

Midian Simanjuntak

Dulu Bankir, Kini Juragan

DURIAN MONTHONG

Thailand memang terkenal sebagai negara penghasil buah. Bahkan, di Tanah Air sendiri penikmat buah hingga kini masih terkagum-kagum pada produk pertanian asal Thailand. Di antaranya, produk pertanian asal negeri Pagoda yang dikenal luas di Indonesia, adalah pepaya Bangkok, jambu Bangkok, dan durian Bangkok khususnya kultivar atau jenis monthong. Untuk jenis durian ini, hingga kini gengsinya masih tinggi. Maklum, karena ukurannya rata-rata besar, buahnya gurih dan manis, serta bijinya kecil, sehingga mampu mengalahkan durian lokal. Karena itu pula, harga buah ini masih tergolong tinggi dan hanya bisa dijumpai di pusat perbelanjaan modern, seperti toko buah, supermarket, maupun hypermarket.

Hanya saja masih sedikit yang mengetahui, bahwa durian monthong sesungguhnya bisa juga dikembangkan oleh petani lokal. Bahkan, dari sisi kualitas, tidak kalah atau bahkan lebih unggul. Tak percaya, buka saja website Juntak.Com atau beberapa iklan di beberapa media terkemuka, seperti Kompas, Bisnis Indonesia, Warta Ekonomi, Tempo, dan sebagainya, iklan durian monthong Midian Simanjuntak kerap muncul. Midian Simanjuntak adalah nama petani itu. Tapi jangan salah, pria asal Tapanuli ini bukan sembarang petani. Sebelum menjadi petani, ia adalah seorang bankir yang bekerja menjadi pimpinan wilayah Bank Rakyat Indonesia (BRI) (salah satunya di Surabaya) dan Presiden Direktur Inter Pacific Bank.

Sebagian besar kalangan yang telah menikmati duriannya, lebih suka datang langsung ke lokasi penjualannya di bilangan Tebet, Jakarta Selatan, yang sekaligus merupakan tempat tinggalnya. Di tempat ini, ia bersama istrinya menjual produk durian monthong seharga Rp 25.000 per kilonya. Jangan terkecoh pada harga, tapi coba rasakan kelezatan durian hasil tanamannya itu. Dijamin Anda pasti tidak menyesal, bahkan berargumen durian monthong Midian yang jatuhnya lebih dahsyat dari durian yang didatangkan dari negeri asalnya, karena durian import adalah durian petikan, agar tahan lama dalam perjalanan. "Di Thailand sendiri mereka lebih suka yang masih mengkal," katanya.

Kalau Anda berminat, saat ini ia tengah menikmati panen raya. Tahun ini, dari luas lahannya 22 hektar (+/- 2200 pohon), 190 pohon menghasilkan sebanyak 6.000 durian. Dengan ukuran mulai dari 1 kg hingga 5 kg lebih. "Pernah ada yang mencapai ukuran 11 kilogram. Tapi, karena

tuntutan pasar (pedagang dan pembeli), mereka maunya yang tidak terlalu kecil, tapi juga tidak terlalu besar. Akhirnya, kita hasilkan yang sedang-sedang saja. Sebab, kalau terlalu besar, orang juga keluar duit terlalu banyak," ujar ayah tiga putra dan 1 putri ini.

Hanya saja, untuk memperoleh dan menikmati durian monthong Midian Simanjuntak, masih terbatas harus datang ke tempat tinggalnya. Tak bisa dijumpai di pusat perbelanjaan manapun. Mungkin, lima tahun lagi baru bisa ada seperti di Carrefour atau Total, toko buah. Kenapa? Karena hal ini memang menjadi strategi pemasaran Midian Simanjuntak. Sebab, ia pernah dikecewakan oleh salah satu peritel, serta beberapa oknum yang seolah pedagang besar, tapi dalam praktiknya ingin mendikte dan mengakali petani seperti dirinya.

Ia bercerita. Pernah ada seseorang yang menelepon ke rumahnya. Seolah-olah ia adalah pedagang pertanian besar. Berapapun durian monthong yang dimiliki Midian akan dibayar tunai. Kalau perlu dikontrak untuk jangka waktu tertentu. Dan Midian akan diberi uang tunai. "Bolak balik dia bilang akan memberi saya uang cash. Saya hitung sudah tiga kali dia bilang uang cash. Lama-lama saya jadi kesal. Mungkin karena saya bilang saya petani, lalu dia anggap saya mata duitan, bodoh, dan akhirnya ingin mendikte saya. Akhirnya saya bilang ke dia, bisa nggak you kosongin tokomu malam ini juga, saya bayar cash. Dia kaget, petani macam apa ini. Padahal kalau betulan, saya juga tak punya uang cash, sekadar ngeblaff saja, toh dia juga ngeblaff," tuturnya.

Midian sadar betul, bahwa sikapnya itu keliru, meskipun ia tak bersikap demikian. Cuma, karena ia mantan birokrat dan masih agak sulit menswitch sikapnya dari birokrat ke petani, sehingga sifat birokratnya itu masih kerap muncul. Tapi di balik itu, ia juga sesungguhnya ingin menunjukkan, sesungguhnya tak semua petani bodoh dan gampang ngiler duit, sehingga ia akhirnya menunjukkan sikap seperti itu kepada pedagang congkak tadi. Intinya, ia ingin memberi pelajaran. Bahwa petani itu tak selamanya berada di posisi yang lemah, tapi juga memiliki *bargaining power* dengan pedagang besar.

"Petani kita kan rata-rata masih bodoh. Belum tahu market, hanya mengejar produksi dan hijau melihat duit. Sehingga, kelemahan ini kemudian dimanfaatkan pedagang pertanian. Buat saya produksi itu gampang, market (pasar) dulu yang harus dibenahi," kata Sarjana

Pertanian lulusan Institut Pertanian Bogor ini dengan logat Tapanuli yang kental.

Kecewaannya juga pernah ia alami, saat ia memasok pisang barangan ke suatu supermarket. Ternyata pasokan pertama baru dibayar pada saat pasokan yang kelima. "Jadi sebetulnya kita ini yang modalin dia (supermarket). Pedagang pertanian itu kebanyakan rakus. Nggak ada yang ambil untung 10 persen. Rata-rata 50 persen. Itu yang saya mau coba perbaiki. Dia datang boleh, negoisasi, lalu bayar cash. Lima tahun lagi saya mungkin jual ke Carrefour atau Total, tapi mereka yang harus datang ke saya. Itu sebabnya dalam pemasaran saya coba melalui internet dan pasang iklan di berbagai media cetak. Lama-lama, pedagang yang datang ke tempat saya, sebab konsumennya meminta mereka menyediakan durian saya," ujar pria yang pensiun dari BRI sejak 1999 lalu ini sembari melepas tawanya.

Strategi ini, memang lumayan jitu. Saat ini saja, ia sudah punya pelanggan sendiri. Pelanggannya itu tak hanya individu, pedagang, tapi juga korporat, yang memborong duriannya untuk dibagikan kepada karyawan. Yang mengetahui produknya melalui iklan di berbagai media massa tersebut. "Ada rekan saya yang kalau membeli selalu pakai cek. Atau mengirim pembayaran melalui rekening," katanya. Maklumlah, semasa ia masih menjadi bankir, ia memiliki banyak relasi. Dan relasi-relasinya itulah yang kemudian menjadi captive marketnya. Termasuk, BRI, tentunya.

Sementara untuk individu atau pedagang, ia kini juga mulai menunjukkan sikapnya yang lebih manis. Artinya, mental birokratnya sedikit-sedikit mulai ia tanggalkan. "Tapi kadang, ya begitulah, susah juga, apalagi dengan yang rese-rese, kambuh lagi sikap saya yang lama. Misal ada yang nanya, kok durian saya lebih mahal dari harga supermarket. Kalau sudah begitu, saya bilang, ya kau beli saja di sana. Saya tahu itu salah. Tapi gimana lagi. Karena itu, saya lebih suka istri saya yang menerima telepon kalau ada yang ingin membeli, sebab dia lebih luwes, lebih sabar, tidak gampang marah, dan lebih menghargai pembeli," ujar suami dari Rosmida Simanjuntak ini.

Di sinilah peran istrinya kian besar, terutama untuk mengimbangi sikap suaminya itu. Midian mulai membagi tugas. Ia mengawasi produksi dan mengontrol perkebunannya yang terletak di Kec. Cariu tetangga Kec. Jonggol, sementara istrinya bertindak selaku pemasar dan pemegang keuangan. Hasilnya, tak mengecewakan. Jika tahun lalu, Midian dan keluarga berhasil meraup pendapatan sebesar Rp 180 juta, maka tahun ini ia perkirakan lebih besar lagi. Dan pendapatan sebesar itu, sebanding dengan perjuangan dan pengorbanan Midian dalam mengelola kebun duriannya. Ia, menyebutkan cost produksinya, untuk membayar penjaga sebanyak lima orang dan membeli pupuk, mencapai Rp 150 juta. Sementara biaya yang ia telah keluarkan, sejak ia menanam durian dari 1987 telah menghabiskan dana yang cukup besar. "Jadi, sebetulnya ini belum break event point," ungkapnya. Tapi perlu dicatat, tanaman duriannya itu akan terus menghasilkan uang hingga 50 tahun ke depan.

Sebab, usia produktif durian bisa mencapai 90 tahun.

Pun lahan yang dimiliki saat ini, awalnya tidak seluas itu (22 hektar). Awalnya, lahan yang dimiliki hanya 5 hektar yang dibeli pada 1981 dari kawannya, Ir. Kusmanto Sirait. Dengan harga Rp 2,5 juta per hektar. Di atas lahan itu berdiri tanaman cengkeh. Karena gagal, lalu lahan itu ditawarkan pada Midian. Ketika itu daerah perkebunannya masih terisolir. Jembatan belum ada. Kendaraan masih harus melewati sungai. Oleh Midian lahan itu kemudian, pada 1987 diubah, ditanami pohon durian. "Waktu itu bibitnya masih Rp 15.000. Saya beli dari pasar Minggu, yang asal bibitnya itu dari Ratu Sirikit yang datang ke Indonesia pada tahun 1960-an. Saya tanami sekitar 900-an pohon durian, tapi banyak yang mati. Tiap tahun mati, tiap tahun disulam. Hingga kini sudah menghabiskan bibit sebanyak 2000, sementara yang bertahan hanya 190 pohon," ungkapnya.

Penyebab kematian pohon duriannya adalah *phytophthora palmivora* atau orang Indonesia menyebutnya kanker batang. Namun Midian pantang menyerah. Berbagai upaya dilakukan, mulai dari memanfaatkan berbagai jenis pupuk dan pembasmi hama, hingga metoda tanam. Ia pun mencoba melakukan diversifikasi tanaman. Tak semata hanya menanam durian, tapi juga produk pertanian lainnya, seperti rambutan, klengkeng, jeruk, alpukat, dan lain sebagainya. Tapi hasilnya, tak terlalu memuaskan, musuh tanaman itu juga banyak, sehingga tak bisa maksimal, dan akhirnya konsentrasi di durian monthong saja.

"Ini sekarang *main season*, musim durian. Sedangkan bulan Juli atau Agustus memang masih ada buahnya, tapi itu selingan. Kalau selingan sering kita rontokkan, sebab tidak efisien. Pada saat itu di Thailand sedang *peak season* (bulan Juni - Agustus), sehingga harganya bisa turun menjadi Rp 10 ribu per kilo," jelasnya. Jadi, mumpung masih ada durian monthong di Tebet, yang lebih dahsyat dari negeri asalnya, kenapa tak Anda coba durian monthong Midian Simanjuntak. Dijamin, *kagak nyesel* 

