekadar menjadi orang yang berhasil atau sejahtera dari sisi ekonomi. Tetapi juga mampu menjadikan anak keturunan mereka berpendidikan tinggi.

Hal itu dibuktikan dengan adanya fasilitas beasiswa pendidikan dari PT KML yang disalurkan untuk kaum dhu'afa dari kalangan nelayan. Apa yang dilakukan Nadjikh tidak terlepas dari sejarah keluarga dan kesadarannya sendiri terhadap pentingnya pendidikan bagi setiap orang, tidak terkecuali keluarga nelayan. Nadjikh pun selalu mendorong semua orang, baik karyawan yang bekerja di perusahaannya maupun nelayan yang bekerja sama dengan PT KML. Mereka dibantu untuk mendidik anak hingga pendidikan yang lebih tinggi.

Keinginan Nadjikh untuk ikut berpartisipasi dalam mengembangkan kehidupan masyarakat melalui pendidikan beliau tunjukkan melalui aktivitasnya sebagai ketua Badan Pembina Harian (BPH) Universitas Muhammadiyah Gresik (UMG). Ikatan moral antara Nadjikh dengan Muhammadiyah sebagian besar tercurah dalam pengembangan pendidikan. Gagasan, pemikiran, dan kritik

tajamnya terhadap pendidikan Muhammadiyah sedikit banyak telah memberikan kontribusi terhadap pengembangan pendidikan Muhammadiyah, utamanya UMG. Hasilnya, banyak kalangan yang notabene menjadi karyawan dari PT KML dan kaum nelayan yang dia bina perlahan tapi pasti mampu mengenal Muhammadiyah.

Banyak di antara mereka yang kemudian mempercayakan pendidikan anaknya di sekolah Muhammadiyah. Sebagian dari anak-anak itu juga melanjutkan studi ke UMG. Di antara karyawan PT KML dan kaum nelayan itu bahkan juga turut berpartisipasi baik secara langsung atau tidak langsung mengembangkan Muhammadiyah. Peran Nadjikh di Muhammadiyah memiliki tempat dan kedudukan sangat strategis. Selain sebagai ketua BPH UMG, juga salah satu wakil ketua Pimpinan Wilayah Muhammadiyah Jawa Timur. Sementara di Pimpinan Pusat Muhammadiyah, beliau dipercaya menjadi ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK).

Hari Jumat (17 April 2020) menjadi sebuah momen menyedihkan bagi masyarakat Gresik. Juga merupakan kehilangan besar bagi kaum nelayan di seantero negeri tercinta. Di lingkungan keluarga besar Muhammadiyah, hari itu bisa disebut hari berkabung. Hari itu, Allah Swt telah memanggil Mohammad Nadjikh, tokoh yang selalu tampil energik. Nadjikh menghadap Sang Khaliq untuk selamanya. Berita duka atas wafatnya Nadjikh terasa sangat mendadak. Hal itu karena beliau terlihat begitu sehat dan mampu melakukan perjalanan bisnis hingga ke berbagai negara.

Kewafatan Nadjikh meninggalkan duka mendalam bagi Muhammadiyah. Hal itu karena beliau telah menunjukkan kiprah luar biasa semasa aktif dalam kepemimpinan di Muhammadiyah, baik wilayah atau pusat. Berpulanginya Nadjikh ke haribaan Ilahi Rabbi juga menjadi tantangan tersendiri bagi Muhammadiyah untuk mencari sosok pengganti yang memiliki karakter, jiwa, dan semangat layaknya seorang saudagar besar. Semoga perjalanan hidup Nadjikh yang diwarnai prestasi yang membanggakan menjadi amal baik baginya di sisi Allah.

**Ketua Pimpinan Daerah Muhammadiyah Gresik*

Kenangan dan Rencana yang Tak Sampai

Teguh Wahyudi*

Saya mulai mengenal Pak Nadjikh, pada pertengahan 2017. Saat itu bersama ketua umum IJB-Net (Suyoto Rais), kami diundang ke Semarang. Di pabriknya yang ngurusi agro industry, yang sekarang dipindah di Temanggung. Saya ditawari untuk impor dari Semarang, apa saja yang saya mau.

Setelah diskusi panjang lebar dengan timnya di Semarang, kami diajak makan soto di pinggir jalan. Menurut Pak Nadjikh, ini soto enak di Semarang. Meskipun di kaki lima. Kendati saya sudah 15 tahun terbiasa makan masakan Jepang, dan baru kali pertama makan soto tersebut, ternyata enak juga.

Selanjutnya, list produk saya kirim ke staf Pak Nadjikh. Namun setelah beberapa minggu, tidak ada jawaban dari Semarang. Berikutnya, Pak Nadjikh mengundang saya ke KML Gresik dan berdiskusi kembali membahas harga frozen vegetables Semarang, plus produk-produk KML yang cocok untuk pasar Jepang.

PT. Semarang tidak jadi supplay Sariraya Jepang. Karena harga belum bisa masuk menurut hitungannya. Selama ini kami disuplay kawan Chinese dari Jakarta dan sebagian besar dari

Vietnam, yang harganya lebih murah. Akhirnya masalah *frozen vegetables* sementara ditunda dulu, karena memang belum mampu bersaing dengan mitra kami sebelumnya.

Project baru kami berikutnya, bikin olahan produk tradisional diubah menjadi makanan mahal dan berkelas untuk market Jepang. Kami bikin 13 varian produk, ada gethuk, pempek, tempe olahan dan lain lain. Karena FDA Jepang ketat sekali, masalah ingredient dan flowcartnya, maka kami butuh waktu cukup lama kurang lebih 2 tahun.

Terus terang saya belum tahu pasti, apakah Pak Nadjikh cocok dengan pemikiran pemikiran saya selama ini. Namun saya sering diajak dan diundang untuk ikut ngisi acara acara PP Muhammadiyah ataupun lainnya.

Pak Nadjikh, sudah tiga kali berkunjung ke perusahaan saya di Jepang, untuk mengajak joint bersama mendirikan perusahaan baru makanan halal di Jepang. Namun karena belum ketemu pembicaraan mengenai perhitungan yang pas, maka rencana itu belum sempat dilaksanakan.

Pada 25-27 November 2019, saya diundang sebagai narasumber di MIBF di Bali. Kemudian tanggal 29 diundang opening ceremony PT. Kelola Agro miliknya di Temanggung (Satu pesawat juga dari Bali-Semarang). Dalam perjalanan di udara, topik diskusinya bikin holding company antara Pak Nadjikh dengan Sariraya”

Akhirnya sampailah kami di Temanggung, untuk acara opening ceremony PT. KAM pada 29 November 2019 pagi.

Kemudian tanggal 29 November 2019 sore, kembali ke Surabaya naik mobil berempat (saya, Pak Nadjikh, Prima (anak no 1) dan pak sopir. Kembali lagi diskusi selama perjalanan 3 jam. Topik bahasannya kembali soal holding company, dengan sariraya untuk market Asia, plus sesekali menyinggung project 13 produk yang masih dalam proses check lab. Jepang.

Pak Nadjikh sesekali bertanya ke saya: kok lama sekali ya Pak Teguh. Saya jawab: Karena produk baru, dan ingredientya beda-beda semua. Apalagi Indonesia dan Jepang memang sangat beda dalam hal aturan *ingredient*.

Contoh sepelanya: Kalau Indonesia harus pakai garam iodium Jepang harus pakai garam natural, kalau Indonesia tetep pakai anti oksidan TBHQ Jepang tidak boleh dipakai lagi (boleh pakai tocoferol), dan lain-lain.

Jadi intinya ribetlah, belum bahan bakunya, semua beda misalnya kedelai. Kalau di Indonesia pakainya kedelai GMO sedangkan di Jepang non GMO, dan terlihat dalam hal ini pun sudah beda!

Akhirnya 3 jam dari Temanggung tidak terasa sampailah di Surabaya dan saya diajak makan ayam goreng paling enak di Surabaya menurut Pak Nadjikh. Karena ada keinginan bikin ayam goreng tersebut, diproduksi di Jepang.

Tanggal 23 Desember 2019 saya dan Pak Nadjikh ada undangan mengisi seminar di kampus Muhammadiyah Cilacap, di mana saat kami ngisi acara di MIBF Bali, rektornya hadir dan jumpa dengan kami.

Namun Pak Nadjikh mendekati hari H membatalkan acara. Ternyata Pak Nadjikh ada acara temu keluarga untuk putrinya yang akan menikah. Akhirnya saya dari Jepang datang sendiri, karena sudah ditentukan acaranya oleh kampus Cilacap.

Sampai Januari saya di Indonesia, dan tidak sempat jumpa Pak Nadjikh kembali. Hanya via telpon dan WA saja, meskipun saya di Jawa Timur juga saat itu. WA Pak Nadjikh yang sampai saat ini belum saya hapus, berisi ajakan untuk jumpa dan diskusi di Surabaya!

Pesan Pak Nadjikh:

Pak Teguh harus fokus pada bisnis yang ditekuni sekarang, dimaksimalkan, yaitu pada rantai bisnis halal food untuk pasar Asia (Jepang, Korea, Taiwan dsb). Mulai dari hulu sampai dengan hilir yang kuat jaringan suplay dan pasar retailnya.

Kalau untuk investasi jangka Panjang, jangan beli rumah untuk dikontrakkan. Karena kalau dihitung banyak ruginya dan tekor, biaya sewa tidak sebanding dengan perawatan dan bangunannya makin kuno harus direnov. Investasi seperti kebun, tanah luas yang cukup strategis kemudian disewakan untuk bisnis resto, perkantoran dsb.

Jangan buat bisnis baru dengan teman-teman yang track record bisnisnya belum jelas dan masih mencari bentuk.

Lebih baik kolaborasi masuk bisnis yang sudah jalan, alias pertumbuhan anorganik. Bisa diskusi detail di Surabaya atau via phone. (Pesan yang tak sempat saya balas).

Sebenarnya pertengahan February 2020, 13 produk projects baru kami, juga sudah lolos lab Jepang dan tinggal import saja. Namun tiba-tiba 17 Maret 2020 pagi, baca info WA group ijb-net, kalau Pak Nadjikh telah tiada untuk selamanya.

Untuk pastikan hal ini saya sms staf KML (bu Sapta) ternyata benar adanya. Kemudian saya berusaha untuk kirim WA ke semua putera-puteranya, termasuk no Pak Nadjikh itu sendiri. Ternyata benar, Allah SWT telah memanggilnya Pak Nadjikh untuk selamanya.

Saya melihat semangat, kegigihan yang luar biasa dari sosok Pak Nadjikh, meskipun projects dan rencana kami banyak yang belum terlaksana. Namun kami yakin semua yang sudah Allah pilihkan adalah yang terbaik untuk Pak Nadjikh Allahu Yarham.

Meskipun Pak Nadjikh sudah tiada lagi. Namun sikap, semangat, keuletan dan kerja kerasnya, bisa kita ikuti jejaknya. Mudah-mudahan anak-anaknya juga ada yang siap untuk melanjutkan pemikiran-pemikiran Pak Nadjikh ke masa depan nanti.

Selamat jalan pak Nadjikh. Semoga Allah SWT pilihkan tempat terbaik untukmu. Aamiin Ya Rabbal Alamin.[]

**CEO Sariraya Co. Ltd; Pioner Japan Halal;
Waketum Indonesia Japan Bisnis Network (IJB-Net)*

Sukses Berkat Perlakuan Ibu seperti Ratu

Tjahja Gunawan Diredja*

Ketika ajal kematian sudah menjemput, tidak seorang pun bisa mencegah. Kematian, rezeki, dan jodoh manusia, merupakan rahasia dan hak prerogatif Allah swt. Demikian pula ketika Allah melalui malaikat Izrail menjemput Mohammad Nadjikh, pada Jumat (17/4). Tugas dia di dunia sudah berakhir.

Selanjutnya generasi kedua yakni anak-anak serta keluarga besar Mas Nadjikh dituntut untuk bisa meneruskan tugas kehidupan selanjutnya. Terutama melanjutkan keberlangsungan usaha Kelola Grup. Perusahaan yang dia dirikan dan kembangkan selama 25 tahun terakhir ini.

Antusiasme dan ide-ide Nadjikh dalam menjalankan aktivitas sosial kemasyarakatan baik di Muhammadiyah maupun di Institut Pertanian Bogor (IPB) serta kegiatan kemanusiaan lainnya diapresiasi banyak kalangan.

Sosok Nadjikh merupakan sosok yang perlu dicontoh. Tidak hanya keluarga besar karyawan dan mitra usaha Kelola Group yang kehilangan. Meninggalnya Mohammad Nadjikh juga dirasakan oleh elemen masyarakat lainnya.

Banyak pihak yang telah bersaksi tentang

kontribusi dan peran Nadjikh dalam mengembangkan Muhammadiyah di bidang ekonomi terutama dalam Jaringan Saudagar Muhammadiyah (JSM).

Masa Sulit Kuliah di IPB

Demikian juga di lingkungan IPB, kampus tempat Pak Nadjikh menuntut ilmu hingga menjadi mahasiswa berprestasi. Almarhum telah memberikan kontribusi besar terutama dalam menumbuhkan jiwa *entrepreneurship* di kalangan mahasiswa.

Bahkan ketika penulis sedang menggarap bukunya, *Mohammad Nadjikh sang Teri Menggurita* pada tahun 2019 lalu, dia tidak segan-segan mengajak diskusi sekaligus memberi motivasi kepada para mahasiswa IPB yang baru lulus.

Saat itu, Nadjikh sempat mengundang para mahasiswa IPB untuk makan di salah satu restoran di Mall Kemang Village Jakarta. Nadjikh terlihat antusias ingin menjamu para mahasiswa dengan makanan yang enak-enak.

Hal itu dilakukan karena dulu dia merasakan betapa pahitnya menjadi mahasiswa IPB. Ketika itu orangtuanya hanya mampu membiayainya selama setahun.

Setelah menjual berbagai harta kekayaan di kampung, orangtuanya, Moenardjo dan Asnah, angkat tangan. Menyerah tidak mampu lagi membiayai sekolah anak-anaknya.

Selanjutnya Mohammad Nadjikh mencari uang sendiri untuk keperluan kuliah dan biaya hidupnya selama menjadi mahasiswa IPB yang diselesaikannya dalam waktu 3,5 tahun.

Kisah Penulisan Buku Biografi

Dalam kesempatan ini, rasanya saya perlu berbagi cerita singkat bagaimana sampai bisa mengerjakan buku biografi Mohammad Nadjikh.

Suatu waktu pada bulan September 2018, saya tiba-tiba ditelepon. "Pak Tjahja, apa kabar? Masih ingat saya?" tanyanya di ujung telepon.

"Alhamdulillah sehat. Kalau dari suaranya sih, ini pasti

konglomerat dari Gresik. Tumben telepon. Ada apa nih Pak?” jawab saya *to the point*.

Sebenarnya saya sudah kenal dia sejak tahun 1990-an. Bahkan sejak itu, saya sudah dua kali berkunjung ke pabriknya di Kawasan Industri Gresik. Tapi kedatangan saya ke PT Kelola Mina Laut (KML), bukan diundang, tapi saya diajak dua orang pengusaha yang berbeda.

Kedua pengusaha tersebut yang membawa saya mengunjungi pabrik PT KML. Keduanya memiliki impresi yang kuat tentang Nadjikh, seorang pengusaha daerah yang ulet dan tangguh. Bahkan hampir sebagian produknya berupa ikan hasil olahan diekspor ke mancanegara.

Pada kesempatan pertama, saya diajak seorang dokter internis tapi ahli finance yakni almarhum Tjiptono Darmadji. Kesempatan berikutnya, saya diajak Chairul Tanjung (CT), ketika saya sedang mengerjakan buku biografi *Chairul Tanjung, si Anak Singkong*, sekitar tahun 2011.

Dalam percakapan di telepon, Nadjikh meminta saya untuk menuliskan buku perjalanan perusahaannya PT KML yang kemudian berubah menjadi Kelola Grup pada ulang tahun ke 25 perusahaan tersebut di bulan September 2019 lalu.

Saya katakan kepadanya, “Kalau hanya menulis perjalanan perusahaan kurang menarik. Akan lebih menarik kalau saya menulis perjalanan hidup Pak Nadjikh sejak dari kecil sampai sekarang. Mulai dari nol hingga mampu mendirikan dan mengembangkan perusahaan selama 25 tahun.”

Pengorbanan Orangtua

Singkat cerita, akhirnya setuju dan saya pun *ngebut* mulai wawancara sana-sini. Tidak hanya *ngobrol* dengan sejumlah karyawan dan direksi perusahaan, tetapi saya juga pergi ke tempat kelahirannya, di Desa Karangrejo, Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik.

Bukan hanya menemui keluarga dan kerabatnya. Tapi saya juga mendatangi Pondok Pesantren Maskumambang di Desa Sembungan Kidul, Kecamatan Dukun, Kabupaten Gresik.

Orangtuanya memang menginginkan anak sulung dari tujuh bersaudara ini bisa menguasai ilmu agama sejak kecil karena orangtuanya dikenal sebagai pedagang ikan yang juga aktif di organisasi Muhammadiyah.

Rumah pasangan Pak Moenardjo dan Bu Asnah, keduanya sudah almarhum, sering digunakan untuk berbagai kegiatan Muhammadiyah di Desa Karangrejo.

Orangtuanya sangat terkagum-kagum dengan sosok dan keteladanan KH Nadjih Ahjad, generasi terdahulu Ponpes Maskumambang. Oleh karena itu, orangtuanya menamakan anak sulungnya Mohammad Nadjikh.

Dalam berbagai obrolan saya dengan Pak Nadjikh, selalu dia berkaca-kaca bahkan meneteskan air mata ketika menyinggung pengorbanan orangtuanya.

Demikian juga adik-adiknya. Mereka selalu merasa terharu dengan perjalanan hidup kedua orangtuanya.

Pak Moenardjo dikenal sebagai pedagang ikan, tetapi ketika usahanya bangkrut, Bu Asnah terpaksa berjualan bubur. Ini dilakukan agar sambil berjualan sekaligus juga untuk sarapan pagi anak-anaknya yang masih kecil.

Pada masa-masa sulit ketika orangtua sudah tidak mampu lagi membiayai sekolah anak-anaknya, tanggung jawab terpaksa diambil alih Mohammad Nadjikh sebagai anak tertua.

Sementara waktu itu, dia masih kuliah di IPB. Mohammad Nadjikh harus membiayai kuliah dan biaya hidup di Bogor. Pada saat yang sama dia juga harus bisa mengirim uang untuk orangtua dan adik-adiknya di kampung.

Bagaimana dia mencari uang selama masa sulit di IPB diceritakan lengkap dalam Buku *Mohammad Nadjikh, sang Teri Menggurita*.

Perlakukan Ibu seperti Ratu

Menjadi pengusaha sukses seperti Mohammad Nadjikh atau Chairul Tanjung, bukan semata karena cita-cita mereka tetapi lebih karena kondisi lingkungan yang memaksanya menjadi pengusaha.

Sekarang Pak CT, sapaan akrab Chairul Tanjung, sudah menjadi konglomerat. Demikian juga Pak Nadjikh, merupakan salah satu pengusaha dari daerah yang juga sukses. Keduanya bukan termasuk anak orang kaya atau anak pejabat pemerintah.

Orangtua kedua pengusaha ini orang sederhana. Namun dalam pengamatan saya secara langsung terhadap sosok Pak CT maupun Pak Nadjikh, keduanya bisa meraih sukses karena mereka telah memperlakukan orangtuanya, terutama ibunya, bagaikan ratu.

Adab mereka ini perlu dicontoh oleh siapa pun terutama generasi muda. Saya sebagai penulis pun suka ikut merinding manakala mendengarkan, melihat langsung, kemudian menuangkan dalam tulisan tentang keteladanan dan sikap mereka terhadap orangtuanya masing-masing.

Mereka sangat paham betul ungkapan dalam hadits Nabi saw yang berbunyi ridha Allah tergantung pada ridha orangtua dan murka Allah tergantung pada murka orangtua. Engkau akan menjadi raja kalau engkau juga memperlakukan orangtua sebagai raja.

Buku Biografi untuk Menginspirasi

Sebelum saya menulis buku biografinya, Nadjikh selalu menekankan pada saya jika dirinya sama sekali tidak bermaksud untuk pamer atau ingin diacungi jempol melalui bukunya itu.

“Saya hanya ingin orang lain melihat saya apa adanya dan buku biografi tentang saya ini sengaja dibuat agar orang lain mengetahui apa yang saya lakukan dalam merintis dan mengembangkan perusahaan selama 25 tahun ini. Semoga nilai-nilai positif yang ada dalam dalam buku ini bisa dijadikan bahan pembelajaran bagi masyarakat luas,” kata Nadjikh.

Dengan begitu, diharapkan bisa menjadi sarana pembelajaran bagi siapa pun terutama mereka yang ingin terjun ke dunia swasta. Berwirausaha menjadi pengusaha maupun mereka yang ingin merintis pekerjaan dan karier di lingkungan perusahaan swasta.

“Buku ini diharapkan bisa memberikan inspirasi dan motivasi bagi siapa saja, tentunya setidaknya bagi keluarga kami,” begitu kata pengantar dalam buku biografinya.

Nadjikh adalah sosok yang sederhana dan *low profile*. Namun skala perusahaannya telah membesar dan tumbuh pesat, tetapi ketokohnya hampir tidak banyak dimuat di media massa, khususnya media mainstream.

Ketika penulis masih bekerja sebagai wartawan di salah satu media mainstream di ibu kota, saya harus berulang kali membujuk dan meyakinkan agar dia mau ditulis sekaligus berbagi cerita tentang cerita sukses membangun usahanya.

Waktu itu, kata Nadjikh, tidak penting siapa dirinya, yang lebih utama usahanya bisa berkembang menjadi perusahaan yang besar dan bermanfaat bagi masyarakat dan bisa bersaing di dunia global.

Testimoni Tokoh Nasional

Dalam buku biografinya, sejumlah kalangan memberikan testimoni. Seperti pengusaha Chairul Tanjung dan Dahlan Iskan. Ada juga Rektor IPB Dr Arif Satria, dan Ketua Umum Pimpinan Pusat Muhammadiyah Prof Dr Haedar Nashir.

Selain itu ada Guru Besar IPB Prof Dr Eriyatno dan Prof Dr Ir Rokhmin Dahuri MS. Juga mantan Menkominfo yang sekarang menjadi Ketua Dewan Pers Prof Dr Ir Muhammad Nuh. Tak ketinggalan mantan Bupati Bojonegoro Dr Suyoto.

Pak CT dalam testimoninya antara lain menyebutkan, sukses yang diraih Nadjikh itu tidak mudah seperti membalikkan telapak tangan. Nadjikh merangkak dari bawah dalam memulai usahanya.

Dia bekerja keras berjibaku dalam mencari dan menciptakan peluang usaha. Membangun jaringan bisnis dan meniti anak tangga dari usaha yang bersifat informal sampai menjadi usaha berskala besar seperti saat ini. “Nadjikh cerdas dalam mengembangkan arah perusahaannya,” kata Pak CT.

Sementara itu Haedar Nashir dalam testimoninya mengaku sudah lama mengenal Mohammad Nadjikh. “Warga dan kolega Muhammadiyah memanggil namanya Pak Nadjikh. Pembawaannya ramah dan riang sebagaimana pada umumnya kawan-kawan dari Jawa Timur,” ungkapnya.

Dia melanjutkan, orang dibuatnya tidak sungkan, sehingga

nyaman dalam berinteraksi. Saya mengenal lebih dekat setelah Pak Nadjikh diamanati sebagai Ketua Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) PP Muhammadiyah periode 2015-2020.

Pak Nadjikh sebagai pengusaha sukses memperoleh amanat menjadi Ketua MEK karena keberhasilan dan pengalamannya dalam dunia usaha atau bisnis.

Akan Dirikan Yayasan

Setelah merintis dan mengembangkan usaha selama 25 tahun, pada 25 tahun selanjutnya Pak Nadjikh berencana untuk mendirikan yayasan yang bergerak di bidang pemberdayaan ekonomi, pendidikan, dan kesehatan.

Menurut dia, yayasan ini nantinya akan dipimpin oleh seorang profesional, di mana pendanaannya tidak hanya bersumber dari perusahaan (Kelola Group). Tetapi juga berasal dari sumber-sumber lain melalui kerja sama dengan berbagai lembaga resmi maupun organisasi sosial lainnya. Nama yayasan tersebut kemungkinan Nadjikh Foundation.

Sebenarnya ide untuk mendirikan yayasan ini sudah ada sejak beberapa tahun sebelumnya. Namun selama ini Nadjikh masih fokus mengembangkan perusahaan. Nadjikh khawatir kalau terlalu awal dibentuk nanti malah kegiatan yayasan yang lebih menonjol ketimbang aktivitas perusahaan.

Selama ini kepedulian sosial perusahaan disalurkan melalui kegiatan tanggung jawab sosial perusahaan atau CSR (*corporate social responsibility*).

Rencana Program Yayasan

Mengenai kegiatan yayasan yang nanti akan dibentuk, Nadjikh memberikan gambaran besarnya. Di bidang pemberdayaan ekonomi, yayasan akan membantu daerah-daerah tertentu dan orang-orang yang membutuhkan modal usaha kecil. Melalui konsep dana bergulir, nanti yayasan memberikan pinjaman tanpa bunga namun tetap harus dikembalikan oleh si penerima modal.

Meski bukan berupa lembaga perbankan, nantinya yayasan akan membantu membuat analisis kelayakan usaha dari setiap pinjaman yang diberikannya.

Ini hanya modal awal saja sebagai stimulan. Nanti kalau sudah berjalan dan butuh pengembangan usaha lebih lanjut akan dihubungkan oleh yayasan ke lembaga perbankan.

Jenis usaha yang akan mendapat bantuan modal misalnya pembuatan perahu atau kapal untuk menangkap ikan. Kemudian bantuan dan pinjaman modal kepada para petani dan nelayan yang menjadi mitra perusahaan.

Bantuan modal juga diberikan kepada usaha rumahan yang terkait dengan rantai distribusi produk-produk perusahaan.

Jadi misi yayasan membantu keluarga tidak mampu melalui pendidikan adalah untuk mendongkrak ekonomi keluarga. Ini dilakukan tidak lepas dari pengalaman dia sendiri. Dulu dia sangat susah mencari uang untuk membiayai sekolah dan kuliahnya di IPB.

Untuk itu, melalui yayasan yang akan didirikannya itu, dia akan mencari orang-orang pintar berprestasi untuk disekolahkan hingga jenjang pendidikan sarjana. Program pemberian beasiswa ini akan bekerja sama dengan lembaga dan organisasi lain yang mempunyai misi dan visi yang sama.

Ingat Pesan Ibunya

Kegiatan yayasan yang terakhir tidak lepas dari pesan almarhum ibunya yang selalu berpesan kepada anak-anaknya untuk tidak melupakan shalat lima waktu dan menjadi orang yang bermanfaat bagi orang lain.

Suatu waktu Bu Asnah, pernah mengatakan, *kulo namung donga nyuwun Gusti Allah supados lare-lare sehat lan pangestu. Kulo ditinggal sedo bapake, lare-lare taksih alit-alit sedoyo.*

Kulo tansah shalat Tahajud nyuwun dumateng gusti. Mboten nyuwun sinten-sinten. Nggih alhamdulillah sedoyo saged mentas. Sedoyo seger-waras. Pokokipun dalem namun nglakoni shalat Tahajud, Dhuha, Fajar.

Menawi kepanggih sinten mawon, putra-putri utawi putu, kulo mesti tanglet sholat. Apa dene putra lan putu sekolah dateng luar negeri, ben kulo wenehi pesen mesti paling utama dan pertama punika shalat.

Kalimat yang diucapkan dalam bahasa Jawa itu artinya, saya cuma bisa berdoa kepada Allah supaya anak-anak sehat dan berkah hidupnya. Waktu saya ditinggal bapak, usia anak-anak masih kecil.

Saya selalu shalat Tahajud (shalat malam) meminta kepada Allah, tidak pernah minta kepada siapa-siapa. Ya alhamdulillah semua anak-anak telah berhasil dan semua sehat-sehat. Pokoknya saya hanya melakukan shalat Tahajud, Dhuha dan shalat Fajar.

Kalau bertemu siapa saja, putra-putri maupun cucu-cucu, yang saya tanya pasti shalatnya. Meskipun mereka sekolah di luar negeri, setiap memberi pesan kepada mereka pasti yang utama dan pertama adalah shalatnya.

Semoga Allah swt menerima ibadah dan amal kebaikan almarhum Mohammad Nadjikh dan mengampuni segala dosa-dosanya. Amin yaa rabbal alamin. (*)

**Wartawan, dan penulis buku biografi*



Nadjikhnomic

Yuswohady*

Belum lama, saya mampir di kantor pusat Kelola Mina Laut (KML) Group, di Gresik, diundang oleh pendirinya, Pak Mohammad Nadjikh. Saya ke Gresik dalam rangka riset untuk buku saya *The Giving Leader* dengan mewawancarai pak Nadjikh dan jajaran manajemen KML.

Sebelumnya saya sudah melakukan studi literatur mengenai sepak terjang pak Nadjikh di industri pengolahan hasil laut. Tapi baru tahu betul siapa sosok Mohammad Nadjikh setelah praktis sehari-hari ketemu. Bagi saya pak Nadjikh adalah sosok *giving leader* hebat yang populasinya langka di negeri ini.

Latar belakangnya dari keluarga penjual ikan miskin di Gresik dan pola hidup prihatin sejak kecil (saat kuliah di IPB, ayahnya meninggal dan ia harus menggantikan sang ayah untuk mengasuh tujuh adiknya) telah menempa dan membentuk karakternya menjadi entrepreneur yang ulet dan mementingkan banyak orang, tidak selfish. Misi hidupnya cuma satu, membawa kemanfaatan kepada banyak orang.

Ngopeni yang Kecil

Yang paling menarik saya dari sosok Nadjikh adalah *niat ingsoon* di balik ia berbisnis mengembangkan pabrik-pabrik pengolahan ikan,

di berbagai pantai perairan Nusantara yang kini telah mencapai puluhan dengan omset triliunan rupiah.

Niatnya mulia, untuk mengangkat harkat martabat nelayan kita. Berbeda dengan kebanyakan pengusaha besar konglomerat yang serakah menguasai bisnis dari hulu hingga hilir, pak Nadjikh fokus hanya mengembangkan industri pengolahan ikan, di mana bahan bakunya ia beli dari para nelayan.

Sengaja ia tak melebarkan bisnisnya di usaha penangkapan ikan dengan kapal-kapal besar nan modern, karena ia sadar itu menjadi “jatahnya” para nelayan. “Saya tak mau menutup rezeki mereka,” ujarnya.

Karena berasal dari keluarga penjual ikan, Nadjikh tahu persis bagaimana susahnya kehidupan nelayan yang senantiasa dipermainkan oleh para tengkulak. Maju kena mundur kena: ketika tangkapan ikan sedang banyak harga dibikin jatuh oleh tengkulak; begitu juga ketika tangkapan sedang sedikit.

Karena itu, seperti diungkapkan kepada saya, misinya membangun pabrik pengolahan ikan di sepanjang pesisir pantai Nusantara adalah untuk memutus rantai kemiskinan nelayan.

“Saya sedih, dari waktu ke waktu pekerjaan sebagai nelayan semakin tidak menguntungkan karena ulah tengkulak. Akibatnya, banyak nelayan kita pada lari ke kota untuk menjadi tukang batu,” ujar Nadjikh.

Saya melihat, di KML sudah memainkan peran layaknya Bulog (Badan Urusan Logistik) yang menjaga stabilitas harga di tingkat nelayan.

Ketika musim panen ikan dan pasok berlebih, harga bisa tetap dijaga pada tingkat yang wajar. Begitu juga sebaliknya, ketika tangkapan ikan sedang paceklik. Dengan begitu nelayan memiliki kepastian dalam berusaha dengan imbal hasil yang menarik.

KML bukannya menjadi predator yang memberangus sumber nafkah nelayan, tapi justru mengayominya. Saat ini bisnis KML didukung oleh 600 UKM (pengepul) dan 125 ribu nelayan di sepanjang perairan Nusantara mulai dari Gresik, Madura, Makassar, Kendari, hingga Ambon. Istilah kerennya sekarang: *collaboration & cocreation*.

“Salah satu keunggulan KML adalah *ngopeni* (mengayomi) yang kecil,” ujarnya bangga.

Kitchen of Indonesia

Mengenai model bisnis yang ia bangun melalui kemitraan dengan nelayan, pak Nadjikh punya misi yang amat mulia. Yaitu menjadikan KML sebagai “dapurnya Indonesia” (*the kitchen of Indonesia*).

Apa maksudnya? Pak Nadjikh menempatkan KML sebagai dapur yang memasak ikan-ikan hasil tangkapan nelayan kita di seluruh pesisir Nusantara. Kenapa dimasak? Agar ikan-ikan tersebut memiliki nilai tambah (*value added*) yang tinggi di pasar.

Harap diketahui, sebagian besar produk olahan ikan, udang, dan kepiting KML saat ini diekspor ke Jepang, Eropa, dan Amerika dengan harga premium.

Upaya mendongkrak nilai tambah ikan-ikan hasil tangkapan nelayan ini dilakukan dengan dua cara. Pertama, mengolahnya dengan menggunakan teknik global *best practice* sehingga menghasilkan *world-class quality*. Sehingga orang-orang kaya di negara maju tidak ogah mengonsumsinya. Saat ini produk KML diekspor di 30 negara maju: di Amerika, Eropa, dan Asia. Kini misalnya, KML merupakan eksportir nasi terbesar di pasar Jepang.

Kedua, dengan cara mengemas dan mem-branding. Harap diketahui, saat ini KML menghasilkan produk-produk olahan ikan yang dikemas dengan beragam brand seperti Prima Star, Panorama, Minaku, dan Mina Kita, yang dijual di gerai-gerai ritel modern maupun ekspor.

Kini sedang melangkah jauh untuk membawa KML menjadi “kitchen of Indonesia” tak hanya untuk produk kelautan tapi juga untuk produk pertanian seperti sayuran, biji-bijian seperti edamame (kedelai Jepang), dan lain-lain. Tak hanya itu, juga mengembangkan BMT (Baitul Mal wa Tamwil) semacam koperasi simpan-pinjam yang akan membantu pengelolaan keuangan para nelayan yang diayominya.

Bisnis Merakyat

Model bisnis pro rakyat kecil yang dijalankan adalah aset bangsa yang harusnya menjadi teladan bagi pengusaha lain di seluruh pelosok negeri. Di dalam model bisnis tersebut hakikat bahwa perusahaan besar mengayomi yang kecil terjadi melalui hubungan penuh cinta dan keikhlasan.

Bagi saya bisnis yang dijalani pak Nadjikh adalah rahmatan lil alamin, karena membawa kemanfaatan bagi ribuan nelayan miskin dan strategis bagi Indonesia yang 2/3 wilayahnya adalah laut. Bisnis pak Nadjikh sarat kearifan dan kemuliaan.

Tulisan ini saya beri judul Nadjikhomic terus terang diilhami oleh istilah yang begitu populer tahun 1990-an di era pak Harto, yaitu **Habibinomic**.

Menurut pendekatan ini, Pak Habibie yang waktu itu adalah Menteri Riset dan Teknologi, mengusulkan bahwa ekonomi Indonesia haruslah didorong oleh sektor-sektor industri berteknologi tinggi (industri strategis) yang memiliki daya saing dan nilai tambah tinggi.

Ketika industri hitech ini ditopang oleh industri pendukung (*supporting industry*) kecil/ menengah dalam jumlah besar, diharapkan efek kemakmuran yang menetes ke bawah (*trickle down effect*) akan berlangsung.

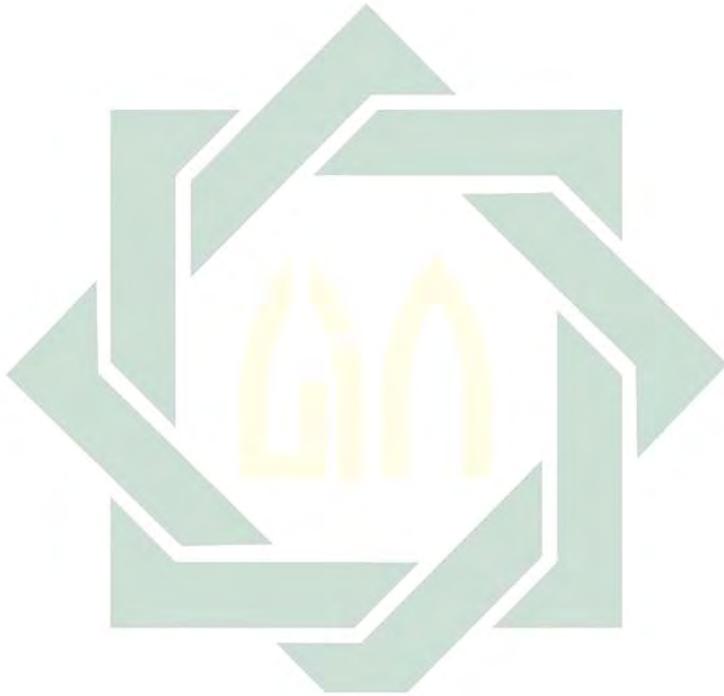
Saya menyebut model bisnis kemitraan pelaku ekonomi besar dan guremalapak Nadjikh di atas dengan istilah **Nadjikhomic** karena saya melihat model tersebut bisa dikembangkan menjadi *platform* pembangunan industri nasional seperti halnya **Habibinomic**.

Bedanya, Nadjikhomic justru lebih *down to earth* dan relevan karena mengacu kepada kekayaan sumber daya yang dimiliki Indonesia, yaitu sumber daya laut, hutan, dan pertanian.

Di samping itu, Nadjikhomic lebih pro rakyat kecil dan langsung menyentuh kalangan masyarakat paling bawah, yaitu nelayan dan petani miskin. Bahkan pak Nadjikh menyebut model bisnis yang dikembangkannya sebagai “model bisnis anti kemiskinan”. Dengan begitu, *trickle down effect* tidak sekadar menjadi utopia, tapi lebih *feasible* untuk diwujudkan.

Kalau disuruh memilih apakah Habibinomic atau Nadjiknomic, terus terang saya lebih memilih yang terakhir. “Hidup nelayan Indonesia!!!” []

**Managing Partner Inventure;
Penulis buku Millennials KILL Everything*



Teman yang Konsekuen

Zainul Muslimin*

Meninggalnya Ir Mohammad Nadjikh sungguh mengagetkan. Akhir Maret lalu masih bertemu dalam rapat Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jatim. Meskipun rapat lewat Zoom, penampilan ceria dan suaranya tampak sehat.

CEO PT Kelola Mina Laut ini sangat berarti dalam perjalanan hidup saya. Saya sering bertemu di acara-acara alumni IPB (Institut Pertanian Bogor) asal Jawa Timur. Dia angkatan satu tahun di bawah saya.

Dialah yang mengusulkan saya untuk mengemban amanah menjadi ketua Lazismu Jawa Timur. Katanya, tidak ada yang menanyakan apalagi protes terhadap usulan itu dalam rapat PWM Jatim. Saya memang lebih tua setahun kuliah di IPB, tetapi saya sangat menghormatinya. Karena dia ketua alumni IPB beberapa periode, sekaligus wakil ketua PWM Jatim.

Ada beberapa program yang kita gagas bersama belum terlaksana, yaitu Muzaki Gathering di hotel ternama. Dia pun sanggup menjadi sponsornya. Sebagai teman, dia konsekuen dengan usulannya menjadikan saya sebagai ketua Lazismu. Dia dukung program-program saya.

Paling baru saat terjadi wabah Covid-19 ini. Ketika saya terpikir untuk menambah asupan gizi

relawan-relawan Lazismu-MDMC, saya minta produk olahan ikan dari perusahaannya, KML Food. Hanya lewat WA. Tanpa proposal.

Tak sampai dua jam langsung dijawab. Siang itu juga produk olahan ikan KML Food dikirim ke Kantor Lazismu Jatim Jl. Kertomenanggal sebanyak 0,4 ton.

Kiriman Pemanasan

Manajer Logistik PT KML Mohammad Faris Maani yang memimpin rombongan saat penyerahan mengatakan, pesan dari Bapak M Nadjikh pengiriman perdana ini sebagai pemanasan. “Inshaallah akan ada pengiriman berikutnya lagi. Apalagi Pak Zainul sangat dekat dengan beliau sesama geng IPB,” katanya.

Beberapa hari yang lalu saya sampaikan ke Ketua Muhammadiyah Covid-19 Command Center (MCCC) Jawa Timur Ir Tamhid Masyhudi tentang janji kiriman berikutnya dari KML.

Saat itu Mas Tamhid langsung meneleponnya. Kali ini bicara tentang Lumbung Pangan MCCC untuk membantu warga terdampak wabah Corona. Saya mendengar langsung jawabannya karena saya ada disamping Tamhid. Dia mendukung penuh program Lumbung Pangan MCCC Jawa Timur dengan memasok produk ikan dari pabriknya.

Suka Langsung ke Persoalan

Di mata teman-teman alumni IPB, Nadjikh dikenal orang yang *to the point*, tidak berbelit, visioner, dan konsekuen. Seperti yang disampaikan Arbintari, ketua DPD Himpunan Alumni IPB Jawa Timur yang mengenal intens sejak reuni tahun 1993.

Saat itu Nadjikh bekerja di industri ikan yang berkantor di Nginden Surabaya. Empat tahun kemudian dia sudah memiliki pabrik PT Kelola Mina Laut (PT KML) di Kawasan Industri Gresik.

Arbitari yang lulusan Fakultas Kehutanan IPB bersama rekannya Nyoman Anom Mediana datang ke pabrik di Gresik memenuhi undangannya untuk prospek bisnis industri kayu.

Begitu duduk berhadapan di ruang meeting langsung ditanya, ”Pak Arbin dan Pak Nyoman mau *share* atau hanya sebagai

profesional? “ Itu pertanyaan pokok yang menohok dan sulit langsung menjawabnya.

Walaupun rencana bisnis kayu tersebut tidak terealisasi, karena fokus dulu di industri ikan, tapi pandangan bisnisnya melihat jauh ke depan.

Komitmen Nadjikh mendukung dan memajukan organisasi seperti yang saya alami juga dirasakan Arbintari. Tahun 2011 Nadjikh kebetulan satu pesawat dengannya ke Jakarta. Saat berjalan menuju *exit gate* Nadjikh merangkulnya dan mengatakan, ”Pak Arbin nanti jadi Ketua HA IPB Jatim berikutnya. Nanti saya dukung penuh kegiatannya.”

Arbin katakan masih banyak senior lain yang lebih baik, tapi Nadjikh tetap menyampaikan, ”Pokoknya Pak Arbin ketuanya nanti kita urus bareng-bareng.”

Tibalah saatnya Musda Himpunan Alumni IPB Jatim digelar pada 2012. Saat persiapan Musda dia ditelepon diminta jadi Ketua Panitia Musda. ”Pokoknya harus mau, nanti akan dibantu sepenuhnya,” ujar Nadjikh.

Saat Musda tiba dihadiri Pengurus Pusat HA IPB, Wakil Menteri Perdagangan, Ketua Kadin Jatim, Gapoktan dan lainnya. Acara Musda yang dikemas dengan seminar bidang pertanian dilaksanakan di Gedung Puspa Agro Jemundo Sidoarjo berjalan lancar dan sukses akhirnya memilih Arbintari sebagai Ketua HA IPB JATIM periode 2012-2016.

Nadjikh tidak mengingkari janjinya. Dia membantu sepenuhnya semua kegiatan HA IPB Jatim. ”Keteguhan sikap, kemauan keras, keyakinan penuh dan usaha sungguh-sungguh serta komitmen pribadi yang tinggi itulah pelajaran berharga dari Nadjikh,” kata Arbintari.

Menghargai Waktu

Komitmen menghargai waktu juga menjadi sikap Nadjikh. September 2019, Arbin diundang ke rumahnya di Graha Famili Surabaya, padahal waktu itu dia dalam perjalanan dari Tokyo ke Surabaya. Dia katakan akan mendarat pukul 19.00 di Bandara Juanda. Dia janji pertemuan di rumahnya pukul 19.30.

Arbin sudah tiba di rumahnya sesuai jadwal. Nadjikh baru sampai di rumah 19.45 langsung menyampaikan maaf karena terlambat 15 menit. Sebenarnya terlambat beberapa menit hal biasa, tapi Nadjikh perlu meminta maaf karena tak sesuai perjanjian.

Di rumah itu Arbin juga melihat betapa Nadjikh nguwongke seseorang meskipun dari kalangan rakyat kecil. Sebelum ngobrol Nadjikh memanggil asisten rumah tangganya (ART). "Nduk, ke sini. Belikan ronde dan gorengan ya," panggilnya.

Dia panggil ART-nya *Nduk*. Panggilan akrab orangtua kepada anaknya. Setidaknya ini menggambarkan pembantu rumah tangga adalah bagian dari keluarganya. Saat itu Nadjikh sudah mempunyai 60 pabrik.

Malam itu ngobrol tentang jumlah pengangguran kian tinggi karena sekolah tak sesuai dengan lapangan kerja yang dibuka. Contoh, di Jatim banyak sekolah kejuruan otomotif dan komputer dibuka, tapi kondisi di lapangan industri 70 persen di bidang makanan dan minuman.

Nadjikh menawarkan gagasan mendirikan sekolah keterampilan yang di-*link match*-kan dengan industri yang ada. Apalagi ada kawasan industri baru yang dibuka, sehingga memudahkan program studi disusun sesuai kebutuhan industri, bukan sesuai keinginan aturan.

Untuk merealisasikan gagasannya itu Nadjikh ingin *take over* sebuah sekolah yang sudah ada perizinannya untuk diperbaiki dan dikembangkan sistem kurikulumnya. Gagasannya adalah menampung anak-anak dari keluarga tidak mampu, mendidiknya dan menyalurkannya untuk bekerja di industri.

Menyiapkan Generasi Pengganti

Di sela diskusi Nadjikh juga menyampaikan regenerasi di perusahaannya. Delegasi manajemen sudah diberikan kepada profesional yang berkompeten di bidangnya sehingga perusahaannya berkembang terus.

Dengan penuh semangat dia menyampaikan obsesinya membangun lima pabrik setiap tahun. Dari hasil industri terus

dikembangkan untuk membuka industri baru. Tujuannya agar bisa memberikan manfaat kepada nelayan, petani dan membuka ribuan lapangan kerja baru. Dia juga ingin memberi manfaat sebesar-besarnya pada masyarakat dengan membentuk Kelola Group Foundation.

Nadjikh juga mempersiapkan anak-anaknya mulai terlibat dalam perusahaannya. Dia menyampaikan anaknya yang di Inggris diminta segera pulang sebelum akhir tahun 2019.

Ternyata betul. Pada saat peresmian pabrik di Temanggung Jawa Tengah putranya sudah memakai seragam perusahaan. Anak menyampaikan, curriculum vitaenya telah diterima Bos dan sudah boleh bekerja. Estafet pengelola generasi kedua sudah mulai dijalankan.

Akhir Februari 2020 mulai intens lagi berkomunikasi dalam rencana *kick off* Forum Bisnis Alumni IPB yang dilaksanakan tanggal 8 Maret 2020. Acara dihadiri Wagub Jatim Emil Dardak, DPP IPB dan 150 pebisnis alumni IPB. Acara dilaksanakan di Gedung KML Gresik. Nadjikh mendorong semangat alumni terus berbisnis agar bisa membuka lapangan kerja baru. Kecintaan terhadap sesama alumni IPB sangat besar. Menjadi inspirasi dan motivasi teman-temannya.

Selesai acara itu sudah tidak bertemu lagi karena merebaknya wabah Corona. Komunikasi hanya monitor di grup WA alumni IPB. Nadjikh sering muncul dengan joke dan komentar lucu. “Jangan sampe stress,” tulisnya.

Kontak Arbintari terakhir lewat telepon pada 29 Maret 2020 sekitar pukul 9 malam. Dia menanyakan postingannya penyebab meninggalnya rekan alumni IPB karena sakit jantung. Nadjikh menyampaikan kalau meninggalnya karena yang sedang ramai dibicarakan tidak perlu disebar. “Kasihannya,” katanya.

Itulah kontak terakhir dengan Nadjikh. Tak lama kemudian berita duka itu datang sangat mengagetkan. Seperti ada petir menyambar di siang bolong. Dia meninggalkan kita selamanya. (*)

**Ketua Lembaga Amil Zakat Muhammadiyah
(Lazismu) Jawa Timur*



Batu, 2018. Foto Bersama Direksi, Manajemen dan Staff KELOLA Group



Etos Kerja Mohammad Nadjikh

Zainul Wasik*

Etos kerja yang dimiliki sosok Mohammad Nadjikh dalam menjalankan perusahaan sangatlah penting untuk menentukan keberhasilan. Dalam suatu perusahaan, pasti memiliki manajemen. Di dalamnya terdapat beberapa orang yang memiliki peran masing-masing dan harus dijalankan dengan penuh tanggung jawab. Hal ini dikarenakan setiap perusahaan memiliki visi ke depan, dan bagaimana cara untuk mencapai visi tersebut, diperlukan sebuah kerjasama yang baik antara anggota maupun pemimpin. Selain itu, diperlukan seorang yang mampu memberikan arahan dengan baik untuk membawa pada sebuah pencapaian visi tersebut.

Untuk itu, peran seorang leader atau pemimpin puncak sangat berpengaruh pada kelangsungan dan kemajuan suatu perusahaan. Tapi, dapat dikatakan, tidaklah mudah bagi seorang pemimpin untuk mengatur, mengarahkan dan memutuskan segala sesuatu terkait dengan kelangsungan perusahaan. Pastinya terdapat banyak masalah atau rintangan yang mencoba menghalangi langkah pencapaian.

Untuk itu, sebagai seorang leader harus mempunyai kemampuan-kemampuan khusus untuk menjalankan tugasnya. Sosok yang bisa memerankan ini semua, salah satunya Mohammad Nadjikh. Dan

telah terbukti mencapai puncak keberhasilan dengan kempium bisnisnya PT Kelola Mina Laut (Kelola Group) yang tumbuh besar dan menggurita yang tersebar di mana-mana, hampir di seluruh provinsi di Indonesia.

Hal ini telah dicontohkan atau diperankan Sosok Mohammad Nadjikh dalam budaya atau etos kerja yang sudah ditanamkan kepada semua pimpinan, staf, karyawan di PT. Kelola Mina Laut (Kelola Group). Dan ini sudah menjadi budaya di perusahaan. Salah satu kunci keberhasilannya, menerapkan budaya atau etos kerja yang beliau tanamkan.

Ada 10 etos kerja yang telah diterapkan oleh beliau:

1. Memahami persoalan dengan baik.

Beliau sangat mengetahui dan memahami kondisi atau persoalan dengan baik, baik itu tentang konsep, kelebihan dan kekurangan terhadap bidang yang akan ditekuni. Selain itu beliau sangat memahami bagaimana memerlakukan partner atau rekan kerja dengan baik dan tetap bisa menjaga hubungan baik dan berkelanjutan.

Beliau juga dapat memberikan manfaat bagi kelangsungan sebuah usaha dan dapat meminimalkan terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan. Misalnya, dalam memilih menyelesaikan persoalan dengan cara tertentu, beliau juga bisa memahami bagaimana resiko yang akan terjadi sehingga dapat dihindarkan atau dicegah.

2. Mampu berkomunikasi dengan baik.

Beliau mempunyai kecerdasan dan kemampuan berkomunikasi dengan baik dan dapat menyesuaikan pada aneka macam sifat seseorang, yang memiliki pandangan berbeda dari apa yang dikatakan. Tetapi beliau cukup cerdas untuk dapat menyelami pandangan dan *style* mereka semua.

Juga memiliki kemampuan yang sangat baik dan bisa memastikan pesan yang disampaikan dapat diterima dengan baik. Hal ini dapat meminimalisir terjadinya kesalahpahaman

atau berbeda pandangan. Jika kesalahpahaman terjadi, akan menjadi masalah yang menyebabkan terganggunya proses pencapaian tujuan.

3. **Mampu bertanggung jawab**

Beliau mempunyai rasa tanggung jawab sebagai seorang pemimpin. Bagaimana tidak, seorang pemimpin yang akan membawa perusahaan yang sedang dijalankannya menuju tujuan/visi dan terdapat masalah atau persoalan yang menjadi bagian dalam perjalanannya. Untuk itu beliau dituntut memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi atas apa yang dijalankannya. Selain itu beliau juga harus memiliki komitmen yang tinggi terhadap apa yang dijalankan. Sehingga beliau menjadi pribadi yang tidak pantang menyerah terhadap kondisi apa pun.

4. **Manajemen waktu yang baik.**

Beliau memiliki tugas dan tanggung jawab yang berat dan cukup banyak, bukan sekadar melakukan pengendalian terhadap semua yang telah dikerjakan, tapi juga tugas dan tanggung jawab bawahannya dan harus bisa memastikan segala sesuatunya berjalan dengan baik. Sehingga beliau menerapkan manajemen waktu dengan baik untuk mengatur perusahaannya maupun aktif di organisasi lainnya. Kuncinya beliau ingin memberikan yang terbaik dan berkontribusi secara maksimal demi kepentingan dan kemajuan bersama.

5. **Mampu bersahabat**

Beliau memiliki sikap yang humble dan bersahabat terhadap semua orang, khususnya rekan kerja dan juga partner bisnisnya. Kemampuan ini ditularkan kepada para pimpinan di bisnisnya masing-masing untuk dapat membangun relasi dan mengembangkan sebuah team yang bersemangat dan baik. Selain itu, dengan memiliki sikap bersahabat dapat menimbulkan kenyamanan dalam menjalankan bisnis dan menuju kepada sebuah keberhasilan.

6. Menjadi teladan

Beliau sosok yang mudah diterima semua kalangan, karena dapat menyesuaikan berbagai macam kondisi. Bukan hanya diterima, ia bahkan mampu menjadi seorang yang disegani dengan karakter yang tegas, membuat orang selalu “memandang” hormat. Ada yang menyebut “pesona” semacam ini sebagai pemberian atau bakat dari sang pencipta. Namun, ada pula yang menyebut ini hanya soal latihan bersikap dan kebiasaan positif yang dipelihara sehari-hari.

Orang dengan kualitas semacam itu, akan menjadi “magnet” yang disukai banyak orang. Kadang kemudian dijadikan sebagai pemimpin, bagi yang memang punya kapabilitas kepemimpinan. Ada yang kemudian hanya menjadi teman yang paling nyaman untuk berbagi dan menggali inspirasi. Ada yang menjadi semacam “konsultan” bagi setiap masalah kehidupan.

Intinya Pak Nadjikh enak dijadikan teman, mudah dijadikan teladan sebagai pemimpin dan sekaligus bisa dikagumi dengan segala yang dilakukan.

7. Memiliki kharisma

Bapak Mohammad Nadjikh adalah sosok orang yang ber-kharisma, beliau menjadi sosok yang sangat menginspirasi karena punya gaya dan ciri khas seperti: Mempunyai passion yang kuat; Seseorang yang di kagumi; Mempunyai sifat penuh kehangatan terhadap orang lain; Seseorang yang mempunyai aura tersirat dan meyakinkan; Dapat menghandle sisi negatif; Menjadi sosok yang terbaik; Mempunyai kepercayaan tinggi; Seorang visioner.

8. Tekun dan bersemangat

Beliau mempunyai ketekunan, kesabaran dan semangat yang tinggi, ditunjukkannya sebagai seorang yang cukup berhasil dan menjadi entrepreneur sejati.

Impian seseorang itu tidaklah mudah dan berhasil tanpa ada ketekunan. Ketekunan akan memberikan hasil terbaik,

sekalipun hasil itu harus ditempuh melalui banyak kegagalan. Beliau faham betul makna kalimat di atas.

Bahkan beliau tidak akan menyerah tatkala menghadapi satu kegagalan dalam bisnis. Karena beliau pebisnis ulung, maka tidak akan berhenti dan menyerah menghadapi suatu tantangan atau kegagalan, dan tetap mencoba cara lain untuk dapat berhasil.

Untuk berhasil memang harus melewati tantangan atau rintangan berbagai masalah dan beliau harus hadapi dengan berbagai konsekuensinya, setapak demi setapak langkah rintangan inilah yang akan mengantarkan beliau menuju kesuksesan yang diharapkan.

9. **Jujur dan konsisten**

Tak hanya ingin menjadi slogan semata, perwujudan integritas bisa dilakukan dengan banyak cara, salah satunya dengan berperilaku jujur, bertanggung jawab dan dapat dipercaya serta konsisten. Dengan berperilaku jujur, memegang teguh prinsip-prinsip kebenaran, etika dan moral, serta berbuat sesuai dengan perkataannya, ini sesuai dengan watak asli Bpk Nadjikh.

Beliau ini termasuk kategori seseorang yang bertanggung jawab serta memiliki integritas, hal ini menjadi modal dasar beliau untuk dapat kepercayaan dari orang khalayak. Tak kalah pentingnya, beliau sosok yang konsisten dalam menerapkan perilaku jujur dan bertanggung jawab sehingga integritas beliau tidak akan lagi dipertanyakan.

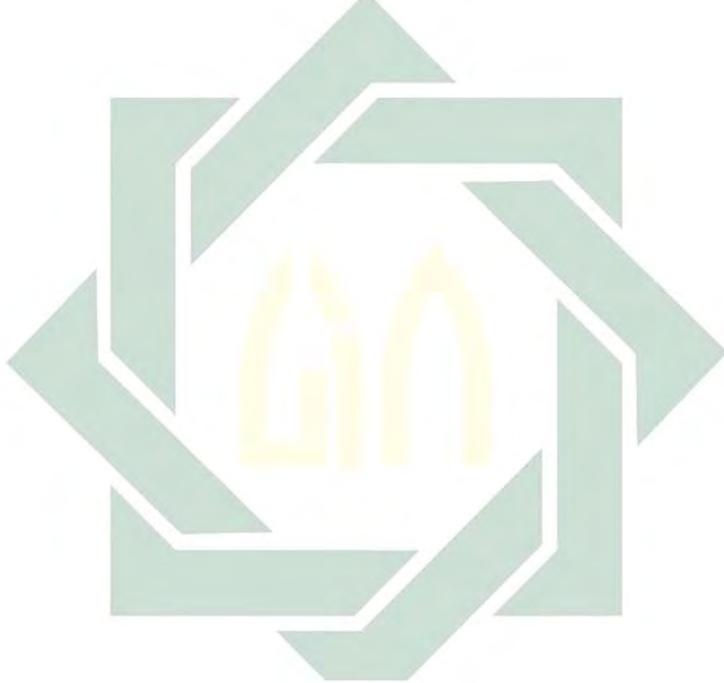
10. **Profesional**

Sosok Pak Nadjikh setiap menjalankan bisnisnya selalu mengedepankan sikap profesional, karena ini penting untuk membawa kemajuan bagi organisasi di perusahaan yang telah dijalankannya. Beliau dituntut harus mampu membagi urusan yang ditangani dengan bertindak secara obyektif. Selain itu, beliau selalu berpegang teguh kepada nilai moral yang mengarahkan serta didasari oleh perbuatan.

Beliau juga memiliki rasa percaya diri tinggi dan saling menghargai terhadap sesama. Maka sangat layak jika beliau menjadi seseorang yang baik dan menjadi panutan serta bermanfaat untuk semua kalangan.

Semoga bermanfaat.

**Direktur Kelola Group; Wakil Ketua MEK-PWM Jatim*



Bukan Pengusaha Biasa

Ahmad Syafii Maarif*

Sosok langka ini amat perlu dibaca. Atas kebaikan DR. Mohammad Sulthon Amien, pengusaha dan pengurus Pimpinan Wilayah Muhammadiyah (PWM) Jawa Timur, permintaan saya untuk mendapatkan biografi Ir. Mohammad Nadjikh (8 Juni 1962-17 April 2020) susunan Tjahja Gunawan Diredja (mantan wartawan *Kompas*), *Mohammad Nadjikh, Sang Teri Menggurita* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2020) cepat dijawab.

Pada 20 April buku itu telah saya terima. Ir. Mohammad Nadjikh wafat pada 17 April 2020 setelah dirawat beberapa hari di Rumah Sakit Husada Utama, Surabaya.

Setelah biografi ini hampir rampung saya baca, kesimpulannya adalah: “Nadjikh bukan pengusaha biasa, tapi pengusaha yang sering berada di luar kotak. Sebagian orang Muhammadiyah gagal faham tentang pribadi yang telah berjaya membangun imperium perikanan kelas dunia ini. Dia merangkak dari lantai yang paling bawah.”

Nadjikh, alumnus IPB tahun 1984, di samping sebagai Ketua Majelis Ekonomi PP Muhammadiyah, juga pernah menjadi pengurus KEIN (Komite Ekonomi dan Industri Nasional), periode 2014-2019.

Semua sumber mengatakan bahwa Nadjikh, sekalipun bos kerajaan perikanan dan eksportir besar

ke berbagai belahan dunia, tetap rendah hati, pandai bergaul, dan sangat peduli dengan nasib para nelayan. Dengan PT KML (Kelola Mina Laut), Nadjikh punya staf dan karyawan sekitar 18.000 dan membina lebih dari 350.000 nelayan di seluruh Nusantara.

Jika pada 1994, hanyalah antara satu-dua kontainer saja hasil bisnisnya yang diekspor saban bulan. Dalam beberapa tahun terakhir ini, angka itu melonjak secara dramatis menjadi 150-200 kontainer. (*Mohammad Nadjikh*, hlm. 114 dan hlm. 117). Memang Nadjikh bukanlah pengusaha biasa. Dia fenomenal. Strategi bisnisnya sering menyimpang dari pola umum para pengusaha yang lain.

Berasal dari keluarga sederhana dari desa Karangrejo, kecamatan Manyar, kabupaten Gresik, Nadjikh anak sulung delapan bersaudara dari pasangan alm. Munardjo dan almarhumah Asnah. Desa ini dulunya terkenal miskin dan banyak malingnya. Dengan usaha gigih Nadjikh, kini telah berubah menjadi desa yang semakin sejahtera dan aman.

Saat ayahnya wafat, Nadjikh masih kuliah pada tahun terakhir di IPB. Ibu Asnah banting tulang untuk mendidik anak-anaknya sampai suatu saat diambilalih oleh Nadjikh. Semua adiknya berhasil jadi sarjana di bidangnya masing-masing, padahal bangunan dapur rumahnya terpaksa dijual untuk sekadar menutupi biaya kuliah Nadjikh. Dan itu hanya cukup untuk setahun hidup di Bogor.

Bergumul dengan tekanan hidup yang berat inilah yang menyadarkan Nadjikh memutar otak untuk bisa bertahan secara mandiri di Bogor tanpa bantuan orang tua. Nadjikh berhasil. IP-nya tinggi, karena memang sejak kecil sudah terlihat bahwa dia anak cerdas yang penuh bakti kepada orang tua.

Karena saya belum pernah kenal dekat dengan Nadjikh, kepada Sulthon saya kirim WA ini: “Pengusaha, sudah hampir separo buku tentang Nadjikh saya lalap dengan perhatian penuh. Pesan saya kepada penerus Nadjikh: Jaga, jangan sampai terjadi gempa bumi lokal dalam manajemen perusahaan. Bangun terus menerus kultur kekompakan, demi masa depan nelayan Indonesia yang semakin makmur.”

Rupanya pesan ini disampaikan kepada Zainul Pekan (adik

kandung Nadjikh). Inilah jawabannya: “Siap bapak. Kita setiap saat selalu berkoordinasi dan melakukan aksi dan konfirmasi. Ngak usah kuatir pak. Kita punya team yang cukup dan handal. Sudah ada pembagian dari team tersebut.”

Tentu saja saya lega dengan jawaban ini untuk menepis kemungkinan bisnis keluarga tidak jarang hancur ketika ditinggal pendirinya. Apalagi sang pendiri adalah sosok yang sangat kreatif, inovatif, dan dominan, sesuatu yang tidak mudah diwariskan.

Nadjikh meninggalkan isteri seorang dokter hewan dan empat anak yang sudah merangkak dewasa. Bagi saya tipologi pengusaha pribumi yang berhasil ini perlu ditiru oleh anak-anak muda Indonesia agar mentalitas inlander yang suka merengek dihalau jauh-jauh sekarang dan untuk selama-lamanya dari negeri ini.

Inilah kesaksian sahabat saya, pengusaha DR. Sudhamek Agoeng Waspodo Soenjoto, teman sekerja Nadjikh di KEIN: “Beliau berangkat dari modal hanya 15 juta buya. 2019 salesnya sudah Rp. 4 T lebih.”

Akhirnya, filsafat bisnis Nadjikh berikut ini sebenarnya tidak ruwet amat: “Sebagai entrepreneur, kalau mau sukses harus bersedia turun ke lapangan, bersedia menawarkan ini-itu. Bisnis tak akan berjalan kalau urusan gengsi menjadi pertimbangan utama. Sindrom ini terutama akan menjangkiti pengusaha pemula yang sebelumnya merupakan seorang profesional atau karyawan mapan. Biasanya ada semacam perasaan gengsi untuk turun ke bawah.” (*Ibid.*, hlm. 86).

Itulah sekilas catatan tentang Ir. Mohammad Nadjikh yang terasa terlalu cepat meninggalkan kita semua. Kematiannya ditangisi ratusan ribu nelayan. Semoga di ujung perjalanan duniawinya, pengusaha hebat ini mendapatkan *husnul khatimah*, amin.

