



POTRET
14 PETANI
BERPRESTASI
INDONESIA



Alamat Petani Berprestasi

- 1. Adi Johan**
Exotica Prima Nursery
Jl. Minyak Raya No 10
Komp. Pertamina, Duren Tiga
Jakarta Selatan 12760
Telp. 021-7974843
- 2. Benry Silalahi**
Jl. Raya Klampok No. 165 Bebes,
Jawa Tengah
Telp. 0283-671220
Faks. 0283-671224
- 3. Chandra Gunawan**
Godonijo Nursery
Jl. Raya Cinangka Km 10, No.60
Desa Serua, Sawangan, Depok
Telp. 021-74710678
Faks. 021-7401913
- 4. Freddy Salim**
Jl. Urip Sumoharjo 234 Pemasang
Telp. 0284-323740
- 5. H. Mastur Fuad**
Pacet Segar
Jl. Raya Ciherang No. 48 Pacet
Cianjur 43253
Telp. 0263-512248, 0263-512248
- 6. H. Surya Gandamanah**
Jl. Raya Cikampek-Cirebon
Km 130 Ds Mandalawangi,
Kec. Ciasem Subang, Jawa Barat
Telp. 0260-521111, 552455
- 7. Ibrahim Ronny Kusnadi**
Kelompok Tani "JAGUNG MANIS"
Jl. Ciawi Prapatan No. 378
Harjasari, Ciawi, Bogor
Telp. 0251-240671
- 8. J.K. Soetanto**
PT Bogatani
Jl. R.E. Martadinata No.15 Km. 6
Pondokcabe, Tangerang
Telp. 021-7401310, 7430533
- 9. Ir Midian Simanjuntak, MBA**
Jl. Tebet Timur Dalam Raya No.119
Jakarta Selatan
home page: www.juntak.com,
email: durian@juntak.com
Telp. 021-8312416
- 10. Mulyono Herlambang**
CV Multi Global Agrindo
Gerdu-Blora Rt.01 Rw.II
Karanganyar, Surakarta
Telp. 0271-662922
- 11. Pujo Sukanto**
Kp. Maucang Agung RT 05/08
Ds. Malangbong, Garut
Telp. 0262-421563
- 12. Sapta Surya**
PT Jolo Sutro Nusantoro
Jl. Bedadung 4, Surabaya 60265
Telp. 031-5682855
Faks.031-5661244
- 13. Sunarno**
Desa Jambakan Kec. Bayat
Kab. Klaten, Jawa Tengah
Telp. 0272-898183, 898187
- 14. Rizal Djaafarer**
Rizal Orchid Centre
Jl. Sukahaji RT 02/10
Ds. Langensari, Kp. Sukamulya,
Maribaya, Bandung 40391
Telp. 022-2786321

2. Midian Simandjuntak: Jualan di Internet

Potong tataniaga
durian



Sore itu telepon di kediaman Ir Midian Simandjuntak, MBA berdering. Begitu diangkat, terdengar suara Simatupang – sebut saja begitu – pengusaha feri Merak—Bakauheni di seberang. “Masih ada durian? Kalau ada, tolong kirim lagi. Pembayaran nanti sekaligus dengan yang kemarin-kemarin,” tutur si penelepon. Ia segera menyiapkan pesanan teman sesama hobiis golf itu. Keesokan hari, kurir utusan Simatupang datang membawa cek senilai Rp7-juta.

Memasuki Januari—April dering telepon memang menjadi irama rutin di rumah di kawasan tebet, Jakarta Selatan itu. Maklum saja bulan-bulan itu kebun durian Midian Simandjuntak di Cariu, Jonggol, Bogor sedang panen raya. Para pelanggan berebut durian jatuhahan yang diangkut dari kebun ke rumah setiap 1—2 hari sekali. *King of fruit* itu tak sempat “parkir” lama lantaran begitu tiba pelanggan sudah menanti. Dalam semalam, bisa saja 120 butir buah langsung ludes dibeli orang.

Memiliki kebun durian obsesi pria kelahiran Siantar 1943 itu sejak masih kuliah di Institut Pertanian Bogor pada 1963. “Dengan 15 pohon lokal orang tua saya bisa menyekolahkan anak-anaknya. Kenapa saya tidak?” cetusnya. Tanah bekas kebun karet yang dibeli awal 1980-an pun ditanami monthong mulai 1987. Lima tahun berikut ia menuai hasil.

Kiat pemasaran

Pilihan CEO PT Inter Pasific Bank 1995—1998 itu pada monthong memang jitu. Nama durian bangkok itu sudah kondang di telinga para konsumen. Pasar swalayan, toko buah, bahkan pedagang kaki lima pun menjajakan buah asal Thailand tersebut. Pasar yang sudah ada inilah yang diincar oleh peraih gelar *Master of Business Administration* (MBA) dari University of Oregon AS itu. Sebuah langkah jeli karena jelas sekali, mengintervensi pasar yang sudah ada jauh lebih mudah daripada menciptakan pasar baru.

Masalah klasik yang muncul ialah, keunggulan apa yang harus diusung agar dapat bersaing dengan monthong bangkok di pasar? Kembali ide cemerlang berkelebat, jual monthong jatuhan. Monthong impor sudah pasti dipetik sebelum mencapai tingkat kematangan maksimum agar tahan lama di perjalanan. Ini tentu mempengaruhi rasa. Karena itu, Midian mempopulerkan monthongnya sebagai durian jatuhan. Dengan kelebihan itu, meskipun duriannya dibandrol lebih mahal daripada yang ada di pasar swalayan, tetapi, “Saya jual di rumah, selalu habis *tub*,” tuturnya.

Keunggulan lain yang ditonjolkan ialah kulit durian yang tipis dan berbiji kecil. Jadi, rasio daging buah yang dapat dimakan dengan bobot buah utuh sangat tinggi. Selain itu, pesanan dapat dilakukan dengan berbagai cara: via surat, telepon, faks, email, *chatting via instant messenger*. Bila komputer pembeli dilengkapi dengan webcam

camera, mikrofon, dan pengeras suara, maka sang pembeli dapat melakukan *video conference* atau *audio conference*.

Setelah menemukan nilai tambah tersebut bagi monthongnya, konsultan berbagai bank itu mengokohkan citranya dengan memberi merek “durian jentak” pada hasil panennya. Sebuah nama yang disingkat dari nama marganya, yakni simanjuntak. Merek inilah yang dipublikasi lewat media massa dan internet. Di website durian@jentak.com, Midian meyakinkan pembeli bahwa monthongnya benar-benar berkualitas tinggi. Ia bahkan menjamin, bila durian yang dibeli tidak memuaskan, maka pembeli boleh mengembalikan untuk ditukar dengan durian lain, atau pengembalian uang 100%.

Layaknya sebuah perusahaan modern, di website itu dicantumkan pula misi dan visi. Yang menarik, salah satu visinya ialah meyakinkan pecinta durian di Indonesia bahwa kualitas produk lokal senantiasa lebih enak, lebih lezat bila dipanen matang pohon, dan tidak dapat ditandingi oleh durian impor. Visi lain ialah menjadi produsen dan penjual durian terpercaya bagi para penggemarnya. Dua visi itu jelas menunjukkan tekadnya untuk mencinta dan mengunggulkan produk lokal daripada impor.

**Panen diatur
sekali setahun**



Para penggemar durian yang tertarik dapat membeli durian jentak di rumahnya di Tebet, Jakarta. Memang, hasil panen kebun di Jonggol langsung dibawa ke Jakarta. Di situ para pembeli dapat memilih durian secara

langsung atau minta
di antarkan.

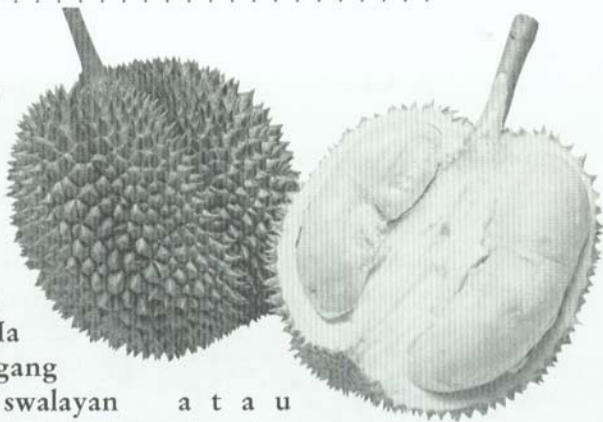
Dengan cara itu,
alumnus IPB
tersebut
memotong jalur
tata niaga yang
selama ini berlaku. Ia
mengabaikan pedagang

eceran, seperti pasar swalayan atau
toko buah. Tujuannya jelas, agar margin yang
diperoleh lebih besar. "Saya mau petani yang dapat
untung besar karena risiko sepenuhnya ada di petani,"
katanya.

Orientasi pasar benar-benar menjadi patokan Midian.
Durian biasanya berbuah dua kali setahun, yakni awal
tahun dan pertengahan tahun. Namun, Midian hanya
memetik hasil panen pada awal tahun. Panen sekitar bulan
Agustus dihindarinya. Bunga dan buah yang ada justru
dirontokkan. Pasalnya, pada bulan itu Thailand sedang
panen raya durian. Indonesia kebanjiran monthong
bangkok sehingga harga bisa turun drastis sampai
Rp10.000 per kilo. Kondisi itu jelas membuat harga tidak
efisien.

Sudah 17 tahun

Penceramah masalah keuangan di berbagai acara itu
kini mulai menikmati hasil jerih payah menanam durian
selama 17 tahun. Penjualan hasil panen memang mencapai
angka ratusan juta, tapi pasti belum mencapai titik impas.
Betapa tidak, pengeluaran merawat kebun seluas 21 hektar
selama 6 tahun pertama – sebelum pohon berproduksi—
luar biasa besarnya. Namun yang pasti, *cash flow* kebun
tentu kian membaik karena biaya perawatan sudah dapat
ditanggulangi dari hasil panen.



Montong
andalannya



Kebun tempat berinovasi

Midian memang sudah berkebun durian sejak 1987. Pada tahun-tahun awal pengelolaannya tidak terlalu serius. Musababnya adalah kesibukan sebagai bankir. Pada era 1991—1992 ia harus berdomisili di Sulawesi karena diangkat menjadi pimpinan wilayah BRI cabang Sulawesi Selatan dan Tenggara. Hanya dua tahun di sana, ia kemudian berangkat ke Jawa Tengah selama 1992—1994. Kemudian pindah lagi ke Jawa Timur pada 1994—1995. Usai bertugas di Jawa Timur Midian menjadi CEO PT Inter Pacific Bank selama 1995—1998.

Nah, usai menjadi CEO itulah ia mulai serius berkebun, merawat 2.400 pohon duriannya. Ternyata setelah terjun langsung, banyak kendala yang terlihat secara nyata. Salah satu masalah besar ialah serangan penyakit kanker batang.

Inovasi bibit

Saking parahnya serangan penyakit itu, sempat terlintas dalam benak untuk membatat seluruh

monthong dan menggantinya dengan durian lokal. Durian lokal lebih tahan serangan kanker batang daripada monthong. Bayangkan saja, hampir 90% monthongnya mati terkena kanker batang.

Untuk mengatasi itu, ia pernah mencoba melakukan diversifikasi tanaman. Dicobanya menanam alpukat, rambutan, lengkeng, dan jeruk. Namun, hasilnya juga tidak memadai karena hama penyakit tanaman itu juga banyak. Akhirnya ia kembali berkonsentrasi membesarkan durian monthong. Kendatipun demikian, kebunnya, dalam jumlah terbatas, menghasilkan beberapa buah non-durian, seperti beberapa jenis jambu, nenas, pisang medan, berbagai jenis mangga, nangka Indonesia, nangka merah malaysia, lengkeng jumbo Thailand, petai, jeruk manis, jeruk bali, jengkol, bambu, dan duku.

Untuk mengatasi kendala serangan kanker batang, Midian berinovasi sendiri. Ia membuat bibit sendiri dengan batang bawah lokal; atas, monthong. “Setelah saya amati, bibit produksi penangkar disambung hanya 5—10 cm di atas permukaan tanah. Akibatnya mudah terpercik air sehingga rentan kanker batang,” tutur ayah 4 anak itu.

Serangan kanker batang saat ini memang sudah dapat diminimalisir. Namun, kendala lain tetap mengancam, yakni cuaca yang tidak menentu, terutama saat buah masih kecil. Seandainya pada saat itu turun hujan, maka buah yang bergelantungan bakal rontok. Buah yang tersisa terasa hambar. Pucuk-pucuk daun bermunculan, sehingga panen gagal. Kendala musim ini yang menjadi momok pekebun durian seperti Midian Simanjuntak. *Tob*, hambatan besar itu tidak menyurutkan langkah mantan bankir itu untuk tetap setia dengan monthong. Perjalanan selama 17 tahun merawat monthong menjadi buktinya. ***