

## Nicholas Kurniawan: Dari Keterbatasan Finansial Menjadi Eksportir Ikan Hias

Updates. - WARTAWAN.ORG

Jan 29, 2025 - 11:20



PENGUSAHA - Perjalanan hidup Nicholas Kurniawan, seorang pemuda yang kini dikenal sebagai eksportir ikan hias termuda di Indonesia, sungguh memukau. Dengan usia yang masih sangat belia, ia berhasil menaklukkan pasar ekspor yang kerap menjadi impian banyak pelaku bisnis. Kisahnya adalah bukti nyata bahwa perjuangan, kegigihan, dan ketekunan dapat membuka pintu kesuksesan, terutama dalam dunia bisnis yang dinamis.

Lahir pada 29 Januari 1993, Nicholas tumbuh dalam keluarga sederhana yang

hidup di bawah bayang-bayang keterbatasan finansial. Tekanan utang yang menghimpit seringkali menjadi bagian dari keseharian keluarganya, memaksa orang tuanya berjuang keras demi pendidikan anak-anak mereka. Tak jarang, Nicholas harus menyaksikan surat tagihan menumpuk, sebuah kenyataan pahit yang menumbuhkan kesadaran untuk mandiri sejak dini.

Sejak usia 8 tahun, saat masih duduk di bangku kelas 2 SD, naluri bisnis Nicholas sudah terasah. Ia tak ragu berjualan makanan, minuman, pakaian, hingga aneka barang lainnya demi membantu perekonomian keluarga. Kebiasaan ini terus berlanjut hingga ia beranjak remaja. Di bangku SMP dan SMA, Nicholas bahkan mencoba peruntungan di berbagai bidang seperti Multi-Level Marketing (MLM) dan asuransi.

Titik balik dalam perjalanan bisnisnya terjadi saat ia duduk di bangku SMA. Sebuah pertemuan tak terduga dengan teman memberinya sepaket ikan Garra Rufa, ikan yang populer untuk terapi spa. Meskipun bukan penggemar ikan, Nicholas melihat celah bisnis yang menjanjikan. Berbekal rasa penasaran, ia mulai menjual ikan tersebut di forum jual-beli Kaskus.

Tak disangka, ikan Garra Rufa yang ia jual laris manis dan menarik minat banyak pembeli. Pengalaman ini membulatkan tekad Nicholas untuk mendalami bisnis ikan hias. Ia rajin mencari informasi tentang ikan Garra Rufa, termasuk cara mendapatkan pasokan dengan harga yang lebih terjangkau. Tak lama kemudian, lahir toko online bernama Garra Rufa Center, yang berfokus pada penjualan ikan Garra Rufa beserta perlengkapannya.

Kesuksesan awal ini semakin membakar semangat Nicholas. Ia menyadari bahwa untuk melangkah lebih jauh, pasar ekspor adalah kuncinya. Dengan tekad membaja, ia mulai merambah dunia ekspor ikan hias. Perjalanan ini tidaklah mudah; ia harus mempelajari berbagai aspek, mulai dari strategi promosi online, mencari pemasok terpercaya, hingga memahami seluk-beluk pengiriman internasional.

Dengan kesabaran dan kegigihan yang luar biasa, Nicholas menciptakan website Tropical Fish Indonesia, meniru model situs web eksportir ikan hias lain. Melalui platform ini, ia berhasil menarik perhatian konsumen internasional dan menjalin kerjasama dengan berbagai pemasok ikan hias dari berbagai penjuru nusantara, mulai dari Pulau Jawa, Kalimantan, hingga Papua. Dalam waktu singkat, omzetnya meroket, bahkan mencapai Rp100 juta dalam kurun waktu kurang dari 1,5 bulan.

Namun, badai pasti berlalu. Nicholas pernah merasakan pahitnya kerugian besar akibat penipuan oleh rekan bisnis, kehilangan uang senilai Rp30 juta dalam semalam. Momen ini sempat membuatnya terpuruk dan nyaris menyerah. Namun, kegagalan tersebut justru membawa berkah tak terduga. Banyak pelanggan yang awalnya berbisnis dengan rekannya yang menipu, beralih kepadanya. Dalam sebulan, ia berhasil mengumpulkan kembali Rp100 juta dari pesanan baru.

Tak berhenti pada ikan Garra Rufa, Nicholas terus berinovasi dengan menciptakan merek baru, Venus Aquatics. Merek ini menjadi tonggak kesuksesan bisnis ikan hiasnya dan semakin memperluas jangkauan pasar

ekspor. Kini, bisnis ikan hiasnya mampu menghasilkan ratusan juta rupiah setiap bulannya.

Prestasi Nicholas Kurniawan semakin gemilang. Pada usia 20 tahun, ia dinobatkan sebagai pemenang Wirausaha Muda Mandiri Nasional 2013 dan meraih penghargaan 1st Winner of UGM National Business Case Competition. Ia membuktikan bahwa kesuksesan dapat diraih oleh siapa saja yang memiliki tekad kuat.

Sebagai seorang pengusaha sukses, Nicholas tidak hanya berfokus pada pencapaian pribadi. Ia memiliki misi untuk menularkan semangat kewirausahaan kepada generasi muda, khususnya pelajar SMA. Melalui Synergy Entrepreneur Academy, ia berbagi ilmu dan pengalaman bisnis, serta menggelar workshop kewirausahaan. Harapannya, academy ini dapat mencetak 5000 pengusaha baru di Indonesia, menginspirasi mereka bahwa tekad, kerja keras, dan kemandirian adalah kunci meraih kesuksesan.

Kisah Nicholas Kurniawan adalah cerminan bahwa kesuksesan bukanlah sesuatu yang datang dengan instan. Ia memulai segalanya dari titik terendah, menghadapi berbagai kegagalan, dan tak pernah berhenti berjuang. Terlahir dari keluarga sederhana, ia mampu mengubah takdir hidupnya dan meraih gemilang di usia muda.

Bagi Anda yang bercita-cita meraih kesuksesan serupa, ingatlah untuk selalu berusaha keras, jangan mudah menyerah, dan senantiasa mencari peluang di setiap langkah. Seperti pepatah yang sering terdengar, gengsi takkan membuat kita sukses, namun kesuksesanlah yang kelak akan menciptakan gengsi. ([PERS](#))