

Mansor Pato, Mengimplementasikan Ilmu di Bangku Kuliah dalam Berbisnis



Alumni Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Malikussaleh, Mansur M Isa alias Mansor Pato yang kini sukses berbisnis kuliner. FOTO: AHMAD ALBASTIN.

Ada yang berpendapat, pendidikan di Indonesia antirealitas. Seorang mahasiswa menghabiskan bertahun-tahun mempelajari bidang keilmuan tertentu, tetapi tidak bisa menggunakan ilmu itu ketika terjun ke dunia kerja.

Namun, pendapat itu tak berlaku bagi Mansur M Isa atau lebih akrab disapa Mansor Pato. Sejak kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Malikussaleh pada 2007 silam, pria ramping ini sudah mengaplikasikan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah dalam kegiatan bisnis.

Tidak perlu muluk-muluk, Mansor memulai dengan berjualan kentang goreng di Jalan Merdeka depan gedung DPRK Kota Lhokseumawe, pada April 2009 lalu. Modal awalnya hanya sekitar Rp250 ribu, tetapi itu jumlah yang lumayan besar baginya. “Modalnya dari tabungan bekerja di tempat orang lain,” kata Mansor Pato kepada *UnimalNews*, beberapa waktu lalu.

Ide menjual kentang goreng murni lahir dari gagasannya sendiri. Ketika itu, Mansor melihat fenomena di tengah masyarakat yang ingin mendapatkan jajanan berkelas tetapi dengan harga terjangkau. Selama ini, sambil kuliah Mansor bekerja dalam bisnis kuliner, tetapi tidak menjual kentang goreng. Ia melihat kentang goreng sudah menjadi jajanan umum dan digemari berbagai kelas masyarakat, tua, muda, bahkan anak-anak. “Ada produk lokal, tetapi belum dikemas secara menarik,” ungkap Mansor.

Rasa, kemasan, dan harga!

Konsep Mansor ketika memulai usahanya sangat sederhana: rasa yang berkelas, kemasan menarik, dan harga terjangkau. Ternyata yang sederhana pun tidak mudah. Sekitar enam bulan berjalan, usah kentang goreng langsung kolaps.

Ketika disinggung penyebabnya, Mansor menuturkan; “Modal kecil. Tingkat beli konsumen kecil, berjualan pun sambil kuliah. Jadi tidak fokus.”

Pengalaman “jatuh” untuk pertama kali dalam merintis usaha tidak membuat Mansor kapok. Dia kembali menjadi pekerja di tempat lain selama vakum berusaha selama lima bulan. Dia mengakui, kendala klasik masih menghambatnya melanjutkan usaha, yakni sulit mendapatkan modal. Akses ke lembaga permodalan meski untuk UMKM, belum ia miliki.

Setelah mengumpulkan modal kembali, Mansor memulai langkah baru. Kali ini memilih lokasi di Lapangan Hiraq, Lhokseumawe, yang memang ramai dengan berbagai jenis kuliner. Namun cobaan belum berhenti. Baru berjalan seminggu, gerobak usahanya jatuh dan hancur diterpa angin.

Usahanya pun harus berhenti. Mansor kembali menata semangat dan mengumpulkan modal untuk melanjutkan usaha. Ia mendapatkan modal dari kawan Rp2 juta. Kemudian bertemu dengan pembuat gerobak. “Saya bicara jujur, ingin berusaha tetapi tidak ada modal. Saya berjanji akan menyicil pembayaran. Ternyata saya dipercaya,” tutur lelaki yang berambut gondrong tersebut.

Menurutnya, dalam berusaha dibutuhkan kecakapan komunikasi untuk meyakinkan orang lain. Selain itu, ia juga menjaga silaturahmi dengan kawan dan jaringan usaha. Namun ketika mendapatkan kepercayaan, harus menjaganya.

“Kepercayaan menjadi modal penting. Kemudian didukung dengan etika dan komitmen dalam berusaha. Bahwa kita tidak lari dari masalah. Saya pernah delapan tahun bekerja sama dengan orang lain, tidak ada masalah apa pun,” ungkap Mansor sambil tersenyum.

Baca juga: [Nurhanifa: Membangun Startup Pupuk Cair untuk Produktivitas Gaharu](#)

Jaringan dosen

Tahun 2011 usaha kentang goreng Mansor Pato pindah ke Simpang Jalan Air Bersih Kutablang, Lhokseumawe. Kali ini usahanya langsung menunjukkan hasil menggembirakan. Dalam dua bulan pengunjung langsung banyak.

Tanggal: 22 April 2020

Post by: [ayi](#)

Kategori: [Feature](#),

Tags: [Unimal](#), [Aceh](#), [Ekonomi Unimal](#), [Unimal Hebat](#), [Alumni](#),