

Tirto Utomo: Sang Visioner di Balik Air Minum Kemasan Aqua

Updates. - [WARTAWAN.ORG](https://wartawan.org)

Nov 12, 2025 - 09:10

Image not found or type unknown



BISNIS - Siapa yang tidak mengenal Aqua? Merek air minum kemasan ini telah menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan masyarakat Indonesia, dari kota hingga pelosok desa. Namun, di balik kesuksesan produk yang kini begitu akrab di tangan, tersimpan kisah keberanian seorang visioner bernama Tirto Utomo. Ide membotolkan air mineral pada masanya dianggap tak masuk akal, bahkan dicap sebagai ide gila. Namun, Tirto Utomo, dengan kegigihan dan pemikirannya yang jauh ke depan, membuktikan bahwa impiannya bisa terwujud.

Tirto Utomo, yang lahir dengan nama Kwa Sien Biau di Wonosobo, Jawa Tengah, pada 8 Maret 1930, memulai perjalanan hidupnya dengan tantangan. Keterbatasan fasilitas pendidikan mengharuskannya menempuh perjalanan puluhan kilometer dengan sepeda demi menimba ilmu di Magelang. Kehidupan keluarganya tergolong berkecukupan, mengingat orang tuanya adalah pengusaha susu sapi dan pedagang ternak.

Setelah menyelesaikan SMP, Tirto melanjutkan pendidikan di HBS di Semarang, lalu ke Malang. Di kota inilah, masa remajanya dihabiskan dan takdir mempertemukannya dengan Lisa, yang kelak menjadi pendamping hidupnya. Berbeda dengan sekolah zaman sekarang, sekolah Katolik pada masa itu memisahkan murid laki-laki dan perempuan, sehingga pertemuan mereka hanya sebatas di lapangan sekolah.

Perjalanan akademis Tirto berlanjut ke Universitas Gadjah Mada di Surabaya, di mana ia mengisi waktu luangnya dengan menjadi wartawan Jawa Pos, fokus pada liputan berita pengadilan. Namun, ketidakpastian perkuliahan membuatnya memutuskan pindah ke Fakultas Hukum Universitas Indonesia. Sambil menempuh pendidikan di Jakarta, ia aktif sebagai Pimpinan Redaksi harian Sin Po dan majalah Pantja Warna.

Pernikahan Tirto dengan Lisa dilangsungkan pada 21 Desember 1957 di Malang. Namun, badai kehidupan datang pada tahun 1959 ketika ia diberhentikan dari posisinya di Sin Po. Situasi finansial keluarga menjadi genting. Musibah ini justru menjadi titik balik yang membulatkan tekad Tirto untuk menyelesaikan studinya. Sang istri, Lisa, dengan gagah berani menjadi tulang punggung keluarga dengan mengajar dan membuka usaha katering, sementara Tirto fokus pada studi dan turut membantu.

Akhirnya, pada Oktober 1960, Tirto Utomo berhasil meraih gelar Sarjana Hukum. Lulus, ia melamar ke Permina, cikal bakal Pertamina. Di penempatan awalnya di Pangkalan Brandan, ia menyaksikan langsung bagaimana kebutuhan dasar seperti air bersih masih menjadi masalah. Namun, ketekunannya membawa karirnya menanjak, hingga dipercaya memegang peranan penting dalam pemasaran minyak.

Posisi Tirto sebagai Deputy Head Legal dan Foreign Marketing di Pertamina mengharuskan sebagian besar hidupnya dihabiskan di luar negeri. Sebuah insiden tak terduga terjadi pada tahun 1971 saat negosiasi kontrak dengan perusahaan Amerika Serikat. Istri salah satu delegasi jatuh sakit diare akibat mengonsumsi air yang kurang higienis. Kejadian ini membuka mata Tirto bahwa

orang asing tidak terbiasa minum air rebusan, melainkan air mineral yang steril. Ia pun terbersit ide brilian: bagaimana menyediakan air mineral kemasan yang steril dan terjangkau bagi semua orang.

Untuk mewujudkan visinya, Tirta Utomo mengirim adiknya, Slamet Utomo, untuk magang di perusahaan Polaris di Thailand. Tujuannya adalah mempelajari seluk-beluk pengemasan air mineral. Sekembalinya dari Thailand, dengan modal Rp 150 juta, Tirta dan Slamet mendirikan pabrik di Bekasi pada tahun 1973, menamai perusahaan mereka PT. Golden Mississippi, dengan merek produk awal bernama Puritas.

Dengan 38 karyawan, pabrik ini mampu memproduksi 6 juta liter air per tahun. Demi fokus pada perusahaan pribadinya, Tirta Utomo memilih pensiun dini dari Pertamina. Pabrik pertama didirikan di atas lahan seluas 7.110 meter persegi di Bekasi, lengkap dengan sumur bor sebagai sumber air. Sebelum akhirnya dikenal sebagai Aqua, merek Puritas sempat dipilih, namun atas saran Eulindra Lim, seorang konsultan asal Singapura, nama AQUA akhirnya dipilih. Nama ini mudah diucapkan, mudah diingat, dan memiliki makna 'air'. Menariknya, nama 'A Kwa' pernah digunakan Tirta sebagai nama samaran saat menjadi pemimpin redaksi, yang bunyinya mirip dengan 'Aqua'. Nama 'A Kwa' sendiri diambil dari nama aslinya, Kwa Sien Biau, sedangkan 'Tirta Utomo' mulai ia gunakan di pertengahan 1960-an, yang berarti 'air utama'.

Setelah perjuangan lebih dari setahun, produk pertama Aqua diluncurkan pada 1 Oktober 1974. Di era maraknya minuman berkarbonasi seperti Coca-Cola, Sprite, dan lainnya, gagasan menjual air putih tanpa rasa dan warna dengan harga yang relatif tinggi dianggap sebagai langkah yang sangat berani, bahkan cenderung nekat.

"Dulu bukan main sulitnya. Dikasih saja orang tidak mau. 'Untuk apa minum air mentah', itulah celaan yang tak jarang kami terima," kenang Tirta Utomo.

Hingga tahun 1978, penjualan Aqua masih tersendat. Tirta Utomo sendiri sempat mengakui nyaris menutup perusahaannya karena impas tak kunjung tercapai setelah lima tahun beroperasi. Ia tak sanggup terus menerus menombok kerugian.

"Banyak orang mengira bahwa memproduksi air kemasan adalah hal yang mudah. Mereka pikir yang dilakukan hanyalah memasukkan air kran ke dalam botol. Sebetulnya, tantangannya adalah membuat air yang terbaik, mengemasnya dalam botol yang baik dan menyampaikannya ke konsumen," kata Tirta Utomo.

Dalam situasi sulit, Tirta Utomo dan timnya mengambil langkah tak terduga: menaikkan harga jual hampir tiga kali lipat. Keputusan ini, yang pada pandangan awam tampak kontradiktif saat keuangan menipis, justru berbuah manis. Pasar merespons positif, omzet malah melonjak naik. Masyarakat seolah mengasosiasikan harga tinggi dengan kualitas prima. Sejak saat itu, Aqua mulai melayani segmen pelanggan yang tertarik berlangganan.

Pada tahun 1982, Aqua melakukan inovasi dengan mengganti sumber air baku dari sumur bor ke mata air pegunungan yang mengalir alami. Air pegunungan ini

dipercaya memiliki kandungan mineral alami yang kaya, seperti kalsium, magnesium, potasium, zat besi, dan sodium.

Perlahan namun pasti, kebiasaan minum air mineral mulai menular. Salah satu pelanggan setia Aqua adalah kontraktor pembangunan jalan tol Jagorawi, Hyundai. Melalui para insinyur Korea Selatan ini, kebiasaan minum air mineral pun merambah ke rekan kerja mereka di Indonesia. Selain itu, Aqua juga aktif mendukung berbagai ajang olahraga bergengsi, mulai dari SEA Games, PON, Kejuaraan Bulutangkis, hingga World Golf Competition yang digelar di Indonesia. Iklan di televisi, media cetak, dan radio juga gencar dilakukan.

Kini, tak mengherankan jika masyarakat kerap menyamakan air minum mineral dengan merek Aqua. Ide 'gila' Tirta Utomo dalam membotolkan air mineral, yang kala itu dijual lebih mahal dari bensin, telah menjelma menjadi sebuah kesuksesan fenomenal.

Tirta Utomo dikenal dengan penampilan sehari-hari yang sederhana, ramah, dan murah senyum, namun memiliki kecerdasan berpikir yang tajam. Ia menerapkan gaya manajemen kekeluargaan, menaruh kepercayaan pada kemampuan karyawannya melalui pengembangan dan pelatihan.

Melihat tingginya biaya pengemasan yang bisa mencapai 65% biaya produksi, Tirta Utomo menyetujui ide Willy untuk menggabungkan bisnis pabrik botol dengan bisnis air mineralnya, yang kemudian dikenal sebagai PT. Tirta Graha Parama.

Kini, keluarga Tirta Utomo memang bukan lagi pemegang saham mayoritas. Sejak 1996, Danone, perusahaan makanan asal Prancis, menguasai saham mayoritas, sementara saham keluarga menyisakan 26 persen. Namun, Willy Sidharta, putra kandung Tirta Utomo, tetap memegang jabatan direktur. Kolaborasi dengan perusahaan multinasional ini diakui membuat langkah Aqua semakin lincah dalam menghadapi persaingan industri air mineral yang kian ketat.

Produksi Aqua melonjak tajam, dari 1 miliar liter kini mencapai 3.5 miliar liter, menguasai sekitar 40% pangsa pasar air mineral di Indonesia. Tirta Utomo wafat pada tahun 1994, namun warisannya, Aqua, terus berjaya sebagai produsen air minum dengan merek tunggal terbesar di dunia, sebuah bukti nyata dari ide bisnisnya yang revolusioner dan tak pernah lekang oleh waktu. ([PERS](#))