

INVESTASI Duren "Juntak" Berbuah Rupiah

PROSPEKTIF

www.prospektif.com

MINGGUAN BISNIS & INVESTASI

Edisi 27 ■ Vol. 5 ■ 02 - 08 Juni 2003

EKSKLUSIF:
KUPAS TUNTAS
POHON BISNIS
DJARUM
& WINGS

PERKAWINAN

DUA NAGA

**Ekspansi Bisnis
Djarum & Wings**

GEMPUR JAKARTA

probisnis: Kiat Pebisnis Tour & Travel Menghadapi SARS

Harga saham per tanggal 28 Mei 2003 berdasarkan kenaikan dan penurunan terbesar

Kenaikan

JPFA.....	300	SIIP.....	115
SIPD.....	20	DAVO.....	160
SSIA.....	180	POLY.....	30
UGAR.....	80	PWSI.....	45
LTLS.....	315	ALDI.....	15

Penurunan

HPSB.....	90	MTFN.....	250
IKBI.....	295	SHSA.....	1.300
TIRA.....	1.500	MEDC.....	1.250
JKSW.....	35	META.....	45
VOKS.....	105	ALKA.....	100

WORLD INDICES

DOW Jones.....	8.714,61
Nikkei.....	8.367,97
Hang Seng.....	9.508,55
Strait Times.....	1.334,33
IHSG.....	494,78
Kamis, 28 Mei 2003	

StockWatch® 2.0
watch intelligently

- News • Bonds
- Regional Currencies
- Stocks • Global Indices

ISSN: 1411-4097



8 99 1411 4097 28998

Harga Rp. 12.300,-

Duren "Juntak" Berbuah Rupiah

Pasar duren monthong sudah lama terbentuk. Hampir semua toko, supermarket dan penjual duren eceran mencari duren jenis ini. Penerapan strategi dan konsep yang tepat membuat duren monthong sangat layak dijadikan peluang usaha yang menguntungkan.

Durio zibethinus murray alias duren. Semua pasti kenal bentuknya dan hampir pasti pernah mencicipinya. Buahnya yang berduri serta aromanya yang khas membuat orang susah untuk melupakannya. Sekalipun begitu tidak banyak orang yang optimis bahwa memilih duren bisa dijadikan usaha yang dapat diandalkan. Tidak heran bila bagi sementara orang menanam duren bagi mereka hanyalah usaha memenuhi halaman atau kebun sebagai usaha sampingan. Banyak yang beranggapan usaha ini belum *profitable* jika diusahakan secara besar-besaran.

Pandangan tersebut tidaklah sepenuhnya benar. Paling tidak hal tersebut telah dibuktikan oleh Midian Simanjuntak. Berangkat dari pengalaman ayahnya di Kabupaten Simalungun, Sumatera Utara. Kala itu hanya dengan hasil dari 11 pohon duren, orang tuanya sanggup membiayai kuliahnya di Institut Pertanian Bogor (IPB). Lantas dibenaknya timbul pemikiran, andai saja dapat menanam 1.000 pohon duren dengan harga sampai sepuluh kali lipat dan dengan kualitas yang jauh lebih baik, pastilah hasilnya jauh lebih menguntungkan. Demikian pikirnya waktu mau membuka kebun duren.

Sekali panen Rp 225 juta. Sekarang dengan kebun duren monthong seluas 23 hektar di daerah Mekarsari, Bogor, Midian sudah bisa mewujudkan obsesinya. Menjadikan duren sebagai usaha yang sangat *profitable*. Usaha yang digeluti sejak 1987 membuat ia kini benar-benar "ketiban" duren. Pasalnya duren monthong yang diusahakannya tersebut, sejak 5 tahun lalu mulai memenuhi pundi-pundi keuangannya. Hasil penjualan duren monthongnya setiap panen mengalami peningkatan. Pada 1999 sekali panen dia hanya bisa memetik Rp 20 jutaan, sekarang sekali panen Rp 225 juta sudah bisa dikantonginya.

Tetapi walaupun begitu Midian *emoh* dibilang sudah untung *gede*. "Ka-

lau dibilang untung ya belum *dong*. Apalagi selama 15 tahun lebih berusaha di sini, sudah tidak terhitung berapa duit yang telah saya habiskan. Tetapi saya puas karena *cash flow* saat ini boleh dibilang sudah bagus. Saya sekarang sudah *happy*, tidak lagi terlalu memusingkan pengeluaran, tinggal bagaimana memaksimalkan hasil," ungkap pensiunan pegawai BRI ini sambil tersenyum.

Kesibukannya bekerja ke berbagai daerah membuat ia tidak dapat mengusahakan kebunnya secara komersial. Barulah semenjak 1998, sejak ia pensiun, dapat mengusahakan kebunnya secara komersial. Dari total bibit yang telah ditanam sejak 1987, sekitar 2.000-an lebih, yang berproduksi hanyalah 200-an pohon. "Sekarang saya tanam lagi dan ada sekitar 2.000-an lebih pohon duren

monthong yang belum produktif," ujar penyandang gelar *Master of Business Administration* dalam bidang keuangan Universitas Oregon Amerika ini.

Bayangkan saja, jika 2.000 pohon yang telah ditanamnya kelak berproduksi. Jika satu pohon durennya berbuah rata-rata sebanyak 100 buah saja. Dengan berat 1 buah duren 3 kilogram, dengan penjualan sebesar Rp 25 ribu per kilogramnya. Tentu Midian benar-benar akan menjadi miliarder duren. Tetapi untuk mencapai itu tentu tidak mudah. Diakui oleh Midian sebagian besar uang hasil panennya dihabiskan untuk biaya operasional kebun. "Hasil penjualan sekali panen memang selalu meningkat secara signifikan setiap tahun, tetapi biaya operasional untuk perawatan juga meningkat," lanjut bapak 4 orang anak ini.

Ekspansi "Duren Juntak", Buka Kebun hingga 600 Ha

Dari aspek pemasaran, Midian tidak mau setengah-setengah. Ia mencoba menciptakan merek dagang atau *brand* dengan nama "Duren Juntak", mengambil nama marganya, yaitu Simanjuntak. Di samping itu ia juga melakukan promosi ke berbagai media. Konsultan di berbagai bank itu berusaha memutus jalur perantara dengan menjual langsung duren produksi kebun di rumahnya di bilangan Tebet, Jakarta Selatan.

Ia tidak menawarkan duren miliknya ke toko-toko demi *bargaining position* dengan pedagang.

"Pedagang yang paling rakus adalah pedagang komoditi pertanian, dia ambil untung sampai 80%-nya, sedangkan petani hanya 20% saja, karena itu saya mau balikkan, saya mau petani yang dapat 80%-nya karena risiko sepenuhnya ada di petani," ujarnya. Karena itu hanya dua pedagang yang ia pasok sampai sekarang, yakni pedagang kaki lima di Jakarta Kota dan sebuah toko di kota kembang Bandung.

Anaknya yang bersekolah di Amerika sangatlah berperan besar dalam perkembangan usahanya ini. Ia mengaku berkat *web site* yang dibuat anaknya, pesanan datang dari Jepang dan Eropa, tetapi untuk sementara belum dia layani. Sasaran bidikannya memang kalangan menengah ke atas. "Konsumen ini tidak terlalu mempertimbangkan harga, melainkan selera dan kepuasan," ungkap pria yang berharap anaknya meneruskan langkah usahanya dan berniat membeli 600 ha tanah untuk dijadikan kebun duren ini. ■



PROSPEKTIF/Alisa Marjono
Midian Simanjuntak

Untuk perawatan kebunnya Midian menghabiskan Rp 750 ribu untuk upah 3 orang pegawai tetap per bulannya, dan Rp 145 ribu per hari untuk 16 orang tenaga harian lepas. Plus 7 orang tenaga keamanan yang disewa Rp 15 ribu setiap orang per hari. Karena kebunnya tidak dipagari, maka untuk menjaga keamanan kebunnya Midian juga memelihara anjing Dobbermann. "Jika saya pagari kebun tersebut panjangnya sekitar 7 km, sehingga lebih

murah jika saya menyewa 7 orang tenaga keamanan, dibantu anjing-anjing yang cukup terlatih," cetus Midian.

Strategi Pasar. Dalam memasarkan produknya, Midian menawarkan buah matang pohon. Seluruh buah duren yang dijualnya adalah jatuhan. Berbeda dengan duren impor, terutama asal Thailand yang merupakan petikan agar dapat tahan lama diperjalanan. Ada beberapa alasan kenapa dia memilih menunggu buah duren monthongnya matang di pohon dulu. "Kebanyakan lidah orang Indonesia suka rasa duren yang tidak terlalu manis, sehingga aromanya khas, dan itu akan didapat jika durennya matang di pohon. Kualitas duren matang pohon nomor satu," ujarnya.

Alasan lain, biaya panennya lebih murah. "Diperlukan orang yang punya keahlian khusus untuk mengetahui mana buah yang layak petik dan mana yang belum, sehingga ongkosnya akan lebih mahal dan pekerjaannya rumit. Jika buah matang pohon kita tinggal mengikat duren dengan tali rafia di atas pohon, sehingga tidak langsung jatuh ke tanah," terang mantan pimpinan BRI Cabang Sulawesi Selatan dan

Tenggara ini.

Keuntungan lain adalah nama duren monthong sudah dikenal luas bahkan di seluruh dunia. Dengan demikian dia tinggal berupaya merebut pangsa pasar yang telah terbentuk. Untuk bisa merebut pasar tersebut jelas dia mesti menawarkan kelebihan atau *competitive advantage* yang sulit dilakukan pesaing, sehingga tawarannya adalah buah matang di pohon. Karena buah matang di pohon inilah Midian mengaku setiap kali panen, dia selalu diserbu oleh pelanggannya, sehingga tidak terlalu kuatir dengan masalah pemasaran.

"Pengalaman saya menjual duren selama beberapa tahun, setiap orang yang makan duren milik saya tidak akan pernah beralih ke duren lain. Sekalipun saya jual Rp 25.000/kg, sementara ada yang menjual di toko lain Rp 15.000/kg. Mereka tetap setia karena saya selalu berusaha keras memenuhi kepuasan pelanggan dalam menikmati duren hasil kebun kami," ungkap pria yang sudah berhasil memperlihatkan buah dari ordo Malvales dan famili Bombaceae itu sebagai buah yang masih memiliki pasar bagus. ■

KOMENTAR PENGAMAT AGRIBISNIS PROF DR MUSA HUBEIS:

Poin penting yang harus diperhatikan pengusaha duren monthong menurut Prof Dr Musa Hubeis, staf pengajar dari IPB adalah bagaimana memperhitungkan kompetitor lokal maupun asing, karena duren jenis ini kebanyakan masih diimpor. Juga perlu dicatat, segmen pasarnya adalah masyarakat kelas menengah ke atas, yang menuntut kualitas yang lebih baik, kalau bisa kualitasnya melebihi buah impor.

Menyangkut harga, karena segmennya adalah masyarakat menengah ke atas, sebenarnya tidak terlalu kendala. Hanya dengan pertimbangan segmen pasar perlu diperluas, maka harga yang ditawarkan perlu lebih murah sehingga semakin banyak masyarakat yang melirik.

Dari segi risiko, kelemahannya melekat pada keunggulannya, yakni matang di pohon. Risiko usaha menjual duren matang di pohon demikian memang ada, misalnya buah bisa cepat pecah atau tidak tahan disimpan terlalu lama. Demikian juga dalam hal budidaya, perlu diperhatikan risiko bibit. "Bibit yang baik akan berpengaruh pada masa panen," tandasnya.

Menurut Musa Hubeis, pengusaha budidaya duren perlu melakukan riset kecil-kecilan karena memang diperlukan modifikasi bibit yang cocok dengan area. "Perlu pula diwaspadai bahaya jamur jenis *Phytophthora*, yang menyerang tanaman duren," ujarnya.

Nah, untuk menghindari risiko ini, perlu dicari solusi, termasuk dengan menggunakan teknologi pasca panen dengan membuat produk olahan. "Duren tidak harus dijual dengan kulit, tetapi dengan kemasan juga bisa. Memang bagi sebagian konsumen, awalnya kurang menarik, tetapi kalau dipromosikan dengan baik, selera konsumen bisa berubah," paparnya. ■

