

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, H., Tolinggi, W., Saleh, Y. (2018). Persepsi Petani terhadap Kinerja Penyuluh Pertanian Lapangan di Desa Talumelito Kecamatan Telaga Biru Kabupaten Gorontalo. *AGRINESIA*. 2(2): 111-120.
- Anh, N. H., Bokelmann, W., Thuan, N. T., Nga, D. T., & van Minh, N. (2019). Smallholders' preferences for different contract farming models: Empirical evidence from sustainable certified coffee production in Vietnam. *Sustainability (Switzerland)*, 11(14). <https://doi.org/10.3390/su11143799>
- Asaria. 2021. *Statistik Perkebunan Provinsi Sulawesi Selatan 2019-2021*. BPS Provinsi Sulawesi Selatan. Makassar.
- Ashari. 2007. Pengembangan sektor pertanian. Riau: Repository Universitas of Riau.
- Ba, H. A., de Mey, Y., Thoron, S., & Demont, M. (2019). Inclusiveness of contract farming along the vertical coordination continuum: Evidence from the Vietnamese rice sector. *Land Use Policy*, 87. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2019.104050>
- Bappenas. (2011). *Masterplan percepatan dan perluasan pembangunan ekonomi Indonesia (MP3EI)*.
- Bezabeh, A., Beyene, F., Haji, J., & Lemma, T. (2020). Impact of contract farming on income of smallholder malt barley farmers in Arsi and West Arsi zones of Oromia region, Ethiopia. *Cogent Food and Agriculture*, 6(1). <https://doi.org/10.1080/23311932.2020.1834662>
- Bose AK (2013). Issues of landlessness, contract and corporate farming. *Journal of Land and Rural Studies* 1 (1):25-39. <https://doi.org/10.1177/2321024913483037>.
- BPS Kabupaten Luwu Timur. (2021). *Kecamatan Wotu dalam Angka Tahun 2021*
- Creswell & Poth. 2018. *Qualitative Inquiry Research Design*. California: Sage Publications, Inc.
- Dir.Jenbun. 2017. *Statistik Perkebunan Indonesia Komoditas Kakao 2015 – 2017*. Direktorat Jenderal Perkebunan Indonesia. Jakarta.
- Dyah, B., et al. (2017). Faktor-faktor Yang Mendasari Pengambilan Keputusan Petani Tebu Bermitra Dengan PG. Djatiroto. *Jurnal Agribest*, 1(1), 20–37.
- FAJRIN R, R. R. (2021). *PERSEPSI PETANI TERHADAP POLA KEMITRAAN DENGAN PT MITRA DESA PAMARICAN* (Doctoral dissertation, Universitas Siliwangi).
- Ghozali, I. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Edisi Kelima. Badan Penerbit Undip. Semarang.
- Hank., Ivana., & Priyanto, S. H. (2018). Eksplorasi Contract Farming Dalam Mewujudkan Kesejahteraan Petani. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 14(3): 275- 284. <https://doi.org/10.20956/jsep.v14i3.5535>
- Hoang, V. (2021). Impact of contract farming on farmers' income in the food value chain: A theoretical analysis and empirical study in vietnam. *Agriculture (Switzerland)*, 11(8). <https://doi.org/10.3390/agriculture11080797>
- Jasuli, A. 2014. *Analisis Pola Kemitraan Petani Kapas dengan PT. Nusafarm Terhadap Pendapatan Usahatani Kapas di Kabupaten Situbondo*. Skripsi. Universitas Jember: Jember.
- Kar, A., Shegiwal, E., Kumar, P., & Prakash, P. (2020). Impact of contract farming on basmati rice (*Oryza sativa*) in India. *Indian Journal of Agricultural Sciences*, 90(7), 1282–1285. <https://doi.org/10.56093/ijas.v90i7.105581>

- Lauer, S., & Owusu, F. (2016). Learning and power in international development partnerships: A case study of lowan farmers in Uganda. *Community Development Journal*, 51(3), 382–400. <https://doi.org/10.1093/cdj/bsv041>
- Maulana, A. 2013. *Analisis Faktor – faktor yang Mempengaruhi Keputusan Petani Sayur Terhadap Penggunaan Pupuk Organik*. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya: Malang.
- Meemken, E.-M., & Bellemare, M. F. (2020). Smallholder farmers and contract farming in developing countries. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 117(1), 259–264. <https://doi.org/10.6077/190x-1677>
- Miyata SS, Minot N dan Hu D. 2009. Impact of Contract Farming on Income: Linking Small Farmers, Packers, and Supermarkets in China. *World Development*. 1 37(11): 1781-1790.
- Murdiyanto, E. 2020. *METODE PENELITIAN KUALITATIF (Teori dan Aplikasi disertai Contoh Proposal)*. Yogyakarta: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat UPN "Veteran" Yogyakarta Press.
- Murdiyanto, E., dan Kundarto, M. (2012). *Membangun Kemitraan Agribisnis*. Semarang: Yayasan Bina Karta Lestari.
- Oktavia, I. 2011. *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Hubungan Kemitraan antara Petani dan Penyuling Akar Wangi di Kabupaten Garut*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor: Bogor.
- Permana, R., Limi, M. A., & Sadimantara, F. N. (2023). Persepsi Petani Ubi Kayu Terhadap Kemitraan Dengan PT. CAM di Desa Wunduwatu Kecamatan Andoolo Kabupaten Konawe Selatan. *Jurnal Agribisnis*, 25(2), 162-172.
- Permatasari, A., & Rondhi. M. (2022). Faktor-Faktor yang Memengaruhi Petani Padi dalam Mengikuti Kemitraan di Indonesia. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 10(1), 15–30. <https://doi.org/10.29244/jai.2022.10.1.15-30>
- Priadana, S., dan Sunarsi, D. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Tangerang: Pascal Books.
- Priyanto, B. 2018. *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Petani Dalam Alih Profesi Dari Pertanian ke Non Sektor Pertanian (Studi Kasus Di Desa Kemantren, Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur)*. Skripsi. Universitas Brawijaya: Malang.
- Rahmat, S., Ikhsanudin, M., Diani, R., Kusuma, Y. F., Putri, S., Ningrum, P. A., Afrianti, A., Prasetya, I., Sari, N. I., Faina, F., & Annisa, N. (2021). Pengolahan Hasil Pertanian dalam Upaya Peningkatan Perekonomian Petani di Kabupaten Bintan. *JPPM Kepri: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat Kepulauan Riau*, 1(2), 156–167. <https://doi.org/10.35961/jppmkepri.v1i2.265>
- Ramalia., Mapula, S., Mahlangu., & Toit, D. D. 2011. Agricultural Productivity In South Africa: Literature Review. Report on agricultural productivity in South Africa.
- Rogers, E. M. 1983. *Diffusion of Innovations*. New York: Free Press.
- Rohani, S., Siregar, A. R., Rasyid, T. G., & Darwis, D. M. (2020). The effect of farmer factors on doing the partnership system growth of beef cattle business. *International Journal of Pharmaceutical Research*, 12, 1315–1322. <https://doi.org/10.31838/ijpr/2020.SP1.190>
- Rosanti, N., Sinaga, B. M., Daryanto, A., & Kariyasa, K. (2019). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Partisipasi Petani dalam Contract Farming: Studi Kasus

- Petani Kopi di Lampung. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 3(4), 853–863.
<https://doi.org/10.21776/ub.iepa.2019.003.04.20>
- Salsabila, A., & Wulandari, E. (2021). PERSEPSI PETANI KENTANG TERHADAP KEMITRAAN DI KECAMATAN PANGALENGAN, KABUPATEN BANDUNG POTATO FARMERS PERCEPTION OF PARTNERSHIP IN PANGALENGAN SUB-DISTRICT, BANDUNG DISTRICT. *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*. Januari, 7(1), 499-513.
- Shara, Ayu Mei, Ery Atmodjo, and Darmawanto Uria. "KEMITRAAN DAN MANFAATNYA BAGI PETANI MITRA (Kasus: Kemitraan Antara Koperasi Ebier Suth Cokran dengan Petani Kampung Tobou dan Hamor Distrik Ransiki, Kabupaten Manokwari Selatan)." *Sosio Agri Papua* 12.1 (2023): 44-54.
- Slameto, 2010. Pengantar Psikologi Umum. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Setyarini, E. 2015. *Analisis Kemitraan Petani Jahe Emprit dengan Industri Jamu*. Skripsi. Universitas Kristen Satya Wacana: Salatiga.
- Sidra, Siti (2021) *Analisis Relasi Pola Kemitraan PT. Bumi Surya Selaras dan Petani Kakao dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Kakao di Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Undergraduate (S1) thesis, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
- Siyoto, S. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sinaga, G. M. B., Atmodjo, E., & Sari, A. P. (2023). ANALISIS POLA KEMITRAAN PETANI KAKAO (*Theobroma cacao* L) DENGAN KOPERASI EBIER SUTH COKRAN DI DISTRIK RANSIKI KABUPATEN MANOKWARI SELATAN. *Sosio-agri papua*, 12(1), 1–12. <https://doi.org/10.5281/zenodo.8139178>
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Penerbit CV. Alfabeta. Bandung.
- Susanti, S., Kusnadi, N., & Rachmina, D. 2014. Pengaruh kemitraan terhadap produksi dan pendapatan usahatani sayuran di Kabupaten Bogor. In *Forum Agribisnis: Agribusiness Forum* (Vol. 4, No. 1, pp. 17-34).
- Valentine, B. D., Kuntadi, E. B., & Hartadi, R. (2017). Faktor-faktor yang mendasari pengambilan keputusan Petani tebu bermitra dengan PG. Djatiroto. *Jurnal Agribest*, 1(1). <https://doi.org/10.32528/agribest.v1i1.1248>
- Wahyuningsih, S. 2013. *Metode Penelitian Studi Kasus (Konsep, Teori Pendekatan Psikologi Komunikasi, dan Contoh Penelitiannya)*. Madura: UTM Press.
- Yansah, Iwan, S., & Yudi, S. (2020). Analisis Pola Kemitraan UsahaTani Ubi Kayu Di Desa Puding Besar Kecamatan Puding Besar Kabupaten Bangka. *Journal of Integrated Agribusiness*, 2(2), 91–104.
<https://doi.org/10.33019/jia.v2i2.1569>
- Yulistiono, F. (2019). Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Petani Dalam Bermitra Dengan PT. Sirtanio Organik Indonesia. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 16(1), 20.
<https://doi.org/10.20961/sepa.v16i1.24682>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara

Tanggal Pengambilan Data :

Waktu Pengambilan Data :

No. HP Informan :

Alamat Informan :

Identitas Informan:

1. Nama :
2. Umur :
3. Jenis Kelamin :
4. Pendidikan Terakhir :
5. Agama :
6. Pekerjaan Utama :
7. Pekerjaan Sampingan ;
8. Lama Berusahatani :
9. Jumlah Anggota Keluarga :
10. Jumlah Tanggungan :
11. Lama Bermitra :
12. Luas Lahan :
13. Status Kepemilikan Lahan :

a). Karakteristik Pola Kemitraan yang berjalan antara petani kakao dengan PT.

Mars Symbioscience Indonesia (*pertanyaan untuk pihak perusahaan*).

1. Bagaimana sejarah terjadinya Kemitraan antara petani kakao dengan PT. Mars Symbioscience Indonesia di desa tersebut?
2. Apa yang menjadi dasar pendirian pabrik/buying station di desa tersebut?
3. Apakah pihak dari perusahaan yang mencari petani untuk bermitra? (*jika ya, hal apa saja yang dilakukan pihak perusahaan terhadap petani tersebut*)
4. Bagaimana proses mekanisme pelaksanaan kemitraan antara petani dengan PT. Mars Symbioscience Indonesia?
5. Bagaimana isi perjanjian yang mengikat dalam kemitraan?
6. Bagaimana kepatuhan kedua belah pihak atas perjanjian kemitraan?
7. Apa yang terjadi atau tindakan apa yang dilakukan jika terdapat ketidakpatuhan atas perjanjian kemitraan yang telah disepakati sebelumnya? (*baik petani mitra maupun perusahaan mitra*).
8. Apa hak dan kewajiban petani mitra dan perusahaan didalam kemitraan?
9. Bagaimana sistem sanksi atas perjanjian kemitraan yang berjalan?

b). Alasan petani menjalin kemitraan dengan perusahaan (*Pertanyaan untuk petani kakao mitra*).

1. Sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars Symbioscience?
2. Bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan PT. Mars Symbioscience?
3. Mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT. Mars Symbioscience Indonesia?
4. Sebelum menjalin kemitraan dengan PT. Mars Symbioscience Indonesia, apakah informan mengalami permasalahan atau kesulitan baik itu dalam mengakses input pertanian hingga kesulitan dalam memasarkan hasil produksi? (*jika ya, jelaskan*)

5. Bagaimana proses awal/alur cerita sehingga informan ikut bermitra? (*di mulai dari pengenalan sampai penandatanganan kontrak*)
 6. Apa yang mendorong informan sehingga ikut bermitra?
 7. Apa manfaat yang diperoleh dari kemitraan ini?
 8. Pelayanan apa saja yang informan peroleh dari perusahaan ini?
 9. Apa saja hak dan kewajiban informan sebagai petani kakao mitra?
- c). Persepsi petani terkait kemitraan yang sedang berjalan (*Pertanyaan untuk petani kakao mitra*).
1. Apakah informan puas dengan pelayanan yang diberikan oleh perusahaan mitra? (*Puas/Tidak Puas. Alasannya*)
 2. Pada sisi apa kemitraan ini disukai dan tidak disukai oleh informan?
 3. Apa keluhan informan terkait kemitraan yang sedang berjalan?
 4. Apa saran informan kepada perusahaan mitra?

Lampiran 2. Catatan Lapangan Penelitian

CATATAN HARIAN HASIL WAWANCARA BEBERAPA INFORMAN PENELITI SKRIPSI SCRIPTIAS DWINUGRAH PAKIDING

KEMITRAAN ANTARA PETANI KAKAO DENGAN PT. MARS SYMBIOSCIENCE INDONESIA DI DESA CENDANA HIJAU, KECAMATAN WOTU, KABUPATEN LUWU TIMUR

Tanggal Pengambilan Data : 02 Oktober 2023
Waktu Pengambilan Data : 11.04 – 11.57
No. HP Informan : 081 356 958 526
Alamat Informan : Dusun Pepuro Utara 1

Identitas Informan 1 :

14. Nama : Ghazuli
15. Umur : 34 Tahun
16. Jenis Kelamin : Laki-laki
17. Pendidikan Terakhir : SMA
18. Agama : Islam
19. Pekerjaan Utama : Petani
20. Pekerjaan Sampingan : -
21. Lama Berusahatani : ± 15 Tahun
22. Jumlah Anggota Keluarga : 3 orang
23. Jumlah Tanggungan : 1 orang
24. Lama Bermitra : 11 Tahun
25. Luas Lahan : 1,3 Ha
26. Status Kepemilikan Lahan : Milik Pribadi
27. Jarak Rumah ke Lahan : 1 km
28. Jarak Rumah ke PT : 500 m
29. Nama Kelompok Tani : Tunas Harapan
30. Umur kakao yang dibudidayakan : 10 Tahun lebih

Pada hari Senin, 02 Oktober 2023. Saya berkunjung ke rumah bapak Ghazali selaku petani mitra PT. Mars Symbioscience Indonesia untuk melakukan wawancara langsung. Terlebih dahulu saya mengucapkan salam, memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud dan tujuan kedatangan saya ke rumah beliau.

Saya pun mengajukan pertanyaan sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT.Mars Symbioscience Indonesia. Informan menjawab : Sudah lama itu, sejak pabrik Mars buka sekitaran Tahun 2012. Dulu kan PT. Mars ada di daerah Lara kemudian pindah ke daerah sini. Saya sendiri yang bertanda tangan kontrak pada waktu itu. Jadi, kita mendaftar di ketua kelompok tani kemudian didata. Kita dulu di undang oleh ketua kelompok tani dikumpulkan dengan petani-petani lain. Dulu kan sebelum ada PT.Mars kelompok tani sudah terbentuk jadi tinggal dipanggil saja. Yang disampaikan pada saat itu keutamaannya menjual biji basah ke PT.Mars. Jadi, keutamaannya kalau kita menjual biji basah yang pertama kan tidak capek mi menjemur. Kalau hujan kan dulu kendala disini itu tidak bisa terjemur sampai rusak-rusak biji coklat, kalau sekarang karena adami PT. Mars kan bisa dia kasi kering langsung. selain itu dibahas sertifikasi lahan. Misalnya ini kebun kakao harus steril tidak boleh ada sampah-sampah plastik, tidak boleh merokok didalam kebun. Selain itu luas lahan maunya 2 hektar atau 3 hektar terserah tidak diperhitungkan. Kan persyaratannya itu yang penting ada lahan, ada kakaonya boleh mi menjual ke PT. Mars. Jadi, kegiatan ini itu ditanggung semua oleh PT.Mars. setelah itu lanjut

penandatanganan kontrak. Penandatanganan kontrak itu dilakukan di rumah ketua kelompok tani. Saya menyepakati kontrak kemitraan ini karena menguntungkan toh, kita jual biji basah, karena butuh waktu lama kalau menjemur biji kakao. Butuh uang cepatlal jadi langsung dijual saja. Kalau mengeringkan biji kakao itu butuh waktu yang lama 2-3 hari kalau dijual langsung bisa sekitar 1jam 2jam.

Terdapat juga kartu penjualan, jadi kartu itu dipakai pada saat menjual biji kakao ke PT.Mars. kartu itu dibuatkan masing-masing. Pembuatan kartu itu tidak dibayar semua difasilitasi oleh PT. Mars. Kalau menjualkan ada juga disitu tabunganta ada berapa persen disitu jadi nanti setelah 1 tahun kan terkumpulmi coklat yang dijual berapa ton nah disitu mi ada harga pupuknya. Setiap kita menjual dapat premi atau tabungan ini jadi penyaluran hasil tabungan ini itu per Tahun eh per musim lah. Setiap kali kita menjual ada sebesar 2% lah yang ditabung yang nantinya disimpan oleh PT.Mars kemudian disalurkan dalam bentuk pupuk, racun bukan dalam bentuk uang. Sebenarnya dulu mau dikasi uang tapi petani sendiri tidak membeli pupuk jadi kebunnya terbengkalai. Pupuknya itu merek NPK, Foska, Pelangi. Kemudian racun itu merek supremo. Ada kapur dolomit untuk penyubur tanah menstabilkan unsur hara tanah. Ada juga racun hama seperti Alika. Pupuk cair kayaknya dari bahan dasar kotoran sapi. Kalau pupuk paling banyak saya dapat 4, racun 3 botol, kapur 3 atau 4, Pupuk cair 4 liter dan alika 3 botol kecil itu semua dari hasil tabungan penjualan. Penyalurannya biasa pada bulan 6 dan 11.

Saya dapat informasi kemitraan itu dari sosialisasi PT. Mars. Pertama itu pihak PT.Mars menyampaikan kepada kepala desa kemudian kepala desa setempat menyampaikan ke ketua-ketua kelompok tani lalu petani-petani dikumpulkan dan menjelaskan membandingkan antara biji kakao kering dengan yang basah. Kan ada memang itu kalkulasinya 3kg kakao basah jadi 1kg kakao kering jadi kita tinggal pilih mau jual yang kering atau basah. Kalau saya biji kakao basah yang dijual ke PT. Mars kalau yang rusaknya itu baru dikeringkan dijual lagi.

Sebelum menjalin kemitraan dengan PT. Mars ada kesulitan yang dihadapi cuman satu saja kesulitannya. Kalau menjemur baru tidak ada matahari hitam dan berjamur itu saja kesulitannya. Dulu itu dijual ke KUD (Koperasi Unit Desa), pengepul-pengepul yang dijual itu biji kering paling cepat itu 4 hari kalau kering baru dijual. Biasa kalau musim hujan itu sampai 12 hari menjemur baru kita sangat butuh uang mana mau cepat. Kadang-kadang rusak juga biji kakao kalau terlalu lama. Jadi harga biji kakao yang dijual ke pengepul murah kualitas kan rusak jelek. Kalau sekarang kalau kita mau jual biji basah tidak perlu berpikir kita lagi. Selain harganya kalau yang basah kan misalnya sekarang harga biji kakao basah Rp.17.000 di kali mi tiga hasilnya itu itumi harga biji kakao keringnya. Sementara pembeli kering lebih murah daripada pembeli biji basah jadi mending kita jual yang biji basah. Terkait perawatan kebun dulu sebelum menjalin kemitraan masih kurang pengetahuan atau pembelajarannya tentang pemeliharaan kakao, kita tidak tau dulu mana ranting yang harus dibuang mana yang harus ditinggalkan buat produk/buat bakal buah. Sekarang juga agak kurangmi biaya pengeluaran pupuk, tidak sama dulu kita buang-buang pupuk terus hasil tidak sesuai karna kurang pengetahuan dulu.

Di PT. Mars juga bebas, kita menjual walaupun sudah tandatangan kontrak bisa ki juga menjual ke tempat lain seperti KUD tadi. Cuman kan kalau menjual ke tempat lain tidak ada itu namanya bantuan pupuk. kalau di PT.Mars ada pupuk, racun. Saya biasa menjual biji kakao kering ke KUD kalau biji basah ke Mars. Jadi biji kakao basah yang jeleknya itu kita keringkan baru dijual lagi. Kemudian kalau harga itu terdapat perbandingan harga sekitar Rp.5000 jadi lebih tinggi menjual kakao ke PT.Mars. kalau Rp.1000 kan tidak jauhji kalau Rp.5000 jauh sekali.

Kalau permodalan dari PT. Mars itu tidak ada. Kecuali yang penanaman ulang itu ada PT.Mars yang biyai. Kalau ada orang yang bongkar lahannya baru ditanami ulang terus PT.Mars biyai sampai berhasil. Jadi atas kemauan petani sendiri mau remajakan kakaonya atau tidak.

Ada juga penyuluhan/pembinaan seperti cara merawat tanaman, kelangsungan kakao, penyakit kakao misalnya ada yang kena kanker batang. Pokoknya dari hama-hama itu kan dikasi tahu semua. Ada juga tentang peremajaan kakao dikasi muda kembali. Biasa juga kita diwawancarai seperti ini kita ditanya apa kendalanya dikebun kurangnya apa nanti ditanggapi sama pihak Mars. Kita juga diajarkan cara pembibitannya dan pemupukan. Kita juga dalam kelompok tani saling mengajarkan. Penyuluhan ini biasa dilakukan sekali setahun. Kemarin ini dilakukan bulan-bulan 6 sekalian pihak Mars juga lihat keadaan kebun kakaonya. Jadi penyuluhannya ini biasanya langsung ke kebun petani dia cek misalnya pengecekan pH tanah oleh pihak Mars.

Kemudian ada juga bantuan seperti pupuk, racun. Jadi bantuan ini disalurkan dari PT.Mars ke ketua-ketua kelompok tani, lalu ketua kelompok tani akan memanggil anggotanya untuk mengambil pupuk dan racun itu. Kita tinggal tanda tangan terus ambil. Jumlahnya itu tergantung berapa banyak kita menjual biji ke PT. Mars. Semakin banyak dilakukan penjualan banyak juga pupuk dan racun didapat. Biasanya di salurkan itu dua tahun sekali. Kalau kita juga menjual biji yang bersih kan biji kakaonya bagus kita dapat upah Rp.200 kalau kotor dipotong Rp.200 itu per kg. kalau jauh lahan ta ke tempat penjualan di PT. Mars dikasi juga uang bensin kalau jauh banyak juga dikasi kalau dekat biasanya Rp.12.000.

Pelayanan yang diberikan PT.Mars selama ini saya merasa puas, seperti penjualannya kan bagus ji pelayanannya, kemudian harganya juga lumayan tinggi. Kalau tidak puasnya saya tidak adaji tinggal mengelola lahan sajak yang susah, karena kakao itu banyak sekali penyakitnya.

Kalau kemitraan ini yang saya sukai ya harganya, penjualannya tidak capek capek lagi menjemur biji kakao. uangnya juga keluar cepat tidak harus menunggu dua atau tiga hari, adanya bimbingan dan penyuluhan, kebun kakao kita itu dikontrol terus setiap tahun tidak di lepas begitu saja oleh pihak Mars. Jadi pihak Mars tanya keluhan atau kendala yang terjadi di kebun kemudian akan di atasi. Misalnya kurangnya ph tanah. Kan biasanya cuman lihat pH berbayar kalau PT.Mars tidak gratis ji semuanya.

Kalau keluhan saya itu cuman di harga, harganya bisa dikasi naik lagi. Kalau dikasi maksimal harga ke petani itu tidak adami lagi keluhannya. Karena ini kakao kalau banyak biayanya banyak juga hasilnya. Jadi kalau tinggi harganya kita juga rawat kebun lebih intensif.

Saran biasanya kalau ada pertemuan-pertemuan itu saya bilang petani itu keluhannya cuman satu dari harga saja, seandainya bisa lebih tinggi lagi.

Tanggal Pengambilan Data : 02 Oktober 2023
Waktu Pengambilan Data : 12:13 – 13:10
No. HP Informan : 082 394 661 562
Alamat Informan : Lembah bahagia 1

Identitas Informan 2 :

1. Nama : Kusnawan
2. Umur : 70 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : SD

5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan ; -
8. Lama Berusahatani : 30 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 7 orang
10. Jumlah Tanggungan : -
11. Lama Bermitra : 11 Tahun
12. Luas Lahan : 1,5 Ha
13. Status Kepemilikan Lahan : Milik Pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 400 m
15. Jarak Rumah ke PT ; 300 m
16. Nama Kelompok Tani : Kakao Mandiri
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 30 Tahun

Setelah pengambilan data pada informan 1. Saya pun melanjutkan ke rumah bapak Kusnawan selaku petani mitra PT. Mars Symbioscience Indonesia untuk melakukan wawancara langsung. Pertama saya mengucapkan salam, memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud dan tujuan kedatangan saya ke rumah beliau.

Pertama-tama saya mengajukan pertanyaan yaitu, sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT.Mars Symbioscience Indonesia. Informan pun mulai menjelaskan : saya bermitra sejak berdirinya PT. Mars di Desa ini sekitar Tahun 2012. Dulu tidak ada tandatangan kontrak jadi setelah pabrik berdiri kemudian langsung menjual begitu, tidak pakai tandatangan kontrak. Setelah pabrik berdiri kemudian ada informasi pembelian langsung kita pergi kesana menjual. Tidak ada juga kesepakatan-kesepakatan, jadi umur umur begini sekian tahun tidak ada. Jadi dulu kita bebas menjual.

Kemudian saya memberikan pertanyaan terkait bagaimana informan bisa mendapatkan informasi terkait kemitraan PT.Mars ini? Jawab informan : “dari pihak PT.Mars dari Bandung yang datang mendata masyarakat disini seperti luas lahan kebun kakao, dia bilang mau ada Perusahaan masuk disini pabrik kakao. begitu.

Saya memberikan pertanyaan lagi yaitu mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT. Mars ini? Jawab informan : karena ini pabrik Mars itu beli biji basah jadi meringankan masyarakat begitu jadi tinggal langsung menjual. Ada juga bantuan-bantuan dari PT.Mars misalnya pupuk, racun-racun. Kalau sering menjual ada preminya gitu. Tapi tidak rata ke semua orang. Ada yang biasa dapat pupuk satu ada dapat dua. Itu dari banyak-banyak penjualan ke pabrik itu kalau banyak kali menjual banyak juga preminya bantuannya, karena diperhitungkan dari penjualan. Merek pupuk ini foska, racun-racun seperti alika racun hama toh itu yang sering. Kemarin juga saya dapat satu, orang dapat banyak karena saya jualnya sedikit. kadang saya dapat 1 karung kadang 2 karung, yang orang banyak menjual dapat banyak itu begitu saya paling banyak itu dapat 4. Dikasi racun-racun dapat 3 yang alika , karung goni, plastic untuk pelapis dalam supaya tidak keluar airnya karena itu katanya kalau keluar airnya kurang seger. Enaknya itu dapat premi dari PT. Mars, kalau dijual ke tempat lain tidak ada preminya. Bantuan ini biasanya disalurkan per 6 bulan barangkali oleh pihak Mars. Penyaluran ini dari pihak Mars ke ketua-ketua kelompok tani kemudian ketua kelompok tani memberikan informasi kepada anggotanya untuk mengambilnya.

Selanjutnya saya memberikan pertanyaan mengenai permasalahan yang dialami sebelum menjalin kemitraan dengan PT. Mars. Jawab beliau: yaa ada, kalau dijemur pas turun hujan toh itu sulitnya, tidak bisa kering karena tidak ada matahari

tidak bisa jual biji basah sampai hitam bijinya. Sekarang enak ada pabrik karna beli biji basah, ia tidak dijemur langsung dijual basah. Enaknya disitu. Baru ada premi-preminya begitu. Preminya itu seperti itu tadi bantuan pupuk, racun. Jadi preminya itu tidak bisa diambil dalam bentuk uang, kata pihak Mars kalau dikasi dalam bentuk uang nanti dipakai beli rokok kita petani yang rugi, maunya pihak Mars premi ini dalam bentuk pupuk untuk keperluan kebun kakao. premi ini diberikan setiap 6 bulan sekali. Kalau penjualannya sedikit ya preminya sedikit. jadi kesulitannya cuman itu kalau hujan sulit kering. Kalau ada pabrik biar hujan jadi uang. Dulu biji kakaonya dijual ke tenggulak-tenggulak, ada juga di KUD situ ada juga di daerah lembara, ada orang mutar-mutar pakek motor kita tidak bisa jual basah harus kering itu saja kesulitannya kalau tidak ada matahari.

Manfaat selama menjalin kemitraan itu banyak sekali manfaatnya terutama dalam ekonomi bisa beli beras gampang, keperluan-keperluan rumah tangga itu. Jadi enak pabrik disitu terima biji basah bagi masyarakat yang ada coklatnya begitu. Tidak ada juga peraturannya bahwa sekian kilo kamu harus jual kesini. Banyak sedikit tetap diterima. Itu enaknya pabrik. Kita tidak ditekan, tidak diterima kalau sedikit itu tidak. Banyak manfaatnya ke petani bersyukur menjualnya gampang, berapa-berapa diterima.

Pelayanan yang diberikan biasanya ada sosialisasi. Sosialisasinya ini seperti belajar menyambung tanaman kakao, cara mengatasi hama, teknik meroning(sistem pengurangan tangkai), sistem pelindung tanaman kakao seperti harus tanam alpukat, durian, pisang itu ada juga memupuk. Dikasi jadwal tiap bulan 10 bulan 12, bulan 4. Tiga kali dalam setahun itu. Penyuluhan dilakukan biasanya di rumah pak dusun atau ketua kelompok tani, kadang-kadang juga dirumahnya masyarakat. Biasa juga langsung turun ke kebun petani seperti cara atau teknik menyambung ada yang menyambung dari pohon ada yang menyambung dari tunas. Pihak Mars yang terlibat langsung dalam sosialisasi. Pernah juga sosialisasi Kesehatan dikasi juga obat. Kan PT.Mars maunya masyarakat sehat, penjualannya banyak.

Akhir-akhir ini harga kakao stabil kemarin itu Rp.17.000. stabililah. Jadi saya menjual biji basah ke Mars kalau yang kering-kering itu ke KUD. Kalau harga biji kering sekarang itu yang jemuran 2 hari itu Rp.50.000. jadi biji basah dijual ke Mars terus biji-biji basah yang keras keras itu saya keringkan kemudian jual lagi. Dipisahkan mana yang biji basah bagus itu dijual ke Mars sedangkan yang jeleknya atau biji yang keras dikeringkan lalu dijual ke KUD. Kalau perbandingan harga itu seimbang misalnya harga kering itu Rp.30.000 kalau harga basah Rp.15.000 itu seimbang itu. Kalau jual basah ke Mars sama jual kering ke tenggulak itu seimbang lah harganya.

Kalau permodalan dari Mars itu tidak ada. Cuman bantuan itu saja seperti pupuk, racun. Itupun dari banyaknya penjualan. Semakin banyak penjualan semakin banyak bantuan atau premi yang didapat. Premi atau bantuan ini diakumulasikan dalam setahun. Dan disalurkan dalam bentuk pupuk, racun 6 bulan sekali.

Jadi kemitraan ini sangat menguntungkan dan meringankan jadi kita tidak perlu kerja untuk menjemur. Coba kalau biji basah di jemur yang 4 karung umpamanya welihh dimana tempatnya jemur belum lagi kalau hujan. Kalau basah tinggal jual biar 5 karung.

Pelayanan yang diberikan Mars itu bagus mah pokoknya. Seperti yang sudah saya jelaskan tadi, juga timbangannya jujur, dapat uangnya cepet gitu aja puasny. Kalau tidak puasny tidak ada. Jadi merasa enaklah bersyukur.

Yang disukai selama kemitraan ini itu belinya beli biji basah, pelayanan disana itu bagus. Kalau misalnya belum datang uangnya biasanya dibilang pak

belum ada uang ini ada tanda bukti jual belinya nanti sore atau besok baru ambil. Ini biasa terjadi kalau musim panen banyak petani menjual biji kakanya ke Mars. Kehabisan uangnya. Biasanya itu besok sudah ada uangnya. Kalau yang tidak disukai itu tidak ada, karyawannya juga bagus-bagus.

Kalau keluhan-keluhan itu tidak ada dari saya. Kalau saran saya itu harga biji kakanya naik terus mahal, coba harganya naik terus jangan turun-turun begitu.

Tanggal Pengambilan Data : Selasa, 03 Oktober 2023

Waktu Pengambilan Data : 15:18 – 15:49

No. HP Informan : 085 299 640 693

Alamat Informan : Dusun Bukit Indah

Identitas Informan 3 :

1. Nama : Made Tirtayasa
2. Umur : 51 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : SMA
5. Agama : Hindu
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan : -
8. Lama Berusahatani : 20 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 4 orang
10. Jumlah Tanggungan : 2 orang
11. Lama Bermitra : 11 Tahun
12. Luas Lahan : 3 Ha
13. Status Kepemilikan Lahan : Milik Pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 1 km
15. Jarak Rumah ke PT : 2 km
16. Nama Kelompok Tani : Kakao Mandiri
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 15 Tahun

Pada hari Selasa, 03 Oktober 2023, saya berkunjung ke Pabrik PT. Mars untuk menunggu petani mitra yang datang menjual biji basah kakanya ke pabrik. Kemudian saya mengucapkan salam kepada informan dan menjelaskan maksud tujuan saya sebelum memulai wawancara. Informan pun setuju untuk diwawancarai. Pertama-tama saya mengajukan pertanyaan mengenai sejak kapan informan bermitra dengan PT. Mars. Jawab informan : Semenjak PT. Mars masuk berdiri ke desa ini sekitar Tahun 2012. Saya sendiri yang bertandatangan kontrak waktu itu, karena kebetulan saya juga sebagai ketua dari kelompok tani waktu itu. Kesepakatan ini dilaksanakan di Balai pertemuan di Desa Pepuro Barat. Kemudian saya memberikan pertanyaan mengapa kemitraan disepakati waktu itu? Jawab informan : ya pertama karena PT. Mars ini menjanjikan beberapa hal. Pertama, premi, yang kedua apabila kita membawa kakao ke PT. Mars misalnya 50 kg itu sudah ada poin, apabila kita mendapat poin 10 kita dikasi insektisida atau racun begitu untuk petani. Premi ini dalam bentuk barang seperti pupuk, apabila kita punya premi misalnya sampai Rp.250.000 kita dikasi pupuk 1 sak. Jadi tergantung banyaknya penjualan yang dilakukan ke PT. Mars. Hal-hal yang disepakati pada saat itu mengenai ini cara kita membawa kakao ini ke PT. Mars yang pertama kita harus langsung panen, langsung belah buah langsung bawa ke PT. Mars itu yang disepakati yang jelas kuncinya biji kakanya tidak bermalam. Persyaratan secara umum dalam bermitra itu tidak ada, petani dipersilahkan mau menjemur sendiri, mau membawa coklatnya ke Perusahaan lain silahkan mau dibawa kesini silahkan. Yang jelas PT. Mars akan

memberikan harga yang terbaik menurut kualitas coklat kita begitu. Mengenai kemitraan yang jelas sepanjang kebun kita tidak ditanami komoditas lain misalnya sawit itu yang menjadi larangan kesepakatan itu. Kita tidak diperbolehkan untuk menanam selain dari coklat selama kita masih anggota Mars.

Awal mengenai PT. Mars itu dari ini orang dari Mars yang langsung ke ketua-ketua kelompok tani bahwa di kecamatan Wotu ini sudah berdiri pabrik pengolahan coklat begitu. Jadi pihak Mars sendiri yang datang berkunjung ke ketua-ketua kelompok tani. Semua ketua-ketua kelompok tani pada waktu itu dikumpulkan. Setelah dikumpulkan itu dijelaskan seperti tadi itu kemitraan kita menyangkut komoditas kakao, menyangkut keberlangsungan kakao itu yang di bahas kemudian setelah itu penandatanganan kontrak.

Selanjutnya saya mengajukan pertanyaan mengenai mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT. Mars? Jawab informan : yang pertama itu cepat dapat uang misalnya kalau kita panen kita bersihkan kita langsung bawa ke pabrik, langsung transaksi langsung dibayar begitu. Itu juga ada premi misalnya dalam 1000 kg biji kakao itu kita punya premi Rp.500.000. jadi tergantung berapa banyak kali kita lakukan penjualan ke PT.Mars.

Kesulitan atau permasalahan yang dihadapi sebelum melakukan kemitraan dengan PT.Mars yaitu masalahnya harga dulu karena tidak ada persaingan semenjak ada PT.Mars ini ya persaingan harga ada antara pengepul dengan pabrik yang membeli biji basah. Yang kedua kita tidak terlalu mempersoalkan cuaca apalagi kalau misalnya cuaca hujan tidak dapat menjemur kita. Nah kalau disini walaupun musim hujan tetap kita bisa bawa tanpa menjemur begitu. Kesulitan yang lain adalah kalau PT. Mars mengedukasi juga bagaimana cara merawat coklat supaya coklat ini bisa tahan berkelanjutan untuk kedepannya. Dulu tidak ada edukasi seperti ini jadi kesulitan merawat kakao.

Yang mendorong sehingga ikut bermitra ya itu tadi ada keuntungan yang didapat, ada persaingan harga yang transparan ya karna tiap hari ada perubahan harga jadi kita ada informasi begitu. Jadi pihak Mars yang kasi tau kalau ada perubahan harga karena kita juga tergabung dalam group nya di WA anggota Mars. Semua terkait dengan premi kita itu transparan sekali sekarang.

Manfaat yang diperoleh selama kemitraan yaitu secara ekonomi mungkin lebih meningkat, yang kedua secara kita dapat mengelola kebun kita sendiri tanpa kita memerlukan banyak tenaga dari orang lain jadi kita sendiri yang bisa mengelola.

Kalau secara kewajiban mungkin tidak ada yang ditekankan oleh pihak Perusahaan karena kan kita hanya berkewajiban merawat kebun kita sendiri sebaik-baiknya itu saja. Kalau haknya kita mendapat premi atau bonus itu saja haknya.

Kegiatan penyuluhan biasa dilakukan setiap 6 bulan sekali seperti bulan 6 dan bulan 12. Penyuluhan dilakukan di lapangan di kebun terkait bagaimana teknik memangkas, bagaimana teknik memupuk, bagaimana mengetahui pH tanah, apa yang harus diberikan pada tanaman itu jadi langsung dilakukan di lapangan di kebun petani. Pihak Mars yang langsung turun mengadakan penyuluhan.

Kalau berupa bantuan-bantuan itu tidak ada, itu saja yang didapat dari bonus atau premi kita saja. Kalau bantuan itu tidak ada. Premi itu didapat dari hasil penjualan kita. Preminya ini tidak dalam bentuk uang tapi kita minta dalam bentuk barang seperti pupuk bersubsidi karena pupuk bersubsidi ini sulit didapat makanya kita meminta pupuk begitu. Pupuk yang selama ini didapatkan yaitu pupuk petrupreas kemudian racun rumput, kapur. Penyalurannya itu dari pihak Mars ke ketua kelompok tani kemudian ketua kelompok tani memberikan informasi ke petani-petani mitra. Kita bisa cek juga di handphone, ada berapa premi yang sudah kita

kumpulkan. Kita bisa cek sendiri jadi kita bisa cocokkan yang ada di ketua kelompok tani begitu. Kalau saya biasa dapat pupuk itu 6 sak jadi saya hanya minta pupuk saja kalau racun gampang didapat dipasaran kalau pupuk sulit. Ini diberikan tiap 6 bulan sekali seperti ini bulan 8 kemarin baru disalurkan. Kita juga dapat biaya bensin atau transport. Saya itu dapat Rp.150 per kilo kakao yang dibawa dari rumah sampai kesini sudah ada tertera semua di kwitansi. Misalnya tadi itu saya bawa 78 kg kakao basah jadi saya dapat biaya bensin hampir Rp.12.000.

Untuk harga akhir-akhir ini relative stabil seperti sekarang itu harganya Rp.18.485. kalau perbedaan harga PT.Mars dengan tenggulak-tenggulak itu beda Rp.1000 ji.

Terkait permodalan dari pihak Mars itu tidak ada. Kita juga bebas menjual dimana kita tidak dipaksa hanya menjual ke Mars jadi bebas. Kalau saya lebih memilih menjual ke PT.Mars.

Menurut saya kemitraan ini adil dan tranparan lah. Transparan dari segi harga, dari segi premi kita. Kita juga bisa mengecek sendiri di hp misal dalam setahun kita dapat premi berapa. Kita bisa lihat sendiri hasilnya.

Terkait pemasaran tidak ada kesulitan. Datang saja kemudian kakaonya di timbang kemudian di cek kualitasnya kemudian terima uang.

Saya merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan Perusahaan. Kita datang tidak menunggu lama sudah dilayani sudah dibayar. Bisa kita langsung lakukan aktivitas lain kurang lebih 5 menit kita terima uang. Kemudian juga transparansi Perusahaan. Kalau tidak puasnya itu biasanya diharga. Kadang harga bagus kadang biasanya dibawah Rp.10.000. tidak sesuai dengan harga produksi.

Yang saya sukai itu kita bermitra tidak dipaksa mau dijual ke Mars mau dijual ke pengepul bisa. Ituji yang enak artinya kita bebas tidak terlalu ditekan, itu bagusnya. Kalau tidak disukai itu sajak kalau harga anjlok.

Keluhan itu saja mengenai biasanya kalau panen raya harganya turun ituji biasa. Harganya turun dan dibawah Rp.10.000 kalau panen raya. Itu saja keluhannya.

Saran kami sebagai petani yaitu bagaimana harga itu bisa stabil karena harga pupuk tidak pernah turun, ongkos kerja juga tidak pernah turun. Itu saja bagaimana harga biji kakao stabil.

Tanggal Pengambilan Data : Rabu, 4 Oktober 2023
 Waktu Pengambilan Data : 14.52 – 15.24
 No. HP Informan : 082 189 822 224
 Alamat Informan : Asana Saile

Identitas Informan 4 :

1. Nama : Bimar
2. Umur : 45 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : SD
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan : Usaha Pembibitan kakao
8. Lama Berusahatani : ± 20 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 3 orang
10. Jumlah Tanggungan : 1 orang
11. Lama Bermitra : 10 Tahun
12. Luas Lahan : 1,5 Ha

13. Status Kepemilikan Lahan : Milik Pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 7 km
15. Jarak Rumah ke PT ; 2 km
16. Nama Kelompok Tani : Sumber Tani
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 10 Tahun

Pada tanggal 4 Oktober 2023, peneliti melakukan wawancara langsung kepada informan di PT. Mars ketika informan datang untuk menjual biji kakao. Kemudian peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan wawancara ini dilakukan. Pertama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dan beberapa pertanyaan lanjutan. Jawab informan : saya bermitra dengan PT. Mars sekitar Tahun 2012. Yang bertandatangan atau bersepakat terkait kemitraan ini saya sendiri. Isi kontrak ini banyak didalamnya intinya masalah kegiatan-kegiatan dilapangan, terkait biji. Misalnya biji basah artinya disuruh ki untuk ini bagaimana caranya ke petani biar bisa diarahkan petani untuk menjual, kemudian bagaimana caranya untuk bimbing petani agar kakao nya bagus. Tandatangan kesepakatan kontrak ini dilakukan di rumah di desa Asana. Pihak Mars sendiri yang datang. Yang disepakati waktu itu ada dua, yaitu agronomi dan bisnis misalnya terkait kualitas biji, pembibitan, terkait bahan input intinya dari pertanian kakao. Prosesnya sehingga kemitraan itu saya sepakati awalnya itu kan saya di training di daerah tarengge didalam training tersebut membahas terkait agronomi itu sekitar 2 bulan. Setelah di training didalam penyampainya itu bahwa kalau kita sebagai mitranya PT.Mars ada nanti kontraknya begitu seperti yang sudah saya jelaskan tadi sampai tandatangan kontrak. Terdapat persyaratan dalam bermitra seperti kalau kita menjual intinya kan biji yang harus kita kasi bagus artinya biji berkualitas, jangan biji yang kotor ini kita bawa, jangan yang mengkal dan sampah.

Jadi, saya tahu kemitraan PT. Mars ini dari teman. Ada teman yang informasikan bahwa ada PT. Mars mau masuk kira-kira bagaimana nanti kedepannya apakah ikut bermitra, berminat ikut menjual atau bagaimana. Itu kan kemarin kita lakukan uji coba dulu. Nah kita selaku petani kita merasa untung sehingga mulai melakukan penjualan biji ke PT.Mars begitu. Jadi, saya dulu kontrak waktu selesai training sebelumnya itu bukan kontrak. Jadi saya training dulu pelatihan baru saya tandatangan kontrak. Kalau masalah menjual dulu itu petani tidak ada istilah kontraknya itu petani, tapi tergantung dari petani kalau memang artinya dia merasa untung dia menjual kalau dia merasa rugi kan tidak ada artinya tekanan bahwa diharuskan petani menjual disini. Jadi tergantung petaninya mau kontrak atau tidak kontrak. Jadi biar itu petani tidak lakukan kontrak kalau dia mau menjual biji kakao nya ke PT.Mars bisa.

Pertanyaan selanjutnya diberikan kepada informan mengenai mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars? jawab informan : kemarin itu sebenarnya saya kan kalau kita mau pikir-pikir bukan saya mau ikuti ini artinya lebih banyak orang itu lebih pintar lebih cerdas. Saya ikuti training selama dua bulan ternyata saya banyak mendapatkan ilmu-ilmu baru terkait kakao. saya bersyukur sekali bisa mendapatkan ilmu-ilmu baru itu selama saya ikuti pelatihan atau training itu. Dari pengalaman itu sehingga informan mau ikut menjalin kemitraan dengan PT. Mars.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars apakah terdapat kesulitan atau permasalahan yang dihadapi? Jawab informan : Ya Alhamdulillah, kalau awalnya itu kan memang intinya kita cuman menjemur nah mungkin kalau kita menjual semacam ke pedagang-pedagang

kecil atau pengepul mungkin harga dia sudah artinya diatas diluar sana tapi kan pengepul ini yang datang dirumah ya mungkin bisa jadi harganya rendah dia beli. Nah selama muncul ini PT. Mars Alhamdulillah kita bersentuhan langsung dengan PT. Mars kita merasa untung makanya kita selalu menjual ke Mars. Maksud dari pernyataan itu bahwa dulu para pedagang memainkan harga biji yang di beli dari petani dengan harga rendah namun ketika pengepul ini menjual lagi biji kakaonya keluar daerah itu dia mendapatkan harga yang lebih tinggi. Jadi dulu itu tenggulak atau pengepul ji yang datang kerumah untuk beli biji kakao. setelah adanya PT. Mars Alhamdulillah petani sendiri yang langsung datang menjual, langsung juga terima uangnya. Itu juga kesulitannya dulu kan biji kakao di jual ke tenggulak dalam bentuk biji kering nah kalau musim hujan tiba tidak ada matahari disitumi kasian penderitaannya masyarakat karena kenapa untung ji kalau belum di jemur tapi kalau sudah dijemur seumpama satu hari baru hujan lagi tidak ada matahari disitumi penderitaan masyarakat jadi biasa hancur itu biji biasa hitam baru bau juga jadi semakin turun harganya kalau dijual.

Yang mendorong saya untuk ikut bermitra yaitu karena kita merasa nyaman dan simple juga tidak adami sistem kita mau menjemur. Jadi kita di kebun panen becah buah langsung menjual terima uang. Jadi itu untuk memudahkan kita selaku sebagai petani sehingga kita tertarik menjual di Mars.

Manfaat yang diperoleh didalam kemitraan ya itu penjemuran, jadi kita tidak capek capek mi menjemur. Kedua itu kan langsung mi diterima uangnya. Kalau kemarin itukan di tenggulak biasa berutang dulu kadang lima hari kadang satu minggu baru kita dikasi uangnya. Kalaau di Mars kita datang bawa biji terus ditimbang langsung mi kita terima uangnya.

Pelayanan-pelayanan yang diberikan PT. Mars selama ini misalnya sebagai contoh bagaimana caranya budidaya kakao yang benar nah itu. Kalau kemarin kan sebelum adanya Mars kan tidak ada itu. Tidak ada penyampaian dari para tenggulak itu misalnya harus seperti ini jadi kalau ada kendala dilapangan tidak ada yang bisa kita lakukan. Walaupun tidak 100% kendala itu dapat ditangani pihak Mars bagi petani di lapangan tapi yah sudah banyak artinya perubahan selama ada PT.Mars.

Kewajiban kita sebagai petani itu harusnya kita mematuhi aturan-aturan yang dikasi PT.Mars harusnya itu yang harus kita ikuti karena kenapa kapan kita tidak ikuti aturan tersebut bisa jadi kita di seleksi kalau tidak mematuhi aturan. Aturannya ini sebagai contoh yang diterima Mars itukan biji yang berkualitas jadi harusnya itu kita kasi biji yang bersih. Kalau 6% itu sampah yang ikut dalam biji sudah ditolak atau direject tapi bisaji dijual kembali asalkan kita bersihkan lagi kembali buang itu sampah-sampahnya. Kalau hak kita itu misalnya kalau ada kendala-kendala dikebun bagaimana cara teman-teman dari Mars mendampingi untuk ke lapangan supaya ada pengendaliannya itu misalnya pengendalian hama penyakit.

Terdapat penyuluhan atau pembinaan dari PT.Mars itu seperti cara bagaimana cara pemupukan yang benar, perawatan tanaman kakao, pembibitan, pengendalian hama. Dan sebagainya. Kegiatan penyuluhan ini biasanya dilakukan tiap tiap bulan oleh pihak Mars. Kalau semacam langsung ke lapangan kan jarang. Jadi misalnya kita yang mengikuti training di awal kemitraan itu bisa saling berbagi ilmu. seperti saya kalau ada acara-acara di tengah masyrakat seperti pesta dan sebagainya biasanya kita saling sharing antar petani bagaimana keadaan kebun bagaimana keadaan tanamannya. jadi, penyuluhan ini biasa di lakukan oleh pihak Mars biasa juga dari kita petani yang saling sharing.

Kalau bantuan dari pihak Mars itu banyak seperti pemberian pupuk, racun, intinya perlengkapan atau peralatan petani lah. Penyaluran bantuan ini itu dari pihak

Mars yang langsung menyalurkan ke petani. merek pupuk yang dikasi itu misalnya NPK Fertila, kemudian ada Delomit atau kapur. Ada racun merek alika. Jadi bantuan ini dalam bentuk premi semakin banyak kita menjual ke Mars banyak juga preminya. Jadi premi ini semacam bonus lah. Misalnya 500kg biji kakao basah yang dijual kita bisa dapat harga setara 1 botol alika. Ini biasanya di salurkan dua bulan sekali kadang tiga bulan sekali. Kita juga dapat biaya bensin atau transport dari Mars. Itu biasa kita dapat Rp.100 per Kg biji kakao basah yang kita bawa

Terkait harga yang diberikan Mars di banding tahun-tahun kemarin itu harganya relative stabil. Kalau perbandingan jika dijual ke tenggulak sudah lumayan sekarang. Tapi kalau saya lebih untung kalau jual basah tidak perlu menjemur lagi. Kalau dijual ke tenggulak itu harus dikeringkan lagi. Namun selama ada PT.Mars saya tidak pernah mi menjual ke tenggulak-tenggulak. Kecuali yang biji kakao basah yang keras atau kualitas rusaknya itu saya jemur baru jual.

Terdapat bimbingan teknis selama di lapangan misalnya masalah pemangkasan, biasa juga masalah pemupukan, intinya kalau di lapangan itu apa yang dibutuhkan petani terus apa yang kita sudah pelajari kemarin-kemarin melalui training kita usahakan bagaimana caranya bisa diterapkan di lapangan. Saling sharing. Biasa juga langsung pihak Mars yang turun lapangan. Bimbingan ini seperti cara pemupukan, pemangkasan, penyemprotan, sanitasi, dan lain-lain. Bimbingan biasa dilakukan tiap bulan, tergantung kendala petani.

Terkait permodalan yang diberikan itu tidak ada. Semuanya modal pribadi.

Selama ada kemitraan ini saya merasa untung. Seperti awalnya kan dulu saya tidak punya apa-apa. Saya sebelum ke Mars itu tidak ada apa-apa saya terus terang. Alhamdulillah sekarang sudah punya lokasi. uang yang saya dapat selain menjual ke Mars itu berasal dari ilmu. Jadi ilmu-ilmu yang sebelumnya di kasi Mars saya terapkan misalnya dalam hal pembibitan. Jadi bibit ini bisa saya jual ke petani-petani lainnya.

Apakah informan merasa puas dengan kemitraan ini?. Jawab informan : ya puas. Artinya kan tidak terlalu ini baik ji pelayanan dari pihak qualitynya, pihak kasirnya. Biasa juga itu ada pihak quality yang ketat sekali itumi tidak disukai petani-petani. Misalnya itu biasa biji bagus bagi petani, terus bagi pihak quality control itu jelek. Karna biasa biji bagus yang di belah itu biasa dianggap sampah. Itukan merugikan petani.

Kalau saya sukai didalam kemitraan ini itu penjualan biji basah, karena semakin banyak biji basah yang ku jual banyak juga uang saya dapat. Kalau saya tidak suka itu saya kritik sama teman-teman pendamping itu kalau seumpama ada program baru tiba tib akita ini diminta kan tidak ada persiapan itu biasa saya tantang saya bilang saya tidak mau diperintah tapi harus kita laksanakan.

Keluhan selama bermitra itu biasa itu kalau ada seumpama keluhan petani saya biasa sampaikan ke atasan artinya tidak terlalu ditanggapi ituji biasa keluhan saya. Kemudian juga kalau harga rendah kan pasti mengoceh petani. Ituji yang diutamakan petani kalau harga rendah.

Saran terhadap Perusahaan mitra itu kalau mau kita gampang atau mudah menjual biji ke Mars itu bagaimana caranya teman-teman ke lapangan untuk ini ke petani. Karena kenapa kalau harga tinggi otomatis tidak terlalu kita ribet untuk arahkan petani ke pabrik menjual. Ituji. Jadi sarannya itu harga biji kakaonya dikasi naik.

Waktu Pengambilan Data : 16.45 – 17.05
 No. HP Informan : -
 Alamat Informan : Asana Saile

Identitas Informan 5 :

1. Nama : Herman
2. Umur : 46 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : Tidak bersekolah
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan : -
8. Lama Berusahatani : 30 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 3 orang
10. Jumlah Tanggungan : 1 orang
11. Lama Bermitra : 10 Tahun
12. Luas Lahan : 3 Ha
13. Status Kepemilikan Lahan : Milik Pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 3 km
15. Jarak Rumah ke PT : 3 km
16. Nama Kelompok Tani : Sumber Tani
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 14 Tahun

Pada tanggal 4 Oktober 2023, peneliti melakukan wawancara langsung kepada informan di PT. Mars ketika informan datang untuk menjual biji kakao. Kemudian peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan wawancara ini dilakukan. Pertama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dan beberapa pertanyaan lanjutan. Jawab informan : Semenjak ada PT.Mars di Wotu ini sekitar Tahun 2012. Yang bertandatangan kontrak waktu itu dengan PT. Mars saya sendiri. Waktu itu yang disepakati seperti mutu biji yang dijual intinya bijinya harus bersih, kemudian kotoran yang ikut didalam biji yang dijual harus dibawah 6% kalau diatas 6% itu akan di reject. Tapi tetap ji di beli kalau kita bersihkan ulang. Penandatangan kontrak kesepakatan ini dilakukan di tempat aula balai di desa Asana. Saya sepakati ini kemitraan karna kemitraan ini ya bagus karna kita tidak menjemur biji kakao lagi ya begitu langsung menjual. Mudah juga untuk penjualannya lagi, cepat karna tidak repot lagi menjemur. Syarat-syarat dalam bermitra ya itumi tadi yang mutu bijinya yang diutamakan.

Kemudian saya mengajukan pertanyaan lagi mengenai bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan ini?. Jawab Informan : kita dikunjungi dulu, jadi Pihak Mars yang datang mengunjungi. Jadi dulu itu ada undangan dari PT.Mars untuk kelompok-kelompok tani dan dikumpulkan di balai di desa Asana. Waktu pertama bertemu itu pihak Mars cuman memberikan informasi mengenai bagaimana bagusnya ini Perusahaan, bagaimana cara pembeliannya, ya semacam begitu. Nanti setelah pertemuan-pertemuan berikutnya baru ada kesepakatan. Kesepakatanannya itumi yang diutamakan mutu biji yang dijual. Tidak adaji yang terlalu mengikat kesepakatan tidak ada.

Saya memilih untuk bermitra karna itu mempermudah kita bagi petani menjual biji basah tanpa di jemur. Prosesnya cepat. Tapi kita juga tidak terikat di Perusahaan, artinya ketika ada pembelian lebih mahal dari Perusahaan, bebas kita menjual juga. Tidak ada keterikatan kesepakatan-kesepakatan itu.

Sebelum menjalin kemitraan dengan PT. Mars ada kesulitan tapi itu ji saja waktu belum ada Perusahaan kita menjemur biji kakao. setelah ada Perusahaan kan

tidak menjemur mikik. Itu ji saja. Terkait harga sebelum dan sesudah ada PT. Mars hampir sama ji harga biji kakaonya, cuman itu ji saja keuntungannya tidak menjemur mikik lagi. Dulu penjualan biji kakao gampang, malahan lebih gampang dulu dari pada sekarang karna dulu dikunjungi kik pembeli atau tenggulak, sekarang kita pi yang antar ke Perusahaan ini. Dulu biasa datang ta' 5 ta' 7 pembeli ke rumah.

Manfaat yang diperoleh selama menjalin kemitraan ya itu ji tadi tidak menjemur miki dan ada juga istilahnya Pelajaran-pelajaran bagaimana cara membudidayakan kakao dengan bagus ituji.

Pelayanan yang diberikan pihak Perusahaan seperti penyuluhan-penyuluhan bagaimana caranya membudidayakan kakao yang bagus seperti cara pemupukan, cara penyiangan coklat, pemangkasan dan sebagainya. Itu di praktekkan langsung di kebun petani. Ada memang pihak Mars yang langsung turun lapangan bantu. Penyuluhan ini diadakan tidak terlalu sering ji, mungkin dilakukan ketika ada lagi masalah-masalah di kebun baru datang lagi. Itukan sudah cukup satu kali saja datangi petani. Mungkin sekali setahun ji barang kali dilakukan, itupun sekarang sudah jarangmi, petani sudah tau mi cara-caranya, awalnya ji dulu yang memang di datangi.

Kalau bantuan-bantuan dari Mars menurut saya itu tidak ada, bantuan-bantuan gratisnya itu tidak ada. Tapi kalau semacam premi itu ada. Preminya ini dalam bentuk saprodi seperti pupuk. tergantung ji dari permintaannya petani yang penting itu yang direkomendasikan Perusahaan. Mau minta pupuk ada, mau minta racun ada yang penting direkomendasikan Perusahaan. Tidak keluarji dari rekomendasinya. Penyalurannya itu dari Pihak Mars ke petani-petani. Penyalurannya itu dilakukan tergantung dari preminya. Jadi banyaknya biji yang kita jual ke Perusahaan. Kalau banyak biji ta masuk banyak juga preminya yang didapatkan. Biasanya itu disalurkan dua kali setahun, biasanya bulan bulan oktober seperti ini. Kalau terkait permodalan itu belumpi pernah ada ke petani.

Menurut saya kemitraan ini termasuk menguntungkan, karna itu keuntungannya tadi, kita tidak perlu repot-repot menjemur lagi. Waktu tidak ada PT.Mars kalau musim hujan rusak kakao. sekarang tidak adami rusaknya karna langsung ji jual biji basah. Terkait kemitraan ini belum terlalu puas sudah ada kepuasan tapi ya belum terlalu puas. Masih ada sedikit permasalahan yang perlu diperbaiki Perusahaan dengan kemitraannya dengan petani. Mungkin saya tidak bisa untuk menyampaikan permasalahan itu privasi. Yang saya sukai ya ituji tadi semacam adanya penyuluhan, mudah menjual biji tidak repot lagi. Tidak adaji yang terlalu melenceng dari situ. Kalau keluhan ada cuman saya tidak bisa terlalu sampaikan kepada orang-orang, cukup saya dengan pihak Mars yang bersangkutan yang tahu. Saya lebih baik memberitahukan langsung ke Perusahaan sendiri. Kalau terkait masalah harga ya sudah ada sedikit harapan sekarang dibanding yang lalu-lalu.

Haknya kita selama menjalin kemitraan yaitu tadi bagaimana Perusahaan bisa selalu mendampingi kita, bagaimana Perusahaan bisa memperbaiki hubungannya dengan petani. Memang itu haknya kita untuk dapatkan. Kalau kewajiban kita ya bagaimana car akita memperbaiki atau merawat tanaman kakao kita. Kita harus kasi biji kualitas bagus ituji saja.

Saran informan kepada Perusahaan ya kalau maunya petani harga biji kakao itu naik terus. Siapa yang tidak suka kalau tinggi harga.

Tanggal Pengambilan Data : Kamis,5 Oktober 2023

Waktu Pengambilan Data : 16.37 – 17.11

No. HP Informan : 082 290 043 811
 Alamat Informan : Dusun Pepuro utara 1

Identitas Informan 6 :

1. Nama : Marten
2. Umur : 50 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : SD
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan : Peternak sapi
8. Lama Berusahatani : 20 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 6 orang
10. Jumlah Tanggungan : 4 orang
11. Lama Bermitra : 11 Tahun
12. Luas Lahan : 0,5 Ha
13. Status Kepemilikan Lahan : Milik Pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 300 m
15. Jarak Rumah ke PT : 500 m
16. Nama Kelompok Tani : Kakao Mandiri
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 25 Tahun

Pada tanggal 5 Oktober 2023, peneliti berkunjung ke rumah bapak Marten (informan) untuk melakukan pengambilan data. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kepada informan. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : Selama PT. Mars ada disini sekitar 2012. Saya dulu bertandatangan kontrak kesepakatan di rumah ketua kelompok tani pak asep didepan itu. Isi kontrak kesepakatan waktu itu pokoknya kalau biji kakao yang dijual bagus harga juga bagus, tapi waktu itu bagus harga biji kakao kemudian anjlok lagi sampai Rp.7000. Dulu dalam kesepakatan itu PT. Mars bilang kasi kami biji yang bagus kami juga kasi harga yang bagus. Waktu itu saya bertandatangan kontrak karena kita tergiur dengan harga toh. Karena harga agak memuaskan rasanya waktu itu. Syarat dalam bermitra waktu itu tidak ada persyaratannya. Setelah tandatangan kontrak langsung menjual biji kesana. Jadi kalau ada biji kakao kita langsung menjual kesana biji basah kakao yang bagusnya toh, kalau yang jeleknya dijemur dikasi ke tenggulak-tenggulak untuk dijual. Dulu kita langsung dikasi karung oleh PT.Mars untuk tempat biji kakao basah ini ketika dibawa untuk dijual, kemudian sekarang kita ambil karungnya di ketua kelompok tani tadi kalau kita mau menjual biji kakao ke PT. Mars. Saya tahu informasi PT.Mars ini ketika mulai Pembangunan pabriknya didesa ini.

Kemudian informan mengajukan pertanyaan mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars?. Jawab Informan : ya sekedar ini saja itu kalau bagus harga kita jual kesana kalau tidak bagus ya kita keringkan saja baru jual ke pengepul. Kalau perbedaan harga sekarang itu kalau dijual kering diatas Rp.50.000/kg kalau biji basah dijual ke PT.Mars itu Rp.18.000/kg. ya lebih untung menjual biji kering sedikit karena harga tinggi.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Jawab Informan : Tidak ada, sebenarnya dulu tidak ada permasalahan, cuman semenjak ada PT.Mars baru masyarakat itu kalau musim hujan alasannya lebih enak kalau kita menjual biji basah ke PT.Mars karena jangan sampai rusak ini biji kakao. Padahal

dulu sebelum ada PT.Mars kakao juga tidak ada yang pernah rusak bahkan petani itu dia fermentasi dulu nanti ada panas matahari baru dijemur tidak pernah ada dibidang coklat mau dibuang-buang. Cuman sekarang itu petani malas kan sekarang enak tinggal menjual tidak perlu dijemur lagi. Kalau penjualannya dulu sebelum ada PT.Mars juga mudah biasa kita bawa ke tenggulak-tenggulak disana atau ini banyak juga tenggulak-tenggulak yang keliling.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan sehingga ikut bermitra?. Jawab informan : tidak adaji yang mendorong. Tidak ada istilah mau dipaksa itu tidak, jadi kalau saya mau menjual ya menjual kalau tidak ya tidak. Tidak ada unsur paksaan.

Manfaat yang diperoleh selama menjalin kemitraan menurut saya belum ada. Tidak ada manfaat yang saya dapatkan.

Kalau terkait pelayanan seperti penyuluhan-penyuluhan misalnya cara merawat kebun kakao. tapi petani itu lebih tahu daripada dia karna petani langsung terjun ke lapangan kalau dia cuman teori sedangkan kita ini langsung praktik. Jadi petani lebih tahu sebenarnya cara mengatasi masalah dikebun. Cuman kita ya menghargai saja kalau ada penyuluhan dari pihak Mars jadi kita ikut-ikut saja.

Jadi perbedaan kalau kita menjual ke tenggulak sama ke Mars itu pada premi. Kalau tenggulak itu tidak ada premi dia kasi kan dia cari untung sedikit juga. Kalau Mars ada jadi misalnya satu kilo kita jual ke Mars biasa itu ada sekitar Rp200 perkilo preminya. Jadi semakin banyak kita jual banyak juga preminya. Jadi preminya itu dalam bentuk pupuk bukan uang. Kalau di Mars kita juga dikasi uang transport saya juga lupa berapa dikasi itu per kilo biji kakao yang dibawa kesana. Kalau tenggulak tidak ada itu. Datang saja menjual.

Hak yang saya peroleh dari kemitraan ini misalnya kan premi itu. Tapi ya premi itu kadang tidak memuaskan juga. Semua petani mengeluh sebenarnya. Tidak sesuai itu premi. Kan itu premi didapat kalau sekian banyak kita menjual biji kakao kesana, menurut saya tidak sesuai itu dengan preminya. Kalau kewajibannya yaitu yang penting biji yang dijual bagus, bersih, tidak keras bijinya.

Terkait penyuluhan dan pembinaan dari pihak Mars itu biasanya satu kali ji itu setahun karna baru-baru ji ada itu, sudah lama tidak pernah dilakukan. Jadi pihak Mars sendiri yang langsung membawakan penyuluhan ini. Ada juga yang langsung kontrol di kebun ada juga pertemuan disini dengan masyarakat kelompok tani. Tapi sedikit ji yang datang itu kadang-kadang 10 orang. Yang dibahas didalam kegiatan ini terkait bagaimana cara mengatasi masalah dikebun. Seperti cara pengendalian hama, pemupukan. Baru-baru ini saya lihat itu ada bibit tidak tau ada berapa macam atau jenis bibit katanya kemarin pas pertemuan yang mau ditaruh di kebun. Cuman sekarang itu kita petani mengeluh gara-gara pupuk yang tidak ada.

Kalau bantuan-bantuan gratis dari Mars itu sebenarnya tidak adaa. Cuman itu premi kalau sering kita menjual kesana banyak juga dikasi kadang-kadang racun, pupuk. tapi itupun tidak memuaskan itu. Penyaluran premi ini dalam bentuk pupuk dan racun diambil di ketua kelompok tani. Penyalurannya itu biasanya satu kali satu tahun. Pupuk yang dikasi itu biasa merek Pelangi, racun merek alika. Karna kakao ku sedikit jadi belum pernah saya dapat pupuk, cuman racun alika ji 1 botol. Karena jarang juga saya menjual kesana, karena kakao rusak toh. Adaji pembinaan itu dari Mars liat ini kakao yang rusak cuman begitu eh apa istilahnya begini cara mengatasi hama ini pakai teori saja begitu. Cobanya dia langsung turun ke lapangan praktek ya bagus.

Pilihan Saya lebih banyak menjemur biji kakao dibanding menjual basah karena kalau dipilih salah-salah juga itu biji kakao yang rusak nah itu yang keras itu

kita jemur baru kalau kita jual juga barang sedikit salah salah jadi lebih baik kita campur sajak semuanya baru jemur baru jual itukan bagus dilihat. Karena kalau dijual ke Mars itu biji basah harus berkualitas bagus jadi yang jeleknya dibuang. Jadi mending kita jemur saja semuanya baru jual kering. Kalau di jual ke Mars itu tergantung. Kalau sedikit ji hasil panen kita tidak jual kesana karna malu ki juga kalau cuman bawa 5 kg atau 6 kg kesana sementara orang karungan banyak. Kalau misalnya musim hujan baru hasil panen sedikit saya jual kering saja karna salah-salah kalau jual biji kakao sedikit. waktu tanaman kakao saya bagus bagus saya biasa jual ke Mars tapi akhir akhir ini tanaman kakao saya banyak rusak terus hasilnya sedikit jadi saya jual kering saja. Saya juga malas mi rawat karena tidak ada pupuk. jadi lebih baik urus sawah, beternak,

Terkait permodalan tidak ada. Belum pernah ada modal yang dikasi dari PT.Mars itu. Makanya saya bilang tidak pernah ada bantuan dari PT.Mars itu tidak ada. Selama PT.Mars berdiri itu.

Pemberitahuan harga kakao dari pihak Mars itu biasa langsung lewat sms. Kan biasa itu sampai satu minggu harganya, nanti disitu berubah lagi. Kadang turun.

Selama bermitra dengan PT.Mars saya merasa tidak pernah puas tidak pernah juga tidak puas. Jadi saya tidak bisa istilahnya rincian mau kepuasannya darimana mau ketidakpuasaannya darimana. Dengan adanya premi ini juga mau dibbilang puas ya tidak juga. Tengah-tengah lah.

Kalau kita punya keluhan itu pada pupuk saja itu. Keluhannya petani pupuk saja itu. Kalau saran saya ke PT. Mars seandainya bisa kasi bantuan pupuk, bantuan-bantuan gratis toh. Bisa juga dia kasi bantuan bibit begitu. Karena itu kakao kan mau diganti. Mau ditebang juga sayang karena belum ada penggantinya.

Tanggal Pengambilan Data : Kamis,5 Oktober 2023
Waktu Pengambilan Data : 17.16 – 17.58
No. HP Informan : 085 216 891 779
Alamat Informan : Dusun Lembah Bahagia 2

Identitas Informan 7 :

1. Nama : Lili Dahlia
2. Umur : 45 Tahun
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Pendidikan Terakhir : SD
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan : Pedagang hasil tani
8. Lama Berusahatani : 25 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 6 orang
10. Jumlah Tanggungan : 5 orang
11. Lama Bermitra : 11 Tahun
12. Luas Lahan : 0,5 Ha
13. Status Kepemilikan Lahan : Milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 3 km
15. Jarak Rumah ke PT : 1 km
16. Nama Kelompok Tani : Kakao Mandiri
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 5 Tahun

Pada tanggal 5 Oktober 2023, peneliti berkunjung ke rumah ibu lili (informan) untuk melakukan pengambilan data. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti

memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : Mulai ada PT.Mars masuk sekitar tahun 2012. Jadi dulu itu tidak ada tandatangan kontrak tapi harus bersertifikasi. Kita harus bersertifikasi dulu baru bisa menjual ke PT. Mars. Jadi sebelum mendapat sertifikasi ini, kebun kita dilihat langsung oleh pihak PT.Mars, kita itu tidak boleh pakai insect, harus ada pengisapan air kalau ada sumur. Pokoknya diteliti waktu itu terkait kebun kakao baru kita dapat bersertifikasi itupun harus berkelompok dulu jadi ada kelompok taninya. Jadi kalau tidak ada kelompok taninya kita tidak masuk petani bersertifikasi. Kalau dulu sebenarnya waktu pertama kali PT.Mars menjual permulaannya tidak ada dibidang tandatangan kontrak. Pokoknya kita asal masuk menjual kesana, bebas langsung menjual. Tapi beberapa lama kemudian itu harus bersertifikasi lagi. Jadi dulu itu siapapun yang mau menjual langsung masuk saja menjual cuman sekarang itu harus bersertifikasi kalau mau menjual kesana. Kalau syarat-syarat dalam bermitra itu harus bersertifikasi itu saja syaratnya. Jadi untuk mendapatkan sertifikasi ini kita harus punya sumur, harus ada pengisapannya, pokoknya kita tidak sembarang buang-buang sampah misalnya bekas racun karena nanti mendatangkan hewan-hewan begitu. Jadi harus steril kebun kakaonya.

Kemudian peneliti mengajukan pertanyaan lagi terkait bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan PT.Mars ini?. Jawab informan : karena sudah berdiri memang baru kita ditanya oleh masyarakat setempat bahwa kita menjual kesana ke PT, sekarang menjual basah katanya enak. Jadi sebelum PT.Mars berdiri dulu ada perjanjian dari masyarakat kalau yang asli dari daerah sini supaya ada lapangan kerja harus masuk semua ke PT.Mars, kemudian dikasi tahu harus menjual coklat kesana biar 2 kilo atau berapa kilo bawa saja kesana yang sampaikan itu pihak Mars. Dulu langsung saja menjual ke sana, cuman sekarang-sekarang ini harus bersertifikasi jadi harus ditinjau kebun kakaonya oleh pihak Mars.

Pertanyaan selanjutnya yaitu mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars? Jawab informan : sebenarnya sih kalau mau dihitung lebih untung, mendongkrak juga harga karena dulu biasa harga dibawah terus. Selama ada PT.Mars bisa harga naik karena disitu kalau dihitung misalkan harga sekarang harga biji basah ini mulai turun Rp.700 eh berapa turunnya. Kalau misalkan harga biji basah Rp.18.000 kalau dikeringkan kan dari 3 kg jadi 1 kg. kalau biji kakao kering dijual Rp.50.000 lebih baik kita jual biji basah Rp.18.000. karena lebih untung. Tidak perlu lagi capek menjemur, kalau musim hujan juga kita lebih enak.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Jawab Informan : iya ada, sulitnya itu kalau hujan. Kalau hujan sulit sekali kita kalau menjemur bisa hitam coklatnya. Kalau terkait pemasaran ya dari dulu lancar. Dulu kan ada KUD, ada pengepul disana, di lembara itu. Itu saja sulitnya sebelum ada PT.Mars tidak bisa menjemur kalau hujan. Hitam semua. Tidak laku. Sekarang sih enak. Tinggal jual kalau butuh uang.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan untuk bermitra dengan PT.Mars?. jawab informan : yaa, kita enak saja. Mau menjual kesana. Enaknya kalau kita butuh uang kapan kapan pun. Kalau ada buah masak tinggal dibelah terus dijual langsung jadi uang gitu. Jadi apa, jadi instan gitu. Lebih hemat energi juga tidak capek menjemur.

Manfaat yang diperoleh selama menjalin kemitraan?. Jawab informan : sebenarnya manfaatnya begitu mudah untuk menjual. Misalnya juga kita kalau sedang tidak ada duit terus besok ada premi untuk ini pembagian pupuk dikasi. Ya

ada keuntungan begitu. Jadi premi ini semakin banyak kita menjual banyak juga preminya. Jadi kita biasa dapat pupuk yang bersubsidi itu dapat dua lumayanlah.

Pelayanan apa saja yang informan peroleh dari kemitraan ini? Jawab informan : oh kalau pelayanannya banyak dia. Misalnya penjual yang jauh itu di jemput kalau PT.Mars langsung dikasi uang ongkos. Kita saja yang jual langsung dari rumah kesana yang jaraknya dekat dikasi ongkos karena istilahnya orang didaerah sini Pepuro special dia. Karena kampung sendiri. Jadi, uangnya itu langsung dikasi ke petani. Kalau misalnya yang dari Sulawesi Tenggara itu kan ada langsung kolektor dari Mars yang kumpul untuk ongkos mobilnya. Ya bagusnya itu dijemput dia. Kalau saya menjual ke Mars di kasi juga uang transport. Kalau dulu itu dikasi Rp.100 per kg. kalau sekarang kayaknya naik deh Rp.200 per kg. ini diberikan langsung pas kita menjual kakao ke PT.Mars. penambahan harga juga langsung dikasi.

Hak dan kewajiban yang didapatkan informan selama bermitra?. Jawab informan : haknya misalkan kalau ada premi ya itu hak saya. Kalau kewajiban itu sebenarnya harus memenuhi kuota penjualan tapi bagaimana kalau coklat tidak ada. Sebenarnya kuotanya itu berapa yah kalau 1hektar itu lebih 1 ton kalau dulu kalau sekarang tidak ada. Hampir 2 ton biji kakao basah biasa. Mutu biji yang dijual juga harus bagus. Jadi itu dipilih yang dijual kesana itu yang super, yang bagus. Kalau yang jeleknya tidak mau terima seperti yang kena hama penggerek buah kakao (PBK). Jadi biasa itu pihak Mars selalu training sekolah lapangan supaya bagaimana caranya ini tidak keras itu biji coklat.

Terdapat penyuluhan dan pembinaan yang diberikan pihak Mars. Dulu dilakukan tiap 2 bulan sekali cuman sekarang itu sudah mulai jarang karena coklat juga jarang. Orang juga sudah malas. Kalau yang tahun kemarin ini sama tahun ini cuman satu kali saja saya ikut. Sekali setahun. Penyuluhan dan pembinaan ini biasanya membahas tidak hanya seputar kakao tetapi juga sosialisasi anak anak tidak boleh dipekerjakan, kalau anak dibawah umur kan tidak boleh kerja dikebun istilahnya buruh. Pegang parang. Kalau penyuluhan terkait tanaman kakao itu seperti cara perawatan kakao, cara menanam istilahnya pelindungnya atau misalkan berapa jaraknya, cara pengendalian hama, pemupukan. Ini dilakukan langsung oleh pihak Mars. Biasa juga cara penyambungan kakao, kan biasa tanaman kakao disambung dengan pohon yang lain, perkawinan silang gitu. Biasa pihak Mars yang langsung ke kebun. Penyuluhan dan pembinaan ini biasa dilakukan di kebun biasa juga di rumah warga atau ketua kelompok tani.

Kalau terkait bantuan tidak pernah ada bantuan dari PT.Mars kalau dulu kalau bulan haji biasa ada pembagian daging qurban sekarang tidak ada. Cuman dari premi ji dalam bentuk pupuk, racun. Misalnya kita menimbang sampai 500 kg dapat voucher. Voucher ini dapat ditukar jadi racun, insect, pupuk. jadi premi ini seperti pupuk,racun,insect di ambil di ketua kelompok tani. Tapi biasa juga sekarang langsung dibagikan oleh pegawai PT.Mars. Biasanya disalurkan dua kali setahun kalau tidak salah di bulan 6 sama bulan 12 biasanya. Merek pupuk yang dikasi biasanya non-subsidi yang mahal itu yang kayak fertilisa biasa harga sampai Rp.390.000, racun merek alika, kantong plastic sebagai tempat wadahnya kalau mau dijual ke PT.Mars supaya air dari biji basah kakao ini tidak keluar. Jadi kalau dibawa ke PT.Mars itu harus berair, kalau tidak berair itu dia tidak mau. Tandanya kalau berair itu sehat dia, coklat bagus.

Perbedaan harga tenggulak dengan PT.Mars jelas ada. Yang dijual ke PT.Mars agak tinggi harganya dibandingkan tenggulak. Perbedaannya sekitar RP.5000 mungkin.

Pertanyaan selanjutnya selaku petani mitra apakah biji kakao ini harus dijual semuanya ke PT.Mars atau bebas dijualnya. Jawab informan : tergantung kalau misalkan harga mahal ya jual ke PT. Mars kalau sedang murah dan luar mahal ya dijemur. Bebas kita mau menjual kemana. Sebenarnya marah dia biasa dibilang oh kamu petani kuning. Kan pernah dulu pas musim panen coklat kadang kala petani itu di reject coklatnya karena kebanyakan itu juga biasa marah. Biasa itu petani bilang awas kamu kalau tidak ada coklat nanti saya jadi petani kuning. Kalau petani kuning kan kadang kala menjual kadang kala tidak.

Terkait permodalan itu tidak ada, itumi saya bilang dia itu simpatinya kuat tapi tidak punya empati dia. Tidak kasi modal karena dia sudah pengalaman katanya kan pernah itu hari di ajukan bagaimana Mars kalau misalkan kasi pupuk kasi pinjaman ke petani. Karena pernah itu tidak tahu daerah mana itu petaninya karena tidak berhasil jadi berbalik dia tidak menanam coklat jadi uangnya hilang begitu. Jadi pengalaman dia tidak mau.

Biasanya info update harga biji kakao PT.Mars itu biasa melalui sms yang masuk. Kalau yang punya wa kan setiap harinya ada update harga.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : puas. Karena pelayanannya bagus di kantor pabrik. Misalnya ada masalah pada saat penimbangan biasanya kita langsung komplek bilang ini pak kita punya kakao di reject bagaimana nah langsung orangnya datang. Kalau tidak puas ya itu saja empatinya yang kurang. Sebenarnya itu PT.Mars bagus cuman kurang seperti kan perusahaan-perusahaan lain kasi pupuk sedangkan PT.Mars tidak. Empatinya tidak ada. Cuman kalau simpatinya itu dia bagus sekali, empatinya yang kurang.

Kalau yang disukai selama kemitraan ini berjalan seperti kalau ada masalah di kebun dibantu tapi kalau saya sih tidak pernah dibantu kerjaku dikebun. Dulu pernah dibilang nanti saya sambungkan tanaman kakaonya tapi sampai sekarang tidak. Kalau dulu dulu bagusnya itu PT.Mars kalau ada pertemuan kita dipanggil semua kelompok tani. Kita juga dulu dibantu cara perawatan kakao. kalau yang tidak disukai itu ji kalau harga turun tidak disuka. Sering di ajukan itu harga dikasi naik karena kita berlindung dibawah payung hukum, coba kasi naik harganya petani pasti semangat.

Keluhan selama kemitraan berjalan itu saja kan dulu dia bilang kalau orang kampung sini anak anaknya masuk di pabrik kerja tapi kenyataannya biasanya karena jengkelnya anak anak malas kerja seringnya dipangkas atau PHK baru nantinya dipanggil kembali tapi maunya itu anak-anak yang berasal dari kampung sini jangan lah di PHK, biarlah yang dari luar-luar saja. Tapi diliat liat biasanya orang yang dari luar yg pekerjaannya enak.

Saran kepada Perusahaan mitra ya harganya kasi tinggi supaya itu semangat petani karena sekarang itu petaninya berganti profesi berganti tanaman. Orang sini itu asal murah harga dia tebang dia ganti. Sawit murah dia tebang kemudian diganti kakao. kalau kakao murah dia ganti sawit. Dia itu tidak komitmen mana mana mahal itu yang ditanam. Kalau bisa jangan sampai turun harga karena itu semangatnya petani.

Tanggal Pengambilan Data : Jumat, 6 Oktober 2023

Waktu Pengambilan Data : 15.25 – 15.57

No. HP Informan : 085 395 232 481

Alamat Informan : Dusun Bandoa

Identitas Informan 8 :

1. Nama : Miryam
2. Umur : 42 Tahun
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Pendidikan Terakhir : SD
5. Agama : Kristen
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan : Ibu Rumah Tangga
8. Lama Berusahatani : 12 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 4 orang
10. Jumlah Tanggungan : 2 orang
11. Lama Bermitra : 5 Tahun
12. Luas Lahan : 0,5 Ha
13. Status Kepemilikan Lahan : milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 500 m
15. Jarak Rumah ke PT : 2 km
16. Nama Kelompok Tani : Bersatu
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 5 tahun lebih

Pada hari jumat tanggal 6 Oktober 2023, peneliti berkunjung ke rumah ibu Miryam (informan) untuk melakukan pengambilan data. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : saya bermitra dengan PT.Mars sudah berjalan 5 Tahun. Yang bertandatangan atau bersepakat pada waktu itu saya sendiri. Isi tandatangan kontrak atau kesepakatan waktu itu seperti apa? Jawab informan: ya istilahnya kan belum ada juga bilang harus ini. Cuman maksudnya kita ada sekolah lapang waktu itu hari dan kita diyakinkan bahwa menjual biji basah itu bagus begitu. Jadi kita kesana menjual. Dulu itu kita didata oleh pihak Mars langsung dilihat lahan kakao. Kemitraan saya sepakati karena ya menurut saya bisa meringankan begitu, karena kita tidak menjemur lagi. Baru harga kalau dibandingkan misalnya biji basah dengan biji kering lebih mending biji basah. Intinya meringankan lah. Kesepakatan perjanjian waktu itu cuman istilahnya mereka menjanjikan bahwa kalau kita bagus kita punya biji kan ada preminya begitu.

Pertanyaan selanjutnya bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : dari teman. Jadi dulu kita bentuk kelompok pas ada itu hari dibilang kumpul kartu keluarga kemudian dibentuk satu kelompok begitu kemudian datang pihak PT.Mars. jadi yang buat kelompok waktu itu kami-kami disini dengan ketua kelompok tani. Setelah kelompok jadi kita dikumpulkan terus mengikuti sekolah lapang. Disekolah lapang ini kita diajarkan bagaimana cara menanam kakao, bagaimana cara pemupukan, bagaimana cara pemangkasan, bagaimana merawat kakao. setelah itu timbul mi rasa ingin menjual ke PT.Mars itu. Waktu itu sekolah lapangnya 1 tahun 1 kali. Setelah dilakukannya sekolah lapang kita sudah bisa menjual biji kakao ke PT.Mars. jadi dulu tidak adaji syarat-syarat dalam bermitra. Siapa mau menjual kesana bisa.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Jawab Informan: ya kesulitannya kalau kita menjemur kan hujan jadi susah kering toh. Apalagi kalau banyak kita punya hasil susah untuk dijemur begitu. Permasalahannya hanya saat cuaca tidak mendukung itu saja. Kalau kita juga mau bandingkan harga biji kakao dulu sebelum ada PT.Mars ya lebih tinggi sekarang setelah ada PT.Mars. baru kan sekarang selama ada PT.Mars kita diberikan premi dalam bentuk pupuk begitu.

Kalau ketenggulak dulu tidak ada premi-premi. Selama ada juga ini PT.Mars banyak pengalaman-pengalaman yang didapat seperti bagaimana cara memelihara kebun kakao dan perawatannya.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan untuk bermitra dengan PT.Mars?. jawab informan : yang pertama itu dapat pengalaman, Yang kedua itu kita mudah untuk menjual walaupun kita menjual hanya berapa kilo kan diterima ji juga disana tanpa menjemur begitu.

Manfaat yang diperoleh selama menjalin kemitraan?. Jawab informan : jadi yang pertama itu kami dapat pengalaman bertani kakao. yang kedua kadang juga kan sekarang susah pupuk, jadi kami mendapatkan pupuk dari situ (PT.Mars). jadi bisa membantu kami begitu. Pupuknya dengan insectnya. Jadi pupuk dan racun ini dari premi. Jadi premi ini hasil dari kami menjual kakao ke PT.Mars. semakin banyak kita menjual semakin banyak juga kita punya preminya.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : Puas. Pengalaman yang kami dapat kalau menurut saya. Orang-orang PT.Mars juga bagus peramah dalam memberikan bimbingan atau arahan seputar perawatan kebun kakao.

Hak saya sebagai petani Mitra Mars yaitu kalau seperti kami sih petani mengharapkan apa yang kami hasilkan itu mungkin bisa dinilai tinggi. Itukan hak kami kalau menjual kesana. Kami mengharapkan harga disesuaikan dengan kami punya biji juga begitu maksudnya. Kalau kewajiban itu seperti harus bijinya kakaonya bagus banyak yang mereka sudah sampaikan bahwa harus pakai ini-pakai ini itu kewajiban kami untuk memenuhi supaya hubungan kami dengan PT.Mars bagus begitu. Kami juga dibimbing itu hari supaya mendapatkan biji yang bagus kami harus merawat dan harus pupuknya tepat. Baru biji yang kami bawa ke sana tidak boleh cacat begitu. Jadi harus biji bagus,

Penyuluhan dan pembinaan dari pihak PT. Mars itu ada, mereka biasa datang sambil melihat bagaimana keadaan kebun kakao. biasa juga menanyakan bagaimana cara perawatan tanaman kakao dan mungkin kalau ada yang kami lakukan kurang bagus ya di arahkan lagi lebih baik begitu. Kita diajar mulai dari cara penyemprotan hama, pemupukan, perawatan. Kami juga diajarkan bagaimana cara sambung samping. Seperti dikebun saya sudah ada itu tempelan dan sekarang sudah bisa menghasilkan buang juga. Jadi pihak Mars sendiri yang turun lapangan. Penyuluhan dan pembinaan ini kadang diadakan pas pertemuan kelompok tani kadang juga langsung datang ke lokasi kebun untuk mengarahkan. Diadakan kadang 1 bulan 1-2 kali kadang 6 bulan tidak pernah. Jadi tergantung dari mereka kalau ada waktunya begitu.

Kalau bantuan-bantuan dari PT.Mars itu kami dapatkan entris disambungkan ditempelkan kakaonya. Jadi gratis kami tidak bayar. Kalau itu tadi pupuk kan dari premi kami dari hasil penjualan biji kami sendiri begitu. Ilmu dengan entris. Entris in ikan yang dipakek untuk menempel kan, maksudnya Klon lain misalnya klon 45 ditempelkan dengan klon 01 jadi mereka yang kasi kami kemarin bibitnya entrisnya. Kalau saya di kasi ini sekitaran sudah ada 2 tahun. Dan sekarang sudah berbuah. Kalau misalnya dia sudah menempel hari ini bulan depan dia datang lagi cek periksa bagaimana pertumbuhannya begitu sampai bagus hasilnya. Kalau bantuan premi itu seperti pupuk dan racun biasa ketua kelompok tani yang panggil kami untuk ambil. Pupuk yang diberikan memang pupuk rekomendasi dari PT.Mars. kalau PT.Mars itu sarankan kami untuk tidak memakai racun dengan kata akhir son seperti gramaksone. Konup dan Rambo begitu yang kami dapat. Kita juga dapat insect seperti alika dan prapaton. Premi ini disalurkan satu kali setahun biasanya bulan 9

atau bulan 10. Kalau yang saya dapatkan itu tergantung dari hasil penjualan seperti tahun kemarin itu saya dapat 2 sak pupuk dan dapat alika 3 botol. Kita juga dapat uang transport jadi tergantung seberapa banyak juga biji yang dibawa kesana. Untuk uang bensin ini dibeerikan langsung ketika kita melakukan penjualan ke PT.Mars jadi di gabungkan.

Terkait pemasaran biji kakao sebenarnya bisa juga dijual ketempat lain. Tapi karena kami sudah focus penjualan ke PT.Mars jadi kami jual kesitu saja ke PT. Mars. Tapi PT.Mars tidak melarang untuk menjual ke tempat lain jadi tergantung dengan pribadi kami. Cuman kami pikir bahwa memang menguntungkan juga menjual ke situ. Tidak ada paksaan dari PT.Mars.

Terkait perubahan harga kita biasa dapatkan melalui aplikasi khusus ada juga di group wa biasa keluar. Jadi setiap hari ada pengumuman update harga terbaru. Jadi kalau ke tenggulak dulu itu kita tidak tahu harga jadi kita menjual dulu kesana baru tahu harganya.

Terkait pemasaran biji kakao ke PT.Mars itu prosesnya cepat. Baru istilahnya kita panen hari ini kita juga langsung dapat uang hari ini juga.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : kalau menurut saya sih puas cuman namanya kan kami ini petani kadang hari ini kita menimbang baru turun harga itu saja. Seperti kemarin misalnya Rp.19.000. tahu-tahunya kami panen ini hari harganya turun jadi Rp.18.000/kg. kalau masalah pelayanan saya puas seperti dari harga biji kami yang berikan. Jadi kami menjual kesana sesuai dengan harga kami puas. Kalau menurut saya tidak ada yang tidak puas terhadap pelayanan yang diberikan.

Yang saya sukai dari kemitraan ini seperti saya selalu dikunjungi oleh orang luar jadi semangat jadi biasa ada tamu tamu dari PT.Mars yang langsung bawa kesini untuk lihat kebun kakao bagaimana keadaan kebun kakao. intinya kami mendapatkan bimbingan yang banyak dari PT.Mars. kalau menurut saya tidak ada yang saya tidak suka selama ini kemitraan. Jadi saya sukai semua. Orang-orangnya peramah juga kalau datang.

Kalau Keluhan selama bermitra itu tidak ada. Saran kepada pihak Perusahaan menurut saya pribadi mungkin juga bisa membawa nama kelompok. Seperti kami ini kan itu saja harapan kami kalau bisa harga biji kakao kami dapat dinilai tinggi.

Tanggal Pengambilan Data : Jumat, 6 Oktober 2023

Waktu Pengambilan Data : 15.58 – 16.31

No. HP Informan : 082 346 204 105

Alamat Informan : Dusun Bandoa

Identitas Informan 9 :

1. Nama : Ribta Kamurili
2. Umur : 48 Tahun
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Pendidikan Terakhir : SMA
5. Agama : Kristen
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan : Ibu Rumah Tangga
8. Lama Berusahatani : 15 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 4 orang
10. Jumlah Tanggungan : 2 orang
11. Lama Bermitra : 5 Tahun
12. Luas Lahan : 0,5 Ha

13. Status Kepemilikan Lahan : milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 100 m
15. Jarak Rumah ke PT ; 2 km
16. Nama Kelompok Tani : Bersatu
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 5 Tahun

Setelah peneliti berkunjung ke rumah ibu Miryam kebetulan tetangganya juga seorang petani mitra PT.Mars sehingga peneliti melanjutkan untuk melakukan pengambilan data. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan: saya bermitra dengan PT.Mars sama dengan ibu miryam juga sekitar 5 Tahun. Saya sendiri yang bersepakat bertandatangan kontrak waktu itu. Kemitraan ini disepakati di kelompok tani rumah pak ketua kepala dusun Bandoa. Kesepakatan waktu itu menyangkut penjualan misalnya ada dikasi premi begitu. Kalau banya jika lakukan penjualan toh. Sesuai dengan banyaknya biji yang masuk. Persyaratan dalam bermitra seperti kualitas biji kakao harus bagus bersih, jangan ada yang kotor. Kalau banyak kotornya biasa ditolak seperti biji yang kempes, keras begitu.

Pertanyaan selanjutnya bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : saya tahu selama dibentuknya kelompok tani. Jadi ketua kelompok tani disini yang bentuk ini kelompok berdasarkan arahan dari PT.Mars. kemudian kami tinggal ikut sekolah lapang. Sekolah lapang ini dilakukan di kebun kebun kakao milik salah satu anggota. Kalau sekarang itu biasa juga di rumah ketua kelompok tani. Didalam sekolah lapang kita diajarkan mulai dari cara menanam kakao, cara pembibitan, cara menyambung, perawatan kakao, pemupukan, pengendalian hama, pemangkasan sampai berhasil. Pihak Mars sendiri yang turun langsung selama sekolah lapang ini. Ada juga dilibatkan orang dari sana eh kerja sama dengan penyuluh pertanian. Setelah sekolah lapang ini selesai, kita sudah bisa menjual kakao ke PT.Mars. Sekolah lapang ini berlangsung 1 kali dalam setahun.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan lanjutan mengenai mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars?. Jawab informan : ya karena banyak juga pembelajaran didapat disana. Kalau ada yang kita tidak tahu, bisa kita tanyakan. Pembelajarannya ini seperti cara memupuk, pupuk apa yang dipakai, pengendalian hama, perawatan tanaman kakao. kemudian mempermudah petani apalagi disaat musim hujan, kan biasa kalau musim hujan itu biji biasa hitam. Yang kami syukuri ada PT.Mars kami tidak merasa rugilah begitu. Karena biasa kalau hitam murah kalau dijual. Kalau dijemur juga tenaga dipakai. Tapi Syukur kami ada PT.Mars misalkan ini hari panen langsung mi ada hasilnya.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Jawab Informan: cuman itu kendala dari cuaca kalau musim hujan. Biasa juga kalau di jemur kita pergi terus di korek ayam. Biasa juga pupuk, kan kita petani mitra ini ada juga bantuan jadi kita bisa mendapatkan pupuk. walaupun tidak banyak. Misalnya dari hasil coklat kalau banyak kita juga dapat banyak premi dalam bentuk pupuk.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan untuk bermitra dengan PT.Mars?. jawab informan : pokoknya saya tidak tahu. Yang penting dijual saja. Tidak ada dibilang sistem yang mendorong saya bermitra begitu. Kan saya punya sedikit lahan kakao ya bersyukur hasilnya bisa dijual ke sana.

Manfaat yang diperoleh selama menjalin kemitraan yaitu mendapatkan ilmu-ilmu yang baru. Karena dulunya belum paham betul cara pemangkasan, pemupukan

sekarang yah agak dimengerti. Setelah banyak petugas-petugas dari PT.Mars yang didatangkan melalui sekolah lapang.

Kemudian peneliti memberi pertanyaan mengenai pelayanan apa saja yang informan peroleh dari kemitraan ini? Jawab informan : ya seperti bantuan pupuk. kami beryukur karena ada bantuan pupuk begitu. Juga pengalaman dalam berkebun kakao. ada premi yang diberikan berdasarkan jumlah penjualan ke PT.Mars biasa itu dalam bentuk pupuk, alika, racun rumput. Premi ini disalurkan setiap dua kali dalam setahun setiap bulan-bulan 7 kayaknya. Saya lupa mi bulannya.

Hak sebagai petani mitra menurut saya seperti itu hasil lebih banyak lagi bertambah pendapatan hasil jualan biji kakao. kalau kewajiban sebagai petani mitra itu harus biji maksimal biji berkualitas bagus. Harus biji yang memuaskan baru hasil juga yang banyak.

Terdapat penyuluhan dan pembinaan dari pihak PT.Mars yang diadakan tiap dua kali setahun seperti ini diadakan bulan kemarin dan bulan ini. Penyuluhan dan pembinaan ini dilakukan di kebun salah satu anggota.

Perbedaan menjual ke tenggulak dengan PT.Mars itu misalnya kalau ke tenggulak mereka punya timbangan kurang bagus baru harga juga tidak sama dengan PT.Mars. kalau PT.Mars kan begitu panen langsung dibersihkan langsung bisa kita jual. Dan tidak terlalu banyak mempersulit begitu. Di PT.Mars juga timbangannya jujur.

Kita juga bebasji menjual mau ke PT.Mars atau tempat lain. Tidak ada ji juga perintah bilang mau dilarang. Tapi kalau bisa selama bermitra kalau bisa diusahakan menjual ke PT.Mars karena kita juga yang untung. Beda dengan penjualan tempat lain. Baru harga juga memuaskan. Lagipula kerjanya tidak terlalu ribet. Kalau tenggulak juga cuman menjual saja tidak ada semacam pembinaan-pembinaan yang dikasi.

Menurut saya ini kemitraan menguntungkan. Karena jujur toh sudah sesuai dengan harga yang ditentukan. Itu juga premi yang diberikan kepada kami.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : ya Puas. Maksudnya beda harga dari menjual ke tenggulak dengan menjual ke PT.Mars maksudnya kalau tidak keringkan misalnya 1 ember bisa mencapai sekian harganya tapi kalau dikeringkan tidak sampai. Juga terlalu ribet kita mulai dari menjemurnya. Kalau tidak puas tergantung dari kakaonya. Kalau kakaonya bagus semangat juga menjual. Ituji kalau banyak keras-keras biasa turun semangatnya.

Yang saya sukai dalam kemitraan ini seperti adanya bimbingan atau penyuluhan terkait bagaimana cara perawatan tanaman kakao yang baik. Adanya pengetahuan baru lah yang didapat. Kalau yang saya tidak sukai tidak adaji.

Kalau terkait keluhan selama menjalin kemitraan ini tidak adji juga. Saran sebagai petani mitra kalau bisa kita diberikan klon baru selain klon 06. Karena ada itu hari yang ditempelkan lumayan banyak buahnya. Jadi saya menyarankan ada klon atau varietas baru yang dikasi. Juga terkait harga yang paling utama itu harus dikasi naik lagi harga kakaonya.

Tanggal Pengambilan Data	: Jumat, 6 Oktober 2023
Waktu Pengambilan Data	: 16.40 – 17.11
No. HP Informan	: 082 189 509 184
Alamat Informan	: Dusun Bandoa

Identitas Informan 10 :

1. Nama : Wiwit Darsono
2. Umur : 44 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : SMP
5. Agama : Kristen
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan : pedagang
8. Lama Berusahatani : 20 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 6 Orang
10. Jumlah Tanggungan : 5 Orang
11. Lama Bermitra : 11 Tahun
12. Luas Lahan : 1 ha
13. Status Kepemilikan Lahan : milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 1 km
15. Jarak Rumah ke PT : 2 km
16. Nama Kelompok Tani : Bersatu
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 18 Tahun

Setelah peneliti berkunjung ke rumah ibu Ribta, peneliti melanjutkan ke rumah bapak Wiwit (informan) sebagai seorang petani mitra PT.Mars. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan: sudah lamami, dari tahun sekitar 2012 semenjak PT. Mars berdiri. Saya sendiri yang bersepakat untuk bermitra dengan PT. Mars. Jadi awalnya saya kenal PT.Mars dengar dari teman-teman dia bilang kalau bermitra dengan PT. Mars kita tidak repot lagi menjemur karna kita jual biji basah toh. Kesepakatan ini dilakukan di ketua kelompok tani. Dulu itu istilahnya kita langsung menjual kesana bebas. Jadi itu setelah berdiri PT. Mars kita disuruh buat kelompok tani. Setelah terbentuk kita juga buat kartu penjualannya. Jadi belum lama kelompok tani ini terbentuk kita sudah dibuatkan juga ini kartunya. Kartu untuk penjualan kesana. Setelah itu kita sudah bebas menjual ke PT. Mars. Jadi teman-teman disekitar sini saja yang bergabung buat kelompok tani. Dulu itu tidak adaji penandatanganan kontrak kemitraan, yang penting kita bisa menjual kesitu ya kita jual kesitu.

Ada persyaratan yang harus diikuti selama bermitra seperti Premi dari premi ini dikasimi bantuan seperti pupuk, obat-obatan untuk tanaman kakao. syaratnya juga itu harus masuk ke kelompok tani. Kelompok taninya harus jelas. Itu saja syaratnya. Ada juga syarat standar biji. Jadi harus memenuhi standar Perusahaan itu seperti biji harus bersih, bobotnya harus berat juga, tidak kebanyakan kempes. Makanya kita dituntut juga untuk perawatan itu, perawatan kebun.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan lanjutan mengenai mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars?. Jawab informan : ya itumi, kita dapat keuntungan dari PT. Mars. Biasa ada bantuan dikasi. Kalau ada sedikit kita punya premi kita kumpul-kumpul bisa dibantu pupuk, racun, pestisida, herbisida. Itu keuntungannya. Daripada kita menjual keluar biasanya begitu saja tidak ada bantuan apa-apa. Kita juga tidak perlu lagi menjemur seperti kalau cuaca lagi tidak mendukung jadi kita langsung saja bawa ke pabrik PT. Mars.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Jawab Informan: semacam dulu toh sebelum ada PT. Mars kita menjemur itu kalau cuaca tidak bagus

yah bijinya hitam. Kita punya hasil coklat begitu. Baru kalau menjemur kan mana waktunya lagi tersita tenaga. Kalau sekarang kan kita sisa petik, kasi bersih, kasi masuk karung langsung jual sorenya, kalau terkait harga itu kalau naik harga biji kakao kering pasti naik juga di biji basahnyanya. Kalau dulu kan ikut-ikut saja kalau berapa harga yang dijual itu yang diikuti. Kalau sekarang kan ada PT. Mars kita bandingkan saja harga yang kering dan basah ini beda-beda sedikitnya saja harganya. Tapi tinggi sedikit kering cuman itu lagi kendalanya cuaca sama tenaga. Jadi lebih enak jual biji basah. Tidak perlu repot-repot lagi. Dulu juga sebelum ada PT. Mars kita belum tahu apa apa terkait hasil coklat ini. Bagaimana perawatannya. Tapi sekarang adami PT. Mars, adami kelompok tani adami bimbingan seperti cara-cara penanaman kakao, perawatan kakao.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan untuk bermitra dengan PT.Mars?. jawab informan : ya itu saja tadi, masalah penjualannya. Sekarang sudah gampang sudah enak toh. Jadi kapan saja kita mau panen yang penting sesuai. Tidak butuh lama lagi menjemur.

Manfaat yang diperoleh selama menjalin kemitraan yaitu meringankan pekerjaan dalam pemanenan jadi setelah panen bisa langsung dijual dapat uang. Manfaatnya ada juga bantuan yang diberikan dalam bentuk premi. Walaupun tidak banyak yah memberikan sedikit keringanan. Diberi bimbingan perawatan kebun.

Kemudian peneliti memberi pertanyaan mengenai pelayanan apa saja yang informan peroleh dari kemitraan ini? Jawab informan : adanya bimbingan seperti cara merawat tanaman dimulai dari awal penanaman, perawatan. Dikasi ki ilmu-ilmu yang mungkin tidak pernah saya tahu sekarang sudah tahu. Seperti pembuatan kompos yang tidak perlu memerlukan zat kimia yang banyak.

Hak sebagai petani mitra yaitu ilmunya. Ilmu dari PT. Mars itu seperti ilmu-ilmu perawatan kebun. Ilmunya yang terutama itu karena banyak petugas dari PT. Mars yang memberikan ilmu terkait perawatan kakao. masalah pemupukan, pestisida mana yang boleh dipakai dan tidak boleh dipakai. Kalau kewajiban sebagai petani mitra yaitu hasil dari kebun kita, kalau bisa ya sepenuhnya kita berikan. Karena pengalaman yah keuntungannya seperti saya bilang tadi tidak butuh banyak tenaga. Kita juga harus kasi biji berkualitas bagus seperti biji harus bersih, tidak kempes bijinya. Istilahnya ya terbaiklah kita berikan.

Terdapat juga bimbingan dan penyuluhan. Seperti kemarin itu dalam sebulan ada berapa kali itu pertemuan. Biasa kita dikunjungi juga kita punya lahan toh. Jadi langsung pihak Mars yang turun langsung memberikan penyuluhan dan pembinaan. Tidak tentu ji itu pertemuannya biasa dalam satu bulan banyak kali, biasa tiga kali, biasa jarang jarang lagi. Tidak menentu. Didalam penyuluhan dan pembinaan ini membahas tentang cara perawatan tanaman seperti harus ada tanaman pelindungnya dan juga klonnya itu harus bermacam-macam, biar ada perkawinan silang didalam. Ada juga langsung turun ke kebun langsung praktek cara penyambungan, cara pemupukan. Penanaman, peremajaan.

Kita juga biasa dikasi bantuan seperti pupuk walaupun tidak banyak, pestisida, herbisida, biasa dikasi itu. Kalau pupuk yang dikasi biasa merek-merek yang tidak ada dipasaran tidak dijual bebas. Racun merek alika, amistar top. Dari premi itu. Jadi kalau ada info dari ketua kelompok terkait pupuk dll ini kita ambil. Dalam setahun itu kita diberikan biasa dua kali. Kalau saya biasa dapat pupuk 1 sak, kalau alika dapat 2. Jadi ini bantuan itumi dari premi. Semakin banyak menjual banyak juga premi didapat.

Kita sebagai petani mitra bebas mau menjual biji kakao kemana saja. PT.Mars tidak paksakan begitu. Dari kita ji saja yang mana bagusnya mau jual

kemana. Kalau macam saya yah ke PT.Mars menjual karena banyak manfaatnya didapat. Jadi pasarnya sudah jelas ada kepastian pasar. Dalam jumlah berapapun kita bisa menjual ke PT.Mars biar sedikit. Kalau dijual ke tenggulak juga itu banyak biasa potongan-potongannya. Timbangannya juga kita tidak tahu. Kalau kita menjual ke tenggulak tidak ada juga bantuan-bantuan yang dikasi. Di PT. Mars saja yang ada bantuan itu. PT. Mars juga biasanya kasi info harga lewat Sms misalnya bulan ini sekian harga ada biasa itu. Kalau terkait permodalan itu tidak ada yang diberikan dari PT.Mars. Semenjak ada ini PT.Mars membuat petani terbantulah.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : Puas, sangat puas. Puasnya ya pelayanannya bagus. Kita diberi bimbingan terkait perawatan kebun kakao. jadi, kita yang tidak tahu jadi tahu. Harganya juga tidak jauh beda dengan yang kering. Kalau pelayanan yang tidak puas menurut saya tidak ada.

Pada sisi apa kemitraan ini disukai oleh informan? Jawan informan : ya itumi bimbingannya, ilmunya yang kita dapat dari situ. Harga tidak jauh beda juga dengan yang kering toh. Tidak banyak waktu dan tenaga kalau menjemur. Saya lebih suka menjual biji basah. Kalau yang tidak disukai itu tidak adaji juga. Saya suka semua ji.

Keluhan informan terkait kemitraan yang sedang berjalan? Jawab informan : ya ada. Misalnya masalah perawatan itu. Istilahnya kita biasa mau memupuk tapi kurang pupuk. kita tahu sekarang kan pupuk sulit. Saran informan terhadap Perusahaan mitra ya kalau bisa ditingkatkan lagi ilmunya ke petani biar semangat merawat kebunnya. Ada teknologi yang baru yang buat petani tidak susah-susah dalam merawat tanaman kakao. kalau perlu juga bantuan pupuk, pestisida diperbanyak sesuai dengan kebutuhan lahan lah. Kalau harga juga kalau bisa dikasi stabil ndak usah mi naiklah istilahnya dikasi stabil saja jangan turun.

Tanggal Pengambilan Data : Jumat, 6 Oktober 2023

Waktu Pengambilan Data : 17.22 – 17.59

No. HP Informan : 085 215 179 426

Alamat Informan : Dusun Maranindi

Identitas Informan 11 :

1. Nama : Rahman
2. Umur : 65 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : SMA
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Pensiunan TNI
7. Pekerjaan Sampingan : Petani
8. Lama Berusahatani : 14 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 5 Orang
10. Jumlah Tanggungan : 1 Orang
11. Lama Bermitra : 11 Tahun
12. Luas Lahan : $2\frac{1}{4}$ ha
13. Status Kepemilikan Lahan : milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 500 m
15. Jarak Rumah ke PT : 3 km
16. Nama Kelompok Tani : Bersatu
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 14 Tahun

Pada hari jumat tanggal 6 Oktober 2023, peneliti berkunjung ke rumah ibu Miryam (informan) untuk melakukan pengambilan data. Terlebih dahulu peneliti

memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : mulai berdiri PT.Mars. pokoknya mulai berdiri PT.Mars tahun 2012. Yang bersepakat untuk menjalin kemitraan ini saya sendiri. Sebenarnya saya berdua sama istriku. Tapi istriku tidak aktif, sayaji sendiri yang aktif. Isi kontrak waktu itu terkait penjualan biji basah. Karena dia kan membeli biji basah itu di PT. Mars. Jadi kontraknya itu menjual biji basah. Kesepakatan waktu itu dilakukan di rumah ketua kelompok tani. Saya sepakati kemitraan ini karena bagus karena kakao baru dipetik langsung dibelah-belah baru di bawa kesana (PT.Mars). jadi tidak repot-repot lagi mengeringkan karena biasa hujan. Mana lagi tiga hari baru dijemur baru bisa dibawa ketempat penjualan ke pembeli-pembeli lain itu. Jadi saya suka menjual biji basah, ini hari dipetik baru dibelah-belah langsung dibawa ke PT.Mars langsung jadi uang. Jadi saya suka begitu. Jadi dulu kesepakatan cuman ituji artinya terkait jual biji basah. Baru ada juga kalau kita menjual misalnya 500 kg dapat ki alika satu yang 100 ml. jadi saya suka kesana itu. Persyaratan dalam bermitra itu seperti biji yang dibawa itu harus bagus dipilih yang bagusnya itu. Kalau biji yang kempes-kempes itu dikeluarkan yang keras-keras juga itu dikeluarkan tidak dijual ke PT. Mars. Jadi yang bagus saja itu yang dipilih dibawa kesana. Baru tinggi memang harganya, mana biji basah itu ada airnya. Jadi bagus saya suka itu.

Kemudian peneliti mengajukan pertanyaan lagi terkait bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan PT.Mars ini?. Jawab informan : jadi dulu itu kita dihimbau bikin kelompok. Yang suruh itu PT. Mars. Disuruh bikin kelompok tani baru masukkik baru kita diurus. Kita di ajarkan cara menyambung, cara pemupukan, jadi kita selalu dikasi pembelajaran. Kita dibina itu cara-cara pemupukan, perawatan kakao, teknik meroning, diajarkik menyambung, diajarkik menanam sekian jaraknya. Nah kalau kebun kakao kita sudah berhasil, sudah ada yang bisa dipetik sudah bisa langsung dijual kesana. Jadi sampai sekarang saya menjual terus ke sana itu (PT. Mars).

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan lanjutan mengenai mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars?. jawab informan : saya suka karena ada juga dikasi pupuk. seperti ini saya juga dapat pupuk, ada juga racun-racun, ada juga plastic (sebagai pelapis dalam ketika melakukan penjualan agar airnya tidak keluar). Kalau yang lainnya kalau kita menjual kering ke pengepul kita tidak dapat itu semua. Kalau kita menjual basah ke PT.Mars ya banyak kita dapat.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Iya itu seandainya tidak ada PT. Mars na sudah banyak itu coklat-coklat yang dibunuh ditanami kelapa sawit. Karena harganya memang tinggi, mana lagi itu penyakitnya coklat banyak sekali. Dulu juga harganya rendah. Jadi pembeli yang jalan-jalan ji itu yang beli kita punya baru murah. Begitu ada PT.Mars bersaing semua sampai sekarang jadi enak. Kalau musim hujan juga itu susah dijemur, mana kalau sudah bermalam lagi mau dijemur sudah berjamur lagi. Jadi susah. Cuman kalau dibawa ke PT.Mars itu kita pakek tenaga untuk pilih-pilih mana biji yang bagus. Tapi suka ji saya karena memang beda harga kalau dijemur dijual kering sama dijual basah. Tinggi kalau dijual basah dibanding di jual kering. Dulu juga itu masih kurang pengetahuan terkait perawatan kakao misalnya kalau sudah tinggi penyakitnya tidak tau bagaimana caranya itu racunnya racun apa dipakai, jarak menanam, cara peroningan itu kita tidak tau harus dikurangi rantingnya yang kering atau yang bagaimana. Kalau banyak sekali tangkainya jelek. Kalau dulu kan yang penting

menanam saja, menunggu hasil. Kalau ada buahnya baru dia panen. Tapi kalau ada PT.Mars kita diajar masalah tangkainya harus begini harus dikurangi jangan terlalu banyak tangkainya. Kalau dulu saja orang menunggu hasilnya baru ambil, jadi kurang hasilnya juga.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan untuk bermitra dengan PT.Mars?. jawab informan : itu saya Sukanya kalau kita sudah panen/petik dibelah-belah terus langsung dijual kesana. Berapa kilo saja dijual itu di ambil. Jadi saya Sukanya itu. Kalau padi satu karung pi baru bisa dijual. Kalau PT. Mars kan biar 5 kg apa na beli. Selama ada juga ini PT.Mars ada kepastian pasar. Karena masyarakat juga itu kalau misalnya ada pembeli lain dengan harga yang lebih tinggi barangkali dia jual kesana tapi tidak ada yang harganya lebih tinggi dari PT.Mars. tidak ada yang bisa saingi harganya.

Manfaat yang diperoleh selama menjalin kemitraan itu banyak sekali seperti saya selalu artinya selalu ada uang begitulah. Selalu ada masak tinggal jual. Jadi kita tidak bingung masalah belanja kebutuhan sehari-hari. Karena adaji terus, walaupun sedikit tapi selalu pegang uang. Jadi dalam 10 hari itu pasti ada yang masak baru kita jual lagi. Jadi ya itu manfaatnya besar sekali. Yang penting dipelihara, sepuluh hari kemudian itu banyak lagi yang masak. Kalau ada yang mati ya gampang ditanam lagi karena banyak bibit. Karena dari pihak Mars kita juga diajarkan cara bikin bibit. Kalau ada tunasnya naik baru ada mati seumpama induknya ada tunasnya, disambung itu tunasnya. Tidak lama kemudian paling 1 tahun atau 10 bulan berbuah lagi. Jadi saya suka sekali. Jadi ringanlah begitu pekerjaannya, mudah untuk mendapatkan itu.

Kemudian peneliti memberi pertanyaan mengenai pelayanan apa saja yang informan peroleh dari kemitraan ini? Jawab informan :itu saja kalau kita sudah menjual adalagi pembagian pupuk, itu pupuknya didalam masih ada saya belum pakai. Itu racun-racun macam alika itu, prapaton. Selalu ada saja pembagian dari sana itu.

Hak sebagai petani mitra yaitu kalau bisa dia selalu naikkan harga ituji. Artinya kalau bisa PT.Mars itu beli coklat yang lebih mahal lagi. Kalau kewajiban saya itu menjual biji kesana (PT.Mars). jadi saya suka menjual kesana itu karena setiap kita jual misalnya 500 kg dapat ki racun 1 mana lagi yang lain-lainnya. Kalau kita jual ke tempat-tempat lain tidak ada yang dapat begitu. Biji yang kita jual itu mutunya harus bagus karena memang dipilah-pilah itu. Harus bersih, putih. Karena ditolak juga memang kalau bijinya keras, hitam, kosong isinya atau kempes.

Terdapat penyuluhan dan pembinaan dari pihak Mars seperti ini tiap 1 minggu ada pertemuannya di hari jumat itu ada 6 kali pertemuan. Pertemuannya dilakukan di rumahnya ketua kelompok tani. Yang lakukan penyuluhan ini itu dari pihak Mars sama ada juga PPL (penyuluh pertanian lapangan) dari desa. Yang dibahas itu kita diajarkan cara pemupukan, cara peronangan, diajarkik bikin pupuk organik, diajar bikin kompos, cara perawatan tanaman kakao, diajar cara menyambung. Biasa juga itu turun ke kebun langsung praktekkan. Biasa juga ke kebun ibu Miryam itu biasa juga ke kebun saya. Kalau turun langsung ke kebun itu kalau seumpama cara-cara peronangan, cara-cara memangkas. Dalam setahun itu biasa dilakukan tapi biasanya tidak terjadwal. Kalau Tahun ini baru satu kali turun kekebun.

Ada juga bantuan-bantuan dari PT.Mars seperti pupuk, racun. Kalau pupuk itu merek NPK. Ada juga kapur, ada juga racun merek alika dan prepaton. Ada juga plastic-plastik (digunakan untuk membungkus biji kakao basah supaya airnya tidak keluar) karena airnya itu merusak kalau dibonceng di motor, kena motor.

Penyalurannya ini dilakukan sekali setahun. Kita ambil di rumahnya kolektor biji di pepuro itu. Jadi pupuk dan racun ini dari premi. Jadi semakin banyak kita masukkan biji ke PT. Mars menjual, semakin banyak juga kita dapatkan preminya.

PT.Mars juga memberikan informasi update harga melalui SMS. Di Pak Dusun (ketua kelompok tani) juga ada. Jadi ada info terkait masalah harga setiap hari lewat SMS.

Perbedaan tenggulak dengan PT.Mars itu terkait harganya, harganya pasti kalau di PT.Mars ada informasi harga. Intinya kalau menjual ke tenggulak itu menjual saja tidak ada itu bantuan-bantuan macam premi. Ada juga itu biaya transport atau tambahan harga dari PT.Mars kalau kita menjual kesana. Biasa itu dapat Rp.100/kg biji yang dijual ke PT.Mars. umpama kita bawak 100kg itu dikali Rp.100. itumi dinilai harga bensin.

Menurut saya ini kemitraannya menguntungkan karena kalau mau dinilai dengan pembeli-pembeli yang lain itu masih tinggi PT.Mars. baru enak begitu dipetik kemudian dibelah-belah langsung dibawa ke PT.Mars langsung dibayar. Tidak tinggal dibilang besok pi baru dibayar. Tidak tinggal juga bilang berapa jam. Paling lama itu 20 menit baru sudah ada uangnya.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : saya puas ka saya. Saya puas karena artinya tidak susah masalah keuangan, begitu ada kakao yang masak walaupun sedikit langsung di jual, langsung ada uang. Ituji. Jadi tidak bingung itu dimana ki lagi mau pinjam uang. Kalau tidak puas itu tidak adaji.

Pada sisi apa kemitraan ini disukai oleh informan? Jawab informan : seperti dapat ilmu. Karena saya juga sudah disekolahkan di tarengge disana. Jadi disana itu kita diajar cara-cara pemupukan, cara bikin pupuk organic, perawatan kakao, pengendalian hama, penyambungan, diajarkan entris yang bagaimana supaya banyak hasilnya. Jangan satu macam juga itu tanaman dikebun harus tiga macam, supaya banyak menghasilkan juga toh. Pokoknya diajarkan semua itu. Jadi mudah mikik tidak bingung lagi kalau masalah cari orang untuk bantu baru dibayar. Jadi tinggal dikerjakan sendiri saja. Kalau yang tidak disukai itu tidak ada. Eh ada juga tanaman itu dia kasi ki PT.Mars seperti durian 4 pohon, alpukat juga 4 pohon sebagai tanaman pelindung di kebun kakao.

Terkait keluhan selama bermitra dengan PT.Mars itu tidak adaji juga. Saran kepada Perusahaan mitra yaitu itu ji saja kalau dia selalu tinggikan harga. Sebenarnya sudah termasuk tinggi harganya cuman petaninya begitu mau tinggi terus. Pupuk juga karena biasa kita mau beli tidak ada, masih kurang itu pupuk sebenarnya. Jadi perlu lagi ditambah itu pupuknya. Kalau racun-racunnya itu saya rasa cukupji itu.

Tanggal Pengambilan Data : Senin, 9 Oktober 2023
 Waktu Pengambilan Data : 15.57 – 16.22
 No. HP Informan : 081 327 834 904
 Alamat Informan : Dusun Bandoa

Identitas Informan 12 :

1. Nama : Darwis
2. Umur : 55 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : SMA
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Petani

7. Pekerjaan Sampingan ; Pedagang
8. Lama Berusahatani : 32 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 6 Orang
10. Jumlah Tanggungan : 4 Orang
11. Lama Bermitra : 5 Tahun
12. Luas Lahan : 1^{1/4} ha
13. Status Kepemilikan Lahan : milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 2 km
15. Jarak Rumah ke PT ; 3 km
16. Nama Kelompok Tani : Bersatu
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 7 Tahun

Pada hari jumat tanggal 9 Oktober 2023, peneliti berkunjung ke rumah bapak Darwis (informan) untuk melakukan pengambilan data. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : saya bermitra dengan PT.Mars sudah hampir 5 Tahunan. Saya tahu PT.Mars dari teman-teman katanya PT.Mars ada dikampung ini toh ada disana. Jadi teman-teman menjual kesana jadi kita juga ikut menjual kesana. Tidak ada kesepakatan berupa tandatangan kontrak waktu itu. Cuman kita harus punya kartu untuk penjualan dan didapat kalau kita masuk sebagai anggota kelompok tani. Jadi tinggal menjual kesana.

Persyaratan dalam bermitra itu seperti biji yang dijual ke PT.Mars itu harus bersih tidak kotor. Karena pengalaman saya dulu itu saya bawa biji terus kotor dikasi kembali disuruh bersihkan. Jadi kita bersihkan lagi baru jual kembali. Kalau bijinya keras, kempes itu tidak diterima.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan lanjutan mengenai mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars?. jawab informan : ya istilahnya mempermudah saja. Kalau kita jual biji basah kan memudahkan pekerjaan, tidak perlu lagi menjemur begitu saja. Jadi kalau panen langsungmi dijual.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Jawab Informan: tidak adji. Samaji itu dari kita saja. Kalau penjualan dulu banyak ji disini banyak pengepul-pengepul keliling beli biji. Itu saja susahny kalau kita jemur kan pakai tenaga lagi. Kalau dijual ke PT.Mars kan tinggal dibawa. Intinya untung sekali kalau menjual biji basah daripada di jemur. Ituji premi dulu kan kalau menjual ke pengepul atau tenggulak tidak ada itu premi. Setelah ada PT.Mars kalau menjual kesana itu kita dapat premi. Dikasi ini, dikasi itu.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan untuk bermitra dengan PT.Mars?. jawab informan :ya karena kemudahan saja. Kita tidak perlu repot-repot lagi menjemur. Jadi mempermudah saja. Apalagi pengaruh hujan toh, musim hujan lagi. Itumi bikin susah kalau menjemur. Jadi kalau panen tinggal dibersihkan baru dijual.

Manfaat yang diperoleh dari kemitraan ini yaitu kita dapat preminya seperti pupuk kemudian pekerjaannya juga santai toh. Jadi biar tidak ada istilahnya musim hujan dll. Kalau kita mengeringkan kan jelas musim hujan bisa jadi hitam itu biji. Kalau biji basah kan tinggal panen baru dibawa ke PT. Mars selesaimi. Yang jelas biji yang dibawa harus bersih.

Kemudian peneliti memberi pertanyaan mengenai pelayanan apa saja yang informan peroleh dari kemitraan ini? Jawab informan : ada biasa itu semacam

penyuluhan dan bimbingan. Cuman saya ji yang jarang sekali ikuti itu. barangkali karena kesibukan begitumi. Selalu ada itu.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan mengenai apa saja hak dan kewajiban informan sebagai petani mitra? Jawab informan : biar bagaimana pun kita jelasnya ada aturan-aturan dari sana. Kalau saya tidak tahu apa haknya saya. Ya begitumi. Kalau kewajiban itu kita harus ikut bimbingan-bimbingan yang diberikan cuman kita yang tidak melakukan itu. Mungkin karena kesibukan-kesibukan. Biji yang dibawa itu juga intinya harus bersih.

Penyuluhan dan pembinaan ini dilakukan sering kali itu cuman saya jarang ikuti itu bahkan sering dilakukan saya tidak ada. Intinya seringkali itu diadakan. Kegiatan ini biasa dilakukan biasanya langsung ke kebun biasa juga di kelompok tani. Yang di bahas itu seperti cara perawatan tanaman kakao, pemupukan, pengendalian hama. Cara pembibitan, penyambungan. Banyak itu dilakukan biasa cuman saya yang jarang ikuti. Jadi pihak Mars sendiri yang turun langsung adakan penyuluhan dan pembinaan ini.

Kalau bantuan yang didapatkan itu dalam bentuk premi seperti pupuk, racun banyak-banyak itu sesuai dengan premi kita toh. Kalau premi kita cuman sampai dapat pupuk ya pupukmi didapat. Pupuk yang biasa didapat seperti NPK Pelangi, kalau racun seperti alika. Penyaluran ini dilakukan kalau bukan 2 kali 3 kali dalam setahun saya lupa-lupa itu. Yang penting kalau pak ketua kelompok tani suruh ambil ini preminya ya kita pergi ambil.

Kita juga bebas menjual kemana saja tidak ada keterikatan bilang harus jual ke PT.Mars itu tidak ada. Kalau saya tertarik saja menjual ke sana (PT. Mars). Kalau menjual biji basah menurut saya untung sekali tidak perlu lagi mengeringkan. Kecuali kalau misalnya ada biji biji yang keras atau tidak bagus itu mi yang kita keringkan baru jual lagi ke tenggulak-tenggulak. Kalau terkait info harga tu biasa lewat sms atau pas kita menjual ke sana. Kalau kita jual selain ke PT.Mars itu tidak ada namanya semacam premi begitu. Jadi di PT.Mars ji kita dapat premi. Kita biasa dikasi uang transport atau bensin cuman saya tidak tahu berapa dikasi itu.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : ya kalau saya secara pribadi puas. Saya tidak tahu puasnya dimana yang penting puas saja. Kalau yang tidak puas itu tidak adaji. Kalau tidak puasnya itu saja kalau buah hasil panen kurang. Kalau in ikan bukan dari PT.Mars tapi dari rezeki toh.

Pertanyaan selanjutnya, disisi apa kemitraan ini disukai oleh informan? Jawab informan: ya suka seperti adanya bimbingan dan penyuluhan terkait tanaman kakao yang diberikan ada tambahan ilmu. Cuman itu saja, saya ji yang jarang ikuti kegiatannya. Kalau saya tidak sukai itu tidak ada. Tidak ad aitu yang namanya saya tidak sukai.

Kalau masalah keluhan-keluhan selama bermitra itu belum ada, tidak ada. Saran informan kepada Perusahaan mitra ya cuman itu mudah-mudahan tidak terlalu turun, jangan sampai seperti dulu toh dari harga Rp.25.000 kemudian turun jauh. Kalau sekarang ya stabil. Kalau bisa stabil saja.

Tanggal Pengambilan Data : Senin, 9 Oktober 2023

Waktu Pengambilan Data : 16.42 – 17.25

No. HP Informan : 081 355 526 552

Alamat Informan : Dusun Bandoa

Identitas Informan 13 :

1. Nama : Haji Hassan

2. Umur : 72 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : SD
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan ; -
8. Lama Berusahatani : 36 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 2
10. Jumlah Tanggungan : -
11. Lama Bermitra : 11 Tahun
12. Luas Lahan : 1 ha
13. Status Kepemilikan Lahan : milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 1 km
15. Jarak Rumah ke PT ; 1 km
16. Nama Kelompok Tani : Bersatu
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 8 Tahun

Setelah berkunjung ke rumah bapak Darwis, peneliti melanjutkan wawancara ke rumah bapak Hj. Hassan. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : oh sudah lama itu, semenjak terbuka ini PT. Mars. Jadi terbukanya ini PT. Mars disitu saya start. Saya sendiri yang bersepakat untuk menjalankan kemitraan waktu itu. Jadi isi kesepakatan waktu itu terkait penjualan. Kalau kesepakatan masalah penjualan ini itu saya tidak tahu jalurnya. Istilahnya namanya kita petani ini tidak tahu embel-embelnya. Yang penting kita sudah menjual kesana sudah kita timbang kemudian terima nota, langsung kita terima uang begitu. Syarat dalam bermitra waktu itu yang diterima disana itu biji yang mulus yang bagus artinya tidak kotor, tidak keras, berisi nah itu yang diterima. Kalau memang yang kotor diterima istilahnya diterima semua cuman ada potongan di beratnya. Jadi di PT. Mars yang pertama kali masukkan kakao kesana itu adalah saya. Pertama sekali waktunya mau dibuka itu, saya pertama yang bawa kakao kesana sampai sekarang.

Kemudian peneliti mengajukan pertanyaan lagi terkait bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan PT. Mars ini?. Jawab informan : sudah tahu semenjak baru mulai Pembangunan. Dulu masih biasa bangunannya, baru sekarang ini baru permanen bangunannya sudah lengkap semuanya disitu. Jadi dulu kita sudah bisa langsung menjual kesana tanpa adanya tandatangan kontrak kemitraan. Istilahnya siapa-siapa yang mau masuk menjual kesana silahkan.

Pertanyaan selanjutnya yaitu mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT. Mars? Jawab informan : jadi saya kesana itu istilahnya kita ini mau cari yang praktis. Jangan kita istilahnya embel-embel sibuk apa segala-galanya. Kalau kita sudah begitu setelah dibelah bawa ke sana (PT. Mars) selesai dapat uang. No problem, tidak ada istilah embel-embel lain. Kalau kita mau keringkan begini memang harga tinggi sedikit, tapi setengah mati. Sama saya sudah itu samaji. Misalnya biji kita keringkan 4 hari baru dijual memang harganya tinggi. Kadang itu harganya sekarang naik-naik terus sampai Rp.50.000 lebih per kilo kalau yang biji kering. Kalau basah itu biasa Rp.14.000, Rp.19.000, Rp.18.000 begitu berjalan. Jadi sudah saya hitung-hitung beda-beda tipis ji harganya. Istilahnya kita tidak mau repot.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT. Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Jawab Informan: kalau masalah kesulitan pada waktu itu, waktunya tidak ada PT. Mars ya walaupun

bagaimana tidak ada ditempati menjual. Jadi kita jual umum istilahnya kita mnegeringkan. Mau diapa karena tidak ada tempatnya menjual basah. Adaji tempatnya menjual basah tapi murah begitu ceritanya. Makanya ada PT. Mars luar biasa ini. Istilahnya bantuannya kepada masyarakat luar biasa. Apa istilahnya praktis dan cepat.

Manfaat yang diperoleh selama menjalin kemitraan dengan PT. Mars? Jawab informan : kalau manfaat seperti itu istilahnya saya rasa tidak ada manfaatnya. Jadi saya ini karena bukan jurusan kakao. saya semuanya itu mulai dari sawah, rumah, mobil, motor itu hasil dari penjualan kakao semua. Ke Tanah Suci sama ibu, itukan semua dari penghasilan menjual kakao. nah ituji saja, tidak ada yang lain.

Kemudian peneliti memberi pertanyaan mengenai pelayanan apa saja yang informan peroleh dari kemitraan ini? Jawab informan : kalau masalah mendapatkan pelayanan dari PT.Mars itu tidak ada. Kalau terkait permasalahan kakao saya yang kasi ajar terkait penyakit kakao, penghasilannya bagaimana, cara kerjanya. Begitu.

Hak dan kewajiban informan sebagai petani kakao mitra? Jawab informan: menurut saya tidak adaji. Tidak ada embel-embelnya.

Ada penyuluhan dan pembinaan dari PT.Mars. jadi saya juga biasa yang melakukan pembinaan dan penyuluhan ke petani-petani. Jadi kita kasi praktis bagaimana caranya kakao diperoleh begini-begini. Kalau musim-musim kemarau begini itukan tidak ada targetnya. Tidak bisa kita lakukan peroningan besar kalau musim begini. Harus ada waktunya kalau kita mau lakukan peroningan dalam jumlah besar ya peroningan massal namanya toh. Kalau seperti ini bisaji dilakukan peroningan cuman tidak terlalu karena matahari ini bahaya. Kemudian peneliti bertanya berapa kali dilakukannya kegiatan penyuluhan ini? Jawab informan : itu tidak ada waktunya jadi kalau ada petani yang butuh saya datang kesana. Jadi saya mendampingi tanpa di biyai. Biasanya ada orang mau kasi uang saya tapi saya tolak. Saya jawab saya ini sudah berhasil, kenapa mau di kasi ka. Kasihan sama petani petani toh, masa saya mau minta-minta. Jadi saya ajarkan bagaimana caranya kakao bisa berhasil misalnya pengendalian hama seperti dua kali sebulan kita pakai alika kemudian liat dulu keadaannya bagaimana. Kalau pemupukan kita liat keadaan biasa 4 kali dalam setahun biasa 3 kali bahkan 5 kali bisa. Istilahnya jangan banyak dan ada juga peroningan dll. Kita biasa gunakan pupuk kandang, biasa urea, biasa foska, biasa Pelangi. Jadi kita selang-seling. Kita juga tidak boleh kelewatan kasi pupuk jadi kita ukur misalnya pupuk A dipakai 5 sak nanti kalau kita pupuk lagi kita kurangi lagi. Kita juga ajarkan penyambungan misalnya sambung samping. Kita juga biasa ajarkan cara pemangkasan kalau salah cara pemangkasanya itu kakaonya tidak berhasil.

Kita juga biasa dapat bantuan seperti alika, pupuk ini premi. Jadi untuk dapatkan itu ada targetnya. Jadi semakin banyak kita masukkan kakao ke PT.Mars, banyak juga premi yang kita dapat itumi jadi pupuk, racun. Jadi itu seperti memancing jadi siapa yang banyak jual bijinya ke sana banyak juga premi bantuan dia dapat. Kalau preminya ini biasa disalurkan 2 – 3 kali dalam setahun. jadi ada biasa itu panggilannya bilang sudah ada ini preminya pupuknya ada ini alika. Jadi ada memang agen-agennya diluar itu PT. Mars yang tempat ambil itu hasil premi dalam bentuk pupuk dll. Kita juga biasa dapat uang transport atau bensin. Jadi itukan sesuai dari banyaknya penjualan tapi saya tidak tahu berapa itu. Jadi sudah langsung masuk di nota pas kita jual kesana.

Terkait permodalan itu tidak ada. Tapi kalau kita menjual ditempat lain jual kering biasanya itu kalau kita minta sama pedagang misalnya 1 juta 2 juta dikasi tapi dia yang pegang istilahnya terserah dia mau beli berapa. Karena memang itu kan

istilahnya modalnya keluar sama petani nah begitu. Kalau PT.Mars tidak ada. Kalau kita minta ke PT.Mars itu tidak dikasi. Kecuali ada barang ada uang.

Terkait perubahan harga dari PT.Mars itu biasa ada SMSnya. Kalau saya jual kesana itu istilahnya membabibuta saja istilahnya mau harga naik mau harga turun kita jual, tidak ada masalah. Biasa ada itu smsnya misalkan hari ini sampai sore harga sekian.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : puas. Saya rasa tidak mungkin kita menjual kesana kalau tidak puas atau tidak bagus. Itu tidak masuk akal. Siapa juga mau bodoh-bodoh menjual kesana. Karena kita ini penjualan bebas. Istilahnya kita mau bawa kesana diterima kalau tidak ya dibawa kesana ya tidak. Tidak ada paksaan. Cuman kit aini petani yang kit acari ini cuman praktis, kecepatan.

Pertanyaan selanjutnya disisi apa kemitraan ini disukai oleh informan? Jawab informan : tidak mungkin kita mau menjual kesana seandainya kita tidak suka. Cuman istilahnya saya ini mau secepatnya dapat uang. Selama ini PT.Mars tidak pernah menolak-menolak kalau kita jual biji kesana. Jadi kita petani ini berbondong-bondong untuk masuk kesana. Jadi menurut saya semuanya bagus. Jadi pokoknya selesai kita panen langsung jual terima uang. Kalau kita jual ke tempat lain biasa tidak langsung dibayar biasa dia utang dulu karena tidak ada uangnya dipake buat beli. Misalnya datang kita bawa misalnya ta dua kwintal biasa tidak ada uangnya langsung bayar kita. Kalau ke PT.Mars tidak ada itu. Kita jual langsung terima uang. Keluhan informan terkait kemitraan yang sedang berjalan? Jawab informan: saya rasa full tidak ada keluhan.

Saran informan terhadap Perusahaan mitra? Kalau masalah masukan ke Perusahaan saya rasa tidak ada. Apa mau dikasi masukan. Istilahnya mau dikasi masukan apa. Karena saya sering jual coklat kesana tidak pernah ada embel-embel. Seandainya pernah saya ditegur atau bagaimana tapi ini tidak pernah. Kalau masalah harga itu urusannya dia tidak ada urusan saya itu. Itu saja kendalanya biasa harganya naik-turun naik-turun. Itukan pakai dollar disana dia mengikuti dollar. Kalau memang naik dollar naik juga harganya. Kalau turun ya turun sedikit tapi tidak seberapa turunnya.

Tanggal Pengambilan Data : Selasa, 10 oktober 2023
Waktu Pengambilan Data : 15.42 – 16.37
No. HP Informan : 082 395 101 761
Alamat Informan : Dusun pepuro utara 3

Identitas Informan 14 :

1. Nama : Lalu gappar
2. Umur : 54 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : SD
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan : Peternak Sapi
8. Lama Berusahatani : 40 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 6 Orang
10. Jumlah Tanggungan : 2 Orang
11. Lama Bermitra : 11 Tahun
12. Luas Lahan : 3/4 ha

13. Status Kepemilikan Lahan : milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 1,5 km
15. Jarak Rumah ke PT ; 2 km
16. Nama Kelompok Tani : Sabbarae
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 30 Tahun

Pada hari Selasa tanggal 10 Oktober 2023, peneliti berkunjung ke rumah bapak lalu gappar (informan) untuk melakukan pengambilan data. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : Semenjak berdiri PT.Mars kita menjual biji basah. Yang bersepakat untuk menjalin kemitraan waktu itu saya sendiri. Istilahnya dulu pada awalnya kita coba-coba menjual biji basah, lama-lama kan kita tertarik. Akhirnya kita masuk kelompok tani, kemudian datang petugas dari PT.Mars untuk mencari kelompok tani. Didalam kelompok tani ini dari pihak PT.Mars kita diajarkan terkait kakao istilahnya kita diajarkan bagaimana caranya supaya berhasil, diberi praktek. Kan dulu marak PBK (Penggerek Buah Kakao) toh jadi kita diajar begini caranya mulai dari disemprot, dikondom, sekarang itu dioles. Tapi kalau kita oles terus banyak buah ya capek juga kerjanya. Kita diajar juga Cara mengatasi hama, teknik sambung samping. Jadi dulu awal berdirinya PT. Mars kita bebas mau menjual ke sana tanpa melewati ini kelompok tani toh. Jadi tidak ada juga semacam tandatangan kontrak kemitraan dari dulu sampai sekarang, bebaslah istilahnya kita menjual. Ada itu persyaratan dalam bermitra seperti biji yang dibawa itu harus biji yang bersih, biji yang putih. Tidak boleh bermalam juga dengan biji yang kempes tidak boleh juga.

Pertanyaan selanjutnya bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : kan pada awalnya saya dengar ini nanti ada Perusahaan kakao dia bilang toh. Katanya mau ada pabrik disini katanya. Itu saya dengar dari teman-teman istilahnya sambung menyambung. Kebetulan yang punya tanah kan kita kenal Alm Hj Daeng suppu' dulu yang punya tanah itu disewa toh. Setelah buka penjualan kita mulai menjual. Dulu itu bebas kita menjual tanpa adanya keterikatan dengan kelompok tani. Akhirnya kita menjual lama-lama itu sudah harus melewati kelompok tani, daftar nama. Supaya kita dapat premi juga. Pada awalnya dulu itu belum ada istilah premi cuman racun ji dulu dikasi itu. Jadi setelah masuk kelompok tani itu baru ada premi. Istilahnya kita dapat premi sesuai dengan biji yang masuk, kebanyakan biji. Dan ada waktunya juga kalau misalnya musim buah banyak ada jadwalnya. Misalnya hari senin kelompok tani yang menjual dia punya biji, hari selasa kelompok lain lagi karena saking banyaknya buah. Cuman sekarang kalau kurang buah ya bebas kapanpun bisa masuk menjual.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan lanjutan mengenai mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars?. jawab informan : karena lumayan kalau kita jual basah toh, memang agak lumayan daripada jual kering. Kalau kering itu kan misalnya 1 ember itu kita coba jemur dengan dijual basah itu memang berkisar antara Rp.150.000 harganya biji basah dengan yang kering. Apalagi kalau banyak kita jual semakin untung. Kalau musim hujan juga tidak ada matahari, kita juga tidak perlu capek-capek keringkan. Lebih baik jual basah. Itumi keuntungannya.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Jawab Informan: dulu waktu belum ada PT.Mars memang kita bebas bebas tapi harga itu tidak sesuai atau dipermainkan harga. Kita biasa ditekan terkait harga oleh penjual pengepul ini,

jadi mau tidak mau kita jual saja. Kalau musim hujan juga susah dikeringkan biasa itu biji jadi hitam kalau dijual turun lagi harganya. Misalnya harga Rp.10.000/kg akhirnya jadi Rp.7.000/kg.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan untuk bermitra dengan PT.Mars?. jawab informan : itulah dapat keuntungannya kalau kita menjual biji basah. Karena itu sekarangkan agak lumayan dulu itu pada awalnya kalau tidak putih tidak diterima dulu, sekarang biar agak tidak putih diterima. Itumi keuntungan lebihnya. Lebih untung lagi kita tidak begitu sulitlah untuk menjemur. Yang penting bijinya tidak kempes. Ituji saja sekarang.

Manfaat yang diperoleh selama menjalin kemitraan dengan PT. Mars? Jawab informan : manfaatnya itu istilahnya kita tidak takut kehujanan, basah toh. Jadi memang ini PT. Mars memang besar manfaatnya bagi petani kakao. kita juga istilahnya sering dibantu seperti dapat premi berupa racun dll. Cuman kesulitan sekarang ini pupuk. karena kita kan rakyat kecil jadi keuangan uang itu kan belum tentu kita pegang takkala ada uang pupuk tidak ada, takkala ada pupuk uang tidak ada.

Kemudian peneliti memberi pertanyaan mengenai pelayanan apa saja yang informan peroleh dari kemitraan ini? Jawab informan : seperti penyuluhan dan pembinaan. Seperti itu kemarin kita dibantu sambungkan ini yang klonnya yang Jantan disambungkan kita. Penyambungan ini mungkin untuk perangsang untuk menghasilkan buah nantinya. Mungkin dalam 1 hektar ini ada 30 pohon yang disambung itu sebagai perangsang. Kita juga diajarkan cara pemupukan, perawatan kakao, pengendalian hama. Penyuluhan ini biasa dilakukan di kebun biasa di ketua kelompok tania tau di rumah teman-teman kelompok giliran siapa yang mau begitu. Penyuluhan dan pembinaan dilakukan kadang-kadang 2 kali setahun, kadang-kadang 3 kali setahun. kita juga diajarkan untuk tanaman pelindung kakao, mana yang bagus misalkan kata petugas yang bagus itu tanaman pendamping kakao itu tanaman singon seperti kayu. Tapi kalau kita pakai singon disini otomatis kurang buah kan besar itu batangnya. Jadi lebih baik kita pakai alpukat atau durian. kita juga disuruh tanami kayu dibagian pinggir lahan atau perbatasan untuk mencegah angin masuk toh. Jadi pihak Mars sendiri yang turun mengajarkan.

Bantuan-bantuan yang diperoleh selama bermitra dengan PT.Mars itu saja cuman racun, pupuk. itu dalam bentuk premi. Jadi tergantung dari biji yang kita jual. Kalau banyak biji yang dimasukkan banyak juga premi didapat. Misalnya kita masukkan biji 5 kwintal nah itu saya dengar informasi kita dapat 1 sak pupuk. pernah saya dapat 4-5 sak pupuk. Pupuk yang diberikan merek poska, dikasi kapur juga untuk pH tanah. Kan disini pH tanah kurang. Makanya biasa kalau kita kurang kapur bijinya nanti itu biasa kempes, kurang memuaskan buahnya. Kalau racun kadang-kadang alika kadang-kadang laser. Banyak kita coba-coba. Kan di anjurkan toh jangan satu macam saja. Misalnya untuk saat ini kita semprot pakai alika untuk sebulan kedepan kan belum tentu itu hama hilang semua, lalu kita semprot pakai laser. Banyak lah. Kalau bantuan gratis dari PT.Mars tidak ada. Jadi cuman premi saja. Kalau ada biji masuk baru kita dikasi. Premi ini biasa disalurkan dua kali dalam setahun biasa bulan 9/10 dan biasa bulan $\frac{1}{2}$.

Perbedaan kalau kita menjual ke tenggulak-tenggulak dengan PT.Mars itu kalau ke tenggulak kan kita jual kering kalau ke Mars kan jual basah, habis kita petik langsung jual. Kalau tenggulak kita tidak dikasi semacam premi, penyuluhan. Kan tenggulak ini usahanya masyarakat biasa jadi kita agak ragu. Kalau KUD juga tidak ada bantuan-bantuan seperti di Mars. Kita juga biasa dikasi tahu info update harga dari WA, jadi tiap-tiap hari ada itu. Jadi pernah dulu itu kalau panen raya biasa harga

sampai Rp.7.000 bahkan ada yang sampai ditolak. Kalau terkait permodalan itu tidak ada dari pihak PT.Mars.

Kalau hak kita sebagai petani mitra itu tidak ada istilahnya dari PT.Mars itu tidak ada janjinya begini. Jadi kita mau hak apa tidak ada. Kalau kewajiban itu kalau kita menjual biji harus bersih, tidak boleh bermalam.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : ya puas. Istilahnya kalau kita jual biji kesana tidak pernah ditolak. Cuman kalau jadwalnya pas banjir buah atau panen ada jadwal harinya misalnya kelompok tani ini bagiannya hari ini kelompok lain hari ini. Jadi kita berhenti panen. Kalau tidak puas tidak adaji.

Pertanyaan selanjutnya disisi apa kemitraan ini disukai oleh informan? Jawab informan : seperti itu saja kita jual basah tidak capek lagi menjemur. Kalau musim hujan baru banjir buah tinggal kita panen baru langsung jual. Itu saja. Kita juga sering dikasi tambahan ilmu-ilmu seperti penyuluhan terkait tanaman kakao. kalau yang tidak disukai tidak ada.

Keluhan selama menjadi petani mitra PT.Mars. Cuman itu saja, ini seperti disini kan biasanya tiap tahun selalu adakan qurban toh. Pembagian qurban itu supaya adil tiap tahun itu giliranlah. Jangan di wilayah Tengah itu saja yang selalu diserahkan belum tentu kesini sampai. Cuman pengumuman saja misalkan PT.Mars menyumbangkan 1 hewan qurban, ituji yang kita dengar saja tapi belum pernah tercapai sama warga disini. Harus merasa jangan yang kenal-kenal saja dikasi.

Saran informan kepada Perusahaan mitra yaitu harga kakao dinaikkan. Karena sekarang serba mahal toh misalnya racun, pupuk serba mahal. Coba harga biji stabil tetap seperti ini lumayan lah keuntungannya yang penting jangan turun. Kalau banjir buah turun sampai Rp.7.000. terkait juga bantuan pupuk, supaya kita jangan gelisah kalau kita memupuk tidak ada.

Tanggal Pengambilan Data : Selasa, 10 oktober 2023
Waktu Pengambilan Data : 16.41 – 17.09
No. HP Informan : 085 299 921 647
Alamat Informan : Dusun pepuro utara

Identitas Informan 15 :

1. Nama : Baktiar
2. Umur : 48 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : SMP
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan : -
8. Lama Berusahatani : 23 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 5 Orang
10. Jumlah Tanggungan : 3 Orang
11. Lama Bermitra : 11 Tahun
12. Luas Lahan : 2 ha
13. Status Kepemilikan Lahan : milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 5 km
15. Jarak Rumah ke PT : 2 km
16. Nama Kelompok Tani : Triwana Lestari
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 10 Tahun

Pada hari Selasa tanggal 10 Oktober 2023, peneliti berkunjung ke rumah bapak Baktiar (informan) untuk melakukan pengambilan data. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : mulai pertama datang PT.Mars disini sekitar Tahun 2012. Jadi dulu bangunannya seperti rumah-rumahan belum ada kantornya. Saya sendiri yang bersepakat untuk bermitra dengan PT.Mars. Dulu tidak ada tandatangan kontrak kesepakatan waktu itu. Tidak ada keterikatan dulu, biar kita sudah masuk anggota terserah kita dimana-mana mau menjual. Jadi kita langsung menjual saja, tidak ada tandatangan kontrak kesepakatan. Tidak ada kesepakatan-kesepakatan kemitraan waktu itu. Biar masuk anggota mau menjual atau tidak terserah yang punya buah. Anggota itu maksudnya anggota kelompok tani. Jadi kita harus dulu masuk kelompok tani baru bisa menjual. Tidak boleh kalau tidak melalui kelompok tani.

Persyaratan dalam bermitra dengan PT.Mars banyak. Misalnya plastic tidak boleh ada di kebun, harus bikin lubang, tidak boleh pakai pembakar, harus bikin daerah peresapan, tempat ambil air juga harus bersih. Jadi kebun harus steril. banyak syaratnya dulu itu. Itumi biasa orang tidak bisa kalau banyak sekali aturannya toh. Syarat penjualan biji juga, bijinya harus bersih, harus bagus tidak boleh ada biji yang hitam.

Pertanyaan selanjutnya bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : ada orang lapangannya PT.Mars yang datang ke kelompok tani. Jadi sebelum ada PT. Mars, kelompok tani sudah ada. Kemudian pihak Mars melakukan survey ke kebun-kebun kelompok tani. Sebelum menjual ke PT. Mars harus masuk ke kelompok tani terlebih dahulu. Kita juga ikut sekolah lapang. Dikasi belajar terkait tanaman kakao. Harus bersertifikasi juga, jadi didalam sertifikasi harus di tahu titik kebunnya petani mitra Mars terkait berapa luas kebunnya. Kita juga harus punya kartu penjualan untuk dipakai kalau mau menjual.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan lanjutan mengenai mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars?. jawab informan : karena itu hari orang dari pihak PT.Mars bilang tidak mungkin kita mau rugikan masyarakat. Jadi namanya ada iming-iming toh bilang wah bagus ini. Jadi begitumi. Iming-iming ini seperti siapa tahu nanti dibantu atau apakah, ternyata tidak ada bantuannya. Jadi memang keunggulannya kalau musim hujan. Kan kita tidak bisa jemur coklat toh jadi itu juga bikin khawatir kita. Biasa dibuang ji itu coklat kalau musim hujan karena busuk kalau tidak dijemur. Sudah dijemur satu hari baru tidak ada matahari kan rusak. Jadi itumi kita langsung saja jual ke PT.Mars dalam biji basah. Juga karena dekat ji dibawa ke sana. Kita juga dikasi karung khusus untuk tempat biji kakao. gratisji juga itu karungnya.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Menurut saya tidak adaji. Samaji harganya biji kakao sebelum ada PT.Mars sama setelah ada. Kalau penjualan dulu tidak sulitji. Karena banyak ji pengepul dulu keliling membeli, ada juga KUD. Ada juga komextra pembeli biji kakao kering. Jadi tidak pernah ji susah penjualannya.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan untuk bermitra dengan PT.Mars?. jawab informan :itumi itu hari takutki kalau musim hujan. Cobanya PT.Mars tidak pakai perantara semacam kolektor atau apa mungkin banyak orang menjual ke PT.Mars. tapi itukan pakai perantara seperti kolektor, kelompok tani. Kan

itu semua ada bagiannya dari hasil penjualannya petani. Berarti itu uangnya petani diambil kalau begitu. Bukan uangnya Perusahaan berarti. Jadi kita tidak bisa langsung menjual kesana tapi harus melalui kolektor. Pertamanya datang PT.Mars ini dia bilang tidak akan dirugikan petani. Tapi kalau begini caranya seakan-akan kita dirugikan.

Manfaat yang diperoleh selama menjalin kemitraan dengan PT. Mars? Jawab informan : kalau manfaat banyak. Salah satunya selama ada PT. Mars banyak orang tanam bibit. Kan saya juga penjual bibit. Jadi PT. Mars biasa ajarkan masyarakat terkait cara pembibitan. Seperti sekarang sambungan 45 kurang menghasilkan buah, kemudian dia carikkan lagi perkawinan ada namanya KW dengan BB. Kita juga diajar cara sambung samping dari PT.Mars. ituji manfaatnya.

Kemudian peneliti memberi pertanyaan mengenai pelayanan apa saja yang informan peroleh dari kemitraan ini? Jawab informan : tidak adaji kalau saya.

Hak dan kewajiban yang didapatkan informan selama bermitra?. Jawab informan : kalau hak kita itu dapat premi seperti racun, pupuk. kan kalau banyak biji yang kita kasi masuk kita dapat pupuk, racun. Melalui ketua kelompok tani kita ambil. Jadi semakin banyak penjualan semakin banyak juga premi yang didapat. Kalau kewajiban itu biji yang dijual memang harus biji bagus. Kan kita pilih-pilih dulu baru dibawa kesana. Biji yang keras, biji yang hitam pokoknya biji yang tidak layak itu disingkirkan. Nanti kita jemurr keringkan baru jual ditempat lain lagi.

Penyuluhan dan pembinaan biasa dilakukan oleh pihak PT.Mars dengan penyuluh. Didalam penyuluhan dan pembinaan ini dibahas terkait kakao, misalnya pemangkasan, sambung pucuk, sambung samping, pengendalian hama, pemupukan. Dalam sekali setahun dilakukan itu barangkali. Jarang-jarang ji biasa. Penyuluhahn dan pembinaan ini dilakukan biasa dirumah ketua kelompok tani, biasa juga turun langsung ke kebun. Kalau dulu itu biasa tiga kali dalam sebulan pihak lapangan PT.Mars turun tapi sekarang tidak pernahmi.

Bantuan bantuan yang diperoleh selama menjalin kemitraan? Jawab infroman: tidak pernah ada itu. Kalau dari hasil penjualan itu seperti premi dalam bentuk pupuk, racun (alika) biasa juga bibit kakao. jadi tergantung dari permintaannya teman. Penyaluran premi ini dilakukan sekali dalam setahun. kalau permodalan itu tidak ada juga dari PT.Mars.

Kemudian terkait informasi harga biasa didapatkan dari ketua kelompok tani. Ada terus tiap hari informasi terkait harga itu. Jadi setiap hari beda-beda harganya. Kadang naik kadang turun.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : puasji kalau pelayanannya. Seperti kalau kita minta karung kita dikasi untuk tempat biji toh. Kalau tidak puasnya ya itu tadi karena pakai kolektor kan dulu tidak pakai kolektor bebaski saja menjual. Langsung bawa kartu penjualan ke sana. Kalau sekarangkan harus melapor dulu ke kolektor atau ketua kelompok tani itu.

Keluhan selama bermitra dengan PT.Mars? jawb informan : Kalau bagi saya pupuknya PT.Mars mahal, baru biasa dipakai petani mengeluh karena tidak ada reaksinya. Itumi dulu dikira teman-teman-petani kehadiran Perusahaan itu kita nanti dibantu pupuk ternyata tidak tonji juga.

Saran informan terhadap Perusahaan mitra. Intinya harga kakao mudah-mudahan tidak turun. Kami juga dari dulu minta bantuan pupuk tapi tidak ada. Tidak ad aitu bantuan gratis kalau dari PT.Mars. Dari dulu itu kami satu kelompok minta bisaka ada bantuan pupuk, racun tapi tidak ada.

Tanggal Pengambilan Data : Selasa, 10 oktober 2023
 Waktu Pengambilan Data : 17-16 – 17.43
 No. HP Informan : 085 227 675 242
 Alamat Informan : Dusun pepuro utara 3

Identitas Informan 16 :

1. Nama : Bapak Pana'
2. Umur : 66 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : SMP
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan : -
8. Lama Berusahatani : 36 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 3 Orang
10. Jumlah Tanggungan : 2 Orang
11. Lama Bermitra : 11 Tahun
12. Luas Lahan : 0,5 ha
13. Status Kepemilikan Lahan : milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 750 m
15. Jarak Rumah ke PT : 800 m
16. Nama Kelompok Tani : Triwana Lestari
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 20 Tahun

Pada hari Selasa tanggal 10 Oktober 2023, peneliti berkunjung ke rumah bapak Pana' (informan) untuk melakukan pengambilan data. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : Pertama kali ada PT.Mars sekitar tahun 2012 sejak berdirinya PT.Mars. Yang bersepakat untuk bermitra dengan PT.Mars saya sendiri. Isi kesepakatan waktu itu mengenai menyeter biji kakao itu saja. Jadi kita petani yang menyeter biji ke sana. Kesepakatan kemitraan ini dilakukan di rumah ini. Saya sepakati kemitraan ini karena dia tinggi harga dulu itu toh. Harganya ya memuaskanlah. Daripada kita menjual yang lain lebih baik itu karena habis di belah kemudian dibuang kotorannya baru diseter mi bijinya.

Persyaratan bermitra dengan PT.Mars seperti bijinya harus tidak kena air, tidak kena kotoran. Macam itu aspal tidak boleh menjemur disitu harus bersih memang. Intinya harus bersih bijinya baru kita menyeter. Supaya langsung diterima toh tidak ditolak. Kemudian kebun kakaonya harus dirawat baik-baik, tidak boleh kotor seperti ada plastic.

Pertanyaan selanjutnya bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : kan dia ji dulu cari anggota toh pertamanya. Kemudian ada anggotanya disuruh cari lagi anggotanya. Kemudian lari ke ketua kelompok. Macam saya kan ketua kelompok tani. Termasuk sekarang ini kalau Bahasanya kan termasuk sub-kelompok. Jadi PT.Mars cari ketua-ketua kelompok tani. Kemudian ketua kelompok tani cari anggotanya. Setelah itu terlaksana pelatihan. Jadi sebelum menjual ke PT.Mars harus ikut pelatihan dulu. Pelatihannya dulu dilakukan di tarengge. Pelatihan atau training ini biasa dilakukan satu minggu, sering biasa dilakukan. Syang dibahas didalam pelatihan atau training ini seperti cara-cara kalau memangkas, kemudian kalau memetik buah usahakan jangan pecah toh. Kalau pecahkan tidak bisa diterima. Diajarkan Cara pemupukan,

pengendalian hama, pembibitan, penyambungan. Pokoknya semuanya itu yang diajarkan supaya berhasil toh. Jadi kita dikasi tahu semua caranya.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan lanjutan mengenai mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars?. jawab informan :kan itu memuaskan harga, harganya kan lumayan. Tidak setengah mati menjemur toh. Kalau dulu kan menjemur. Sekarang ini adanya di daerah ini tidak menjemur. Jadi habis dibelah kemudian dibersihkan kotorannya baru dibawa dijual. Kemudian dekat rumahnya. Ada mungkin kurang lebih 800 m itu.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Kalau kesulitan banyak. Seperti kalau kita menjemur biasa hitam. Kemudian kalau di jual tidak sesuai dengan harga. Jadi selama ada ini PT. Mars, ya kita ini termasuk memuaskan bagi petani. Apalagi harga sekarang lumayan. Kan mau hampiri Rp.20.000/kg yang biji basah toh. Kemudian juga dulu kurang informasi terkait cara perawatan kebun kakao, tapi semenjak ada PT.Mars sudah terbuka sedikit. Ada pengetahuan-pengetahuan baru yang didapatkan terkait perawatan kebun kakaonya. Selama ada PT.Mars petani yang tidak bisa menyambung kan sekarang bisa menyambung. Yang tadinya tidak bisa ya bisa. Apalagi sekarang rata-rata tidak kotormi buahnya dibawa kesana.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan untuk bermitra dengan PT.Mars?. jawab informan : ya kan supaya kita Makmur toh. Kalau Makmur kan enak toh.

Manfaat yang diperoleh informan selama menjalin kemitraan dengan PT. Mars? Jawab informan : ya banyak macam kita dapat. Terutama harga kan kita memuaskan toh, kita membeli ada. Tapi selama bulan ini kurang pemasukan karena buahnya kurang toh.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : ya biasa dibantu ki' alat tangki untuk penyemprotan dengan kos tangan, penutup mulut kalau kita menyemprot toh ada semua alatnya. Kalau racunnya kan 500kg biji yang dijual dikasi miki' racun satu. Kan ada juga preminya.

Hak dan kewajiban informan sebagai petani kakao mitra? Jawab informan: ya kita dapat premi. Ada itu sekitar Rp.400/kg biji basah. Kan kalau kita juga bawa kesana kita dapat Rp.100/kg biji basah yang dibawa ini ongkos bensinnya. Kalau kewajiban kita sebagai petani mitra itu kan saya ini sebagai sub. Jadi kita harus bawa biji yang bagus-bagus sebagai contoh kepada petani lain toh. Ciri-ciri biji yang bagus itu seperti; bijinya mulus, tidak ada bintik-bintiknya, tidak ada hitam, tidak ada merah, harus berisi, tidak lembek, biji kempes. Kan di potong itu, kalau ditimbang berapa kotorannya nanti dikurangi. Berarti kita rugi petani kalau dikasi begitu. Pokoknya harus bagus mulus itu biji yang dibawa.

Penyuluhan dan pembinaan kalau dulu dilakukan sering bahkan biasa 2-3 kali dalam sebulan. tapi sekarang ini kan sudah agak pintar-pintar mi semua petani. Ya Syukur sudah berhasilmu toh. Jadi pihak Mars sendiri yang lakukan penyuluhan dan pembinaan ini. Jadi pihak Mars yang ajari kita sebagai sub, kemudian kita ajarkan ke anggota kelompok. Pembinaan dan penyuluhan ini biasa dilakukan langsung di kebun, biasa juga di bawah kolong rumah ini, biasa di atas rumah. Yang biasa dibahas dalam penyuluhan dan pembinaan ini seperti; untuk mendapatkan biji yang bagus kita harus rutin memberikan pupuk jadi harus ada jadwalnya. Kan ini semua anggota dikasi semua jadwal itu. Jadi supaya kita berhasil, betul-betul bersih bagus bijinya tidak di tolak dari PT.Mars. kalau di kebun langsung biasa dilakukan cara peroningan/pemangkasan, pemupukan, pemberian kapur. Misalkan dikasi kapur dulu kemudian 20 hari berikutnya baru di pupuk lagi. Jadi kapur ini untuk pH

tanah supaya memuaskan pH tanah kemudian bisa menarik makanan dari akar toh jadi supaya biji kakao nanti tidak ada kempes. Juga tanpa dikasi pupuk kempes juga itu biji.

Bantuan-bantuan yang diberikan PT.Mars selama bermitra inii seperti kaos tangan, baju khusus kalau kita mau menyemprot. Intinya perlengkapan untuk menyemprot dikasi gratis itu. Kemudian premi juga, jadi kalau banyak kita masukkan biji banyak juga kita dapat premi. Kan itu premi kurang lebih Rp.400/kg biji basah yang dijual. Premi ini dalam bentuk pupuk, racun, kapur, plastic (digunakan untuk membungkus buah). Pupuk yang biasa diberikan merek foska, kalau racun hama itu alika, kalau rumput promotop dan supremo. Preminya ini diberikan dulu itu per 6 bulan tapi sekarang ini mungkin 1 kali setahun saja. Karena belumpi diterima ini. Jadi langsung di kolektornya dibagi itu premi.

Terkait penjualan biji itu tidak memaksa juga PT.Mars, bebas menjual. Misalkan kan tidak diterima kalau biji keras, hitam jadi biasa dipisahkan kemudian dikeringkan terus dijual ke tempat lain.

Terkait permodalan itu tidak ada dari pihak Mars. Kemudian terkait harga itu biasa dikirim langsung dari pusat melalui SMS terkait update harga. Jadi kalau dijual ke tempat-tempat lain itu kita tidak diberi premi dan lain-lain. Pokoknya cuman menjual ji saja. Jadi kalau kita menjual ke PT.Mars itu ada kepastian pasarnya. Terkait pemasarannya juga mudahji. Jadi tinggal dibawa kemudian ditimbang kemudian kita dibayar.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : ya tentunya puas jelas. Puasnya ini kan harganya tinggi. Jadi puas kita. Kalau dulu kan Rp.7000 – Rp.9000. sekarang bagaimana kita tidak puas karena harga sudah hampir Rp.20.000/kg.

Pertanyaan selanjutnya disini apa kemitraan ini disukai oleh informan? Jawab informan: itu kan kita tidak menjemur miki' tinggal dipetik kemudian dibelah, dibersihkan jadi tinggal dibawa. Itu bagusya. Kalau yang tidak disukai tidak adaji. Saya suka semua ji. Kemudian juga penyuluhan untuk tambahan ilmu. Kita suka karna kita tambah pengalaman.

Keluhan selama bermitra dengan PT.Mars? jawb informan :ya waktu dulu harga kakao Rp.7000 kan semua itu anggota mengeluh tapi sekarang selama ini naik. Jadi tidak adami keluhan.

Saran informan terhadap Perusahaan mitra?. Maunya kita itu harganya Rp.20.000 lah kan enakmi masyarakat itu. Harus stabil. Coba bisa di kontrak itu. Kan pernah saya minta toh bilang kontrak mi satu tahun Rp.15.000 toh tapi tidak mau juga PT.Mars. jadi berapa mi itu hasilnya dari sana ya itumi yang dikasiki. Itu saja kita minta jangan kasi turun lagi harga, karena kalau turun harga kecewa lagi petani. Maunya kita naik ke atas toh.

Tanggal Pengambilan Data : 11 Oktober 2023
Waktu Pengambilan Data : 15.56 – 16.32
No. HP Informan : 085 215 514 468
Alamat Informan : Dusun pepuro utara 3

Identitas Informan 17 :

1. Nama : Jihan
2. Umur : 41 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : SD
5. Agama : Islam

6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan ; Serabutan
8. Lama Berusahatani : 25 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 5 Orang
10. Jumlah Tanggungan : 4 Orang
11. Lama Bermitra : 11 Tahun
12. Luas Lahan : 1 ha
13. Status Kepemilikan Lahan : milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 400 m
15. Jarak Rumah ke PT ; 400 m
16. Nama Kelompok Tani : Triwana Lestari
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 10 Tahun

Pada hari Rabu, tanggal 11 Oktober 2023, peneliti berkunjung ke rumah bapak Jihan (informan) untuk melakukan pengambilan data. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : Semenjak berdiri pabriknya PT.Mars tahun 2012. Waktu itu tidak ada tandatangan kontrak. Kita sudah langsung bisa menjual ke sana. Karena waktu dulu itu harga biji kering dengan biji basah lebih menguntungkan biji basah dulu. Saya menyepakati untuk mengikuti kemitraan waktu itu karena ada nilai lebihnya seperti harga pembeliannya lebih tinggi, karena kalau kita hitung-hitung itu lebih menguntungkan kalau kita jual biji basah. Adapun persyaratan dalam bermitra yaitu ikut dalam kelompok tani, karena kalau kita tidak masuk dikelompok tani kita tidak bisa menjual ke PT.Mars.

Pertanyaan selanjutnya bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan: sudah semenjak mereka datang disini. Jadi saya tahu sendiri kan sempat pas pembangunannya kami sempat kerja disitu dulu, waktu mulai tahap-tahap Pembangunan.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan lanjutan mengenai mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars?. jawab informan : tidak capek kita menjemur. Karena biasanya juga kalau musim coklat itu jelas biasanya musim hujan juga disitu lagi kesulitannya masyarakat. Pokoknya setiap musim coklat itu panen rayanya sudah pasti itu musim hujan. Makanya lebih bagus jual biji basah. Tentunya juga jaraknya dekat dari sini sekitar 400 m.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Kalau dulu kan dimainkan harganya sama pembeli diluar seperti pengepul/tenggulak itu. Kenapa saya bilang begitu karena kalau menjual ditempat lain beda lagi harganya begitu terus tidak pernah sama. Makanya saya bilang ada permainan harga. Kalau di Perusahaan ini satu semua harganya. Kalau ada perubahan harga itu diinformasikan kepada masyarakat atau ketua kelompok tani.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan untuk bermitra dengan PT.Mars?. jawab informan: ya seperti itu yang sudah saya tanyakan seperti karena jaraknya dekat, kemudian keuntungan harga pembeliannya juga agak lumayan ketimbang dijual ke tempat lain.

Manfaat yang diperoleh informan selama menjalin kemitraan dengan PT. Mars? Jawab informan : kalau manfaatnya mau dibilang ada tidak karena keuntungan kan keuntungannya dia juga namanya Perusahaan. Tidak mungkin dia mau lakukan itu kalau tidak ada untungnya kan. Kalau untuk manfaat itu kayaknya

tidak ada sampai detik ini. Karena kita masyarakat yang dikeluhkan hanya masalah pupuk.

Kemudian peneliti memberi pertanyaan mengenai pelayanan apa saja yang informan peroleh dari kemitraan ini? Jawab informan : ya seperti penyuluhan apalagi sekarang ini kurang biji. Kemarin juga itu ada penyuluhan bagi kita yang sudah bermitra dengan PT.Mars diberikan pemahaman dikasi tahu kenapa coklat kurang begini kan mereka juga meneliti kan Perusahaan. Penyuluhan ini membahas mengenai untuk mendapatkan hasil yang memuaskan itu ji saja kalau dari mereka. Cuman sampai saat ini kan mungkin kita dengar dari teman-teman lain mengeluh juga kan karena walaupun kita bermitra dengan PT.Mars dikasi tahu masukan-masukannya karena banyak orang-orang pintarnya PT.Mars mengenai coklat tapi tidak ada yang memuaskan karena waktu kita menanam tanaman kakao yang masih lokal jangankan 1 hektar 25 are saja sudah bisa tembus sampai 7 karung tapi sekarang tidak sampai. Penyuluhannya juga biasanya langsung turun ke kebun mereka melihat keadaan kebun misalnya pH tanah, cara pemupukan, pengendalian hama, teknik sambung. Jadi pihak Mars yang turun langsung. penyuluhan dan pembinaan ini dilakukan biasanya tidak menentu. Ituji kalau misalnya ada kendala-kendala di kebun. Seperti kami itu kalau ada pengaduan-pengaduan dari petani baru mereka turun lagi melihat apa-apa keluhannya petani. Bagaimana dia carikan solusinya. Seperti kemarin itu kurang coklat buah kemudian mereka berikan kami solusi itu bahwa ini coklat kalau satu jenis saja kurang buahnya, makanya diberikan solusi untuk melakukan sambung samping dengan beda varietas atau klon kayaknya untuk kawin silang begitu. Jadi pemahaman-pemahaman seperti ini sangat membantu bagi petani.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan mengenai apakah ada bantuan-bantuan yang diberikan PT.Mars selama menjalin kemitraan? Jawab informan: kalau menurut saya tidak ada. Tapi kalau tetangga atau teman-teman yang tidak mampu biasa dikasi tempat pembuangan seperti WC. Ada juga seperti tenda, kursi untuk masyarakat disini pakek kalau ada acara. Adaji bantuannya seperti itu.

Kita juga ada bantuan berupa premi dalam bentuk pupuk, racun yang kita ambil dari PT. Mars. Makanya saya bilang tadi itu kalau mau dibantu tidak ada. Karena kan pakek keuntungannya dia sendiri juga kan. Cuman dia kan yang ambilkan kita barang. Kan kita ditanya dulu apa yang mau diambil dengan premi yang sudah terkumpul dalam satu kali musim itu. Jadi kalau sedikitji kita masukkan biji ke sana sedikit juga premi yang didapaat. Pupuk yang dominan biasa didapatkan itu pupuk merek foska, NPK Pelangi. Racun merek alika. Kita juga dikasi kapur begitukan. Tergantung yang kita inginkan. Jadi sebelum ada itu barang, ketua kelompok tani turun ke anggotanya kemudian dia catatmi apa yang kita mau ambil sesuai dengan premi kita. Premi ini disalurkan dua kali dalam setahun 2-3 bulan sebelum panen. Premi ini kita ambil di rumahnya kolektor. Jadi semua keluhan itu kita tanya ke kolektor karena dia yang menaungi/menyimpan aspirasi kelompok, nanti dia yang laporkan ke PT. Mars. Melalui ketua kelompok juga.

Terkait permodalan dari PT.Mars itu tidak ada. Sebenarnya itu maunya masyarakat. Tapi tidak ada.

Terkait info harga biasanya di infokan melalui group WA dari Pihak Mars. Intinya kalau naik harga atau turun harga baru kita dikasi tahu, kalau kita juga setiap hari bertanya ya dikasi tahu juga.

Hak dan kewajiban informan sebagai petani kakao mitra? Jawab informan: kalau mengenai hak menurut saya tidak ada ji. Apalagi seperti saya bilang tadi kalau kita menjual dikasi kebebasan, tidak ada keterikatan begitu. Jadi ya kalau hak tidak

adaji. Kalau kewajiban sebagai petani mitra yaitu ya seperti coklat yang dibeli itu coklat yang bersih, bagus. Kemudian kalau misalkan hari ini sudah dibelah itu coklat harus 1 x 24 jam dijual ke Mars. Jadi kalau lebih dari 1 x 24 jam dia tidak beli mi itu. Jadi kalau tidak salah itu ada hitungan persentasenya kalau sekian persen itu kalau tidak salah 20, sekian persen dari sekian gram. Dari 1000 gram itu di jadikan sampelnya. Jadi kalau kita jual kakao dalam 1 karung diambil sampelnya itu 1000 gram. Nah kalau kotorannya diatas minimal 2,50% dikasi kurang berat bijinya lagi.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : kalau yang kita rasakan kepuasan itu cuman dari harga biji saja. Kalau kurang juga biji biasa kurang juga pelayanannya nah itu yang bikin kita tidak puas. Pelayanannya itu agak lama. Kan kalau kurang biji masuk karyawannya kan juga cuman 1 orang ji. Tapi kalau banyak biji ya bagus ji juga pelayanannya. Karena banyak juga karyawannya yang kerja cepat juga.

Pertanyaan selanjutnya disisi apa kemitraan ini disukai oleh informan? Jawab informan: ituji karena harga yang sangat lumayan harganya dari pada ditempat lain. Kemudian tidak capek juga menjemur. Kalau tidak disukai tidak adji. Intinya menguntungkan saja. Tapi lebih bagus lagi kalau disetarakan harganya. Kan semua harga bahan-bahan kebutuhan sehari-hari itu naik semua kalau bisa itu biji coklat dikasi naik juga harganya. Karena kalau diperhitungan dengan kebutuhan sehari-hari dengan biji coklat 1kg itu tidak sesuai juga dengan hitungannya begitu, karena perawatannya juga susah.

Keluhan selama bermitra dengan PT.Mars? jawab informan: ituji kalau kurang buah agak lama juga pelayanannya itu saja. Kalau musim buah banyak buah bagus juga pelayanannya.

Saran informan terhadap Perusahaan mitra?. Harga biji kalau bisa dikasi naik juga. Kalau bisa juga dikasi pupuk gratis selain dari premi ini. Bahkan banyak petani yang beralih dari kakao ke kelapa sawit karena sistem kerjanya sawit lebih mudah daripada kakao. kalau sawit itu misalnya sangat drop turun harganya biar tidak dirawat tidak akan mati atau rusak. nah ketika mahal harga sawit dia rawat itu sawitnya langsung bagus buahnya. Nah itu perhitungannya petani. Kalau kakao itu biar dirawat sebagus-bagusnya hasilnya itu tidak terlalu memuaskan karena ituji kendalanya kalau cuaca ekstrim seperti begini.

Tanggal Pengambilan Data : 11 Oktober 2023
 Waktu Pengambilan Data : 16.40 – 17.08
 No. HP Informan : 087 846 810 150
 Alamat Informan : Dusun pepuro utara 2

Identitas Informan 18 :

1. Nama : Mutiasih
2. Umur : 43 Tahun
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Pendidikan Terakhir : SD
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan : pedagang
8. Lama Berusahatani : 23 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 4 Orang
10. Jumlah Tanggungan : 1 Orang
11. Lama Bermitra : 2 Tahun
12. Luas Lahan : 0,5 ha

13. Status Kepemilikan Lahan : milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 200 m
15. Jarak Rumah ke PT ; 200 m
16. Nama Kelompok Tani : Triwana Lestari
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 3 Tahun

Setelah melakukan wawancara dengan bapak Jihan (informan), peneliti melanjutkan wawancara ke rumah ibu mutiasih. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : kurang lebih sudah dua Tahun. Yang bersepakatan untuk mengikuti kemitraan ini saya sendiri. Isi kesepakatan waktu itu seperti terkait penjualan biji ke sana. Tidak ada tandatangan kontrak kemitraan saat itu. Jadi kalau kita mau menjual sebarangnya toh berapa kita mau kasi masuk, jadi dilayani semua. Jadi tergantung jumlah biji kakao yang kita jual kesana ada point-nya seperti dapat premi. Kesepakatan dilakukan di rumah ini, jadi ketua kelompok tani yang datang. Kalau kesepakatan itu terkait penjualan biji ke kesana. Ada persyaratan dalam bermitra seperti biji yang dibawa kesana itu harus biji yang bagus dan bersih. Harus juga punya ketua kelompok. Harus bergabung dengan kelompok tani. Tidak bisa kita mau masuk-masuk menjual, biar pakai KTP juga tidak bisa kalau tidak ada kelompok taninya. Jadi harus kita terdaftar dengan kelompok tani baru bisa menjual.

Pertanyaan selanjutnya bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan: karena dekat kan, keluarga yang punya tanah. Kan bagus toh harganya cocok sesuai dengan kita punya hasil. Jadi harus ada kelompok tani sebelum menjual kesana. Kalau tidak ada ya tidak bisa. Jadi ada juga kartu penjualan dibuatkan dari PT. Mars. Jadi kita kirimkan data dulu dari kelompok tani, kemudian kita kasi kartu keluarga dan KTP kemudian kita setor ke ketua kelompok taninya. Nah nanti ketua kelompok taninya yang setor ke PT.Mars. jadi bisa mi dibawa itu kartu untuk menjual.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan lanjutan mengenai mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars?. jawab informan : itulah tadi karena harganya cocok. Harganya tinggi dibanding tempat lain. Dekat juga toh. Tidak capek-capek juga kita menjemur. Enak karena kita punya coklat juga bagus toh.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Ya sulit menjemurnya itu, capeknya toh. Harga di tempat lain lebih rendah dari PT.Mars.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan untuk bermitra dengan PT.Mars?. jawab informan : yang mendorong saya kesana itu karena harganya, dekat juga toh. Karena prosesnya cepat.

Manfaat yang diperoleh informan selama menjalin kemitraan dengan PT. Mars? Jawab informan : manfaatnya ya pokoknya baguslah.

Kemudian peneliti memberi pertanyaan mengenai pelayanan apa saja yang informan peroleh dari kemitraan ini? Jawab informan : pelayanannya seperti bisa kita disambungkan kita punya coklat. Bisa juga disambungkan sambung pucuknya. Jadi langsung ke kebun.

Penyuluhan dan pembinaan juga sering dilakukan seperti kita diberikan cara-cara pemupukannya, penyambungan, cara pemangkasannya, pengendalian hama bahkan dikasi racun juga kalau ada pointnya (premi). Kalau penyuluhannya ini baru sekali setahun dilakukan. Penyuluhan dan pembinaan ini dilakukan langsung di

kebun, diperiksa kebun kita. Jadi langsung pihak Mars yang turun. Karena kami juga ini baru-baru bergabung toh. Istilahnya baru ada coklat.

Kemudian peneliti bertanya apakah ada bantuan-bantuan yang informan dapatkan selama bermitra? Jawab informan : ada premi seperti obat-obatan untuk tanaman kakao, pupuk. Ya kalau sudah mencukupi penjualan kita sudah bisa dikasi pupuk. jadi kalau sedikit penjualan sedikit juga premi didapat. Tergantung dari masuknya kita punya biji masuk kesana, berapa puluh kilo toh. Seperti ini baru-baru kami ini belum sampai 1 ton toh. Kayaknya kalau sudah sampai 1 ton itu kayaknya kita dapat pupuk itu. Kalau masih sampai-sampai 100kg – 300kg itu masih dibawah toh kayak Alika kayak macam-macam racun hama. Penyalurannya itu satu kali setahun. karena baru satu kali kita dapat ini. Kami baru bergabung juga. Jadi langsung ketua kelompok tani yang antarkan premi ini. Pupuk yang dikasi merek foska biasa NPK Pelangi. Racun seperti roundup, alika, kapur.

Kita juga bebas menjual tidak terikat harus menjual semua biji kesana. Bisa kita jual ditempat lain. Misalnya ada sedikit kita jemur baru jual. Jadi tergantung kualitas coklat. Kalau info harga dari PT. Mars biasa didapat dari ketua kelompok tani. Biasa juga kita kan punya sepupu kerja disana jadi biasa kita tanya berapa harga hari ini. Kalau permodalan tidak ada dikasi dari pihak Mars.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : puas sudah. Puas soal harganya. Pelayanannya juga baik. Pokoknya baguslah. Biasa juga kalau hari-hari besar biasa kita dikasi daging qurban. Untuk akhir-akhir ini bagus harga berkisar Rp.18.000, mungkin karena naik dollar jadi naik juga harga.

Pertanyaan selanjutnya disisi apa kemitraan ini disukai oleh informan? Jawab informan: masalah harganya saja itu. Harganya lumayanlah. Seperti kemarin itu harga hampir Rp.20.000/kg. jadi begitu kalau kurang coklat tinggi harga. Kalau panen raya harga turun berkisar Rp.13.000 – Rp.14.000/kg. kalau tidak disukai itu tidak ada, disukai semualah artinya tidak adaji yang dipersulit toh. Bagus semuaui pelayanannya. Karung juga kita dikasi dari sana kalau mau menjual.

Terkait keluhan yang informan rasakan selama menjalin kemitraan? Jawab informan : kalau keluhan kayaknya tidak ada, cuman itu keluhan kalau turun harga. Petani kan begitu, maunya tinggi harga. Seperti pupuk saat ini langka. Kita mau beli pupuk susah artinya pupuk belum tersedia toh. Ituji saja kendalanya.

Apa saran informan terhadap Perusahaan mitra? Jawab informan: mungkin kalau saran saya tidak berikan karena baru bermitra.

Tanggal Pengambilan Data : 11 Oktober 2023
Waktu Pengambilan Data : 17.12 – 17.34
No. HP Informan : 085 255 792 538
Alamat Informan : Dusun pepuro utara 2

Identitas Informan 19 :

1. Nama : Munakip
2. Umur : 70 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : SMP
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Petani
7. Pekerjaan Sampingan : pedagang
8. Lama Berusahatani : 35 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 6 Orang

10. Jumlah Tanggungan : 1 Orang
11. Lama Bermitra : 2 Tahun
12. Luas Lahan : 1^{1/2} ha
13. Status Kepemilikan Lahan : milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 500 m
15. Jarak Rumah ke PT : 500 m
16. Nama Kelompok Tani : Triwana Lestari
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 5 Tahun

Setelah melakukan wawancara dengan ibu Mutiasih (informan), peneliti melanjutkan wawancara ke rumah bapak munakip. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : saya sudah lebih satu tahun mungkin sudah ada dua tahunan bermitra dengan PT.Mars. yang bersepakat untuk bermitra waktu itu bapak sendiri. Tidak ada tandatangan kontrak kemitraan, cuman kita menjual kesana saja. Jadi harus masuk kelompok tani dulu sebelum menjual ke Mars. Kelompok tani yang kasi kita karung juga kalau misalnya kita mau menjual kesana. Kemudian peneliti bertanya apakah ada persyaratan dalam bermitra? Jawab informan? Apa syaratnya, tidak adaji.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars?. jawab informan : ya kalau musim hujan itu kan kita tidak bisa menjemur, jadi kita menjual yang mentah saja. Biasanya musim hujan coklat banyak.

Pertanyaan selanjutnya bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan: saya tahu dari anakku yang sudah kerja disana, sudah belasan tahun. Jadi kita dulu menjual kesana toh sebelumnya ikut kelompok tani, baru kelompok tani itu memberi tahu nanti kalau kita menjual tidak boleh keluar harus ke PT.Mars begitu. Kan selalu juga dikasi tahu harga didalam handphone oleh PT.Mars lewat SMS. Dia bilang, bulan ini sampai tanggal sekian segini harga bilanganya begitu. Jadi kita tahu harga begitu. Enak juga karena harganya lebih tinggi daripada tempat lain.

Pertanyaan selanjutnya mengenai sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Ia. Kita sulit kalau musim hujan itu coklat sampai rusak hitam tidak bisa kita jual kalau belum kering. Kalau sekarang kan enak biar hujan biar panas tetap bisa menjual.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan untuk bermitra dengan PT.Mars?. jawab informan: ya seperti tadi sudah dijelaskan dan penghasilan yang didapat bagus tinggi.

Manfaat yang diperoleh informan selama menjalin kemitraan dengan PT. Mars? Jawab informan : dapat harga yang bagus, karena jarang orang beli yang mentah disini cuman PT.Mars yang saya tahu. Tidak ada saya tahu yang diluar sana mau beli yang basah toh. Kalau mau dijual juga dekat ini tinggal lurus ini.

Kemudian peneliti memberi pertanyaan mengenai pelayanan apa saja yang informan peroleh dari kemitraan ini? Jawab informan: yang biasanya ditolak coklatnya kalau kotor. Tapi selama ikut pertemuan, ikut rapat dimana-mana kan biasa diajar jadi sekarang tidak ada penolakan. Kalau misalnya kalau ditolak biasa didalam pertemuan kita bilang kenapa begini pak ditolak. Kalau dapat dipertemuan kayak begini bisa kita tegur. Jadi kalau menjual itu harus bersih kita buang kotorannya. Airnya juga tidak boleh jatuh lah. Kita juga dapat premi seperti alika, ada itu lagi sejenisnya. Kalau pupuk belum. Premi ini disalurkan biasa dua kali dalam

setahun. biasa kita ambil dirumah ketua kelompok tani. Kalau premi ini baru racun didapat. Jadi tergantung dari penjualan. Semakin banyak kita menjual semakin banyak kita dapat. Oh pernah juga kita dapat pupuk satu kali satu sak barangkali.

Hak dan kewajiban informan sebagai petani kakao mitra? Jawab informan: iya hak kita begitu. Kan kita punya hak menjual ke PT.Mars. kalau kewajiban itu biji yang dibawa kesana harus bagus, kalau tidak bagus kan dikontrol di tempatnya. Kalau kotor sekali itu di tolak. Tapi kalau sedikit ji kotorannya dipotong beratnya.

Kemudian peneliti bertanya apakah ada kegiatan penyuluhan dan pembinaan yang dilakukan PT. Mars? Jawab informan: iya sering. Seperti kemarin datang penyuluhan ke kebun. Jadi langsung ke kebun dia turun tangan, bilang ini mau di stek ini rusak begitu. Diajarkan juga penyambungan, pemupukan biasa begitu. Tidak menentu itu diadakan. Kadang dalam satu tahun tidak pasti, tidak menentu. Biasa juga diadakan penyuluhan di ketua kelompok tani. Jadi langsung PT.Mars yang turun langsung adakan penyuluhan.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : iya puas. Pelayananannya baik kan disana. Ramah-ramah orangnya. Kalau tidak puas tidak ada.

Pertanyaan selanjutnya disisi apa kemitraan ini disukai oleh informan? Jawab informan: disuka semua lah. Seperti harganya kayak kemarin kan sudah naik. Kalau yang tidak disukai tidak ada.

Terkait keluhan yang informan rasakan selama menjalin kemitraan? Jawab informan : tidak ada keluhan. Kalau ada coklat kita jual. Kalau tidak ada ya tidak.

Apa saran informan terhadap Perusahaan mitra? Jawab informan: mau kita kasi saran na sudah pintaran dia disana. Apa mau kita sarankan. Kalau harga kita tidak bisa karena dia juga tunggu dari atas dari pusat. Jadi saran tidak ada. Sudah bagus.

Tanggal Pengambilan Data :Kamis, 12 Oktober 2023

Waktu Pengambilan Data : 16.28 – 16.54

No. HP Informan : 082 394 327 327

Alamat Informan : Lembah Bahagia 1

Identitas Informan 20 :

1. Nama : Dede Herlis
2. Umur : 54 Tahun
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Pendidikan Terakhir : SD
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Pedagang
7. Pekerjaan Sampingan : petani
8. Lama Berusahatani : 30 Tahun
9. Jumlah Anggota Keluarga : 4 Orang
10. Jumlah Tanggungan : -
11. Lama Bermitra : 11 Tahun
12. Luas Lahan : 3,5 ha
13. Status Kepemilikan Lahan : milik pribadi
14. Jarak Rumah ke Lahan : 1 km
15. Jarak Rumah ke PT : 500 m
16. Nama Kelompok Tani : Kakao Mandiri
17. Umur kakao yang dibudidayakan : 10 Tahun

Pada hari Kamis tanggal 12 Oktober 2023, peneliti berkunjung ke rumah bapak lalu gappar (informan) untuk melakukan pengambilan data. Terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti. Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai sejak kapan informan menjalin kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan : saya bermitra dengan PT.Mars semenjak berdirinya. Yang bersepakat bermitra waktu itu saya sendiri. Saya bersepakatan bermitra dengan PT.Mars karena kayaknya lebih tinggi harganya kakao basah dibanding jual kering. Kesepakatan kemitraan waktu itu di rumah pak dusun (ketua kelompok tani). Kesepakatan waktu itu terkait penjualan biji basah kakao.

Pertanyaan selanjutnya bagaimana informan mendapatkan informasi terkait kemitraan dengan PT. Mars?. Jawab informan: kan didengar memang, ada Pembangunan disana kemudian harus jual kesana begitu. Kita juga dikasi tahu dari pak dusun untuk menjual biji kakaonya ke PT.Mars. Kita harus gabung dulu ke kelompok tani (kakao mandiri) baru bisa menjual kesana.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan mengapa informan memilih untuk menjalin kemitraan dengan PT.Mars?. jawab informan: ya karena disana enak, tinggi harganya dibanding kering. Ya terutamanya dekat dari rumah. Tidak perlu juga susah-susah menjemur. Tinggal dijual.

Pertanyaan selanjutnya sebelum menjalin kemitraan dengan PT.Mars mungkin ada permasalahan atau kesulitan yang dihadapi? Jawab informan: iya ada kesulitan. Kalau dijemurnya kalau tidak ada panas jadinya hitam, jadi susah untuk dijual. Yang pastinya harganya murah.

Pertanyaan selanjutnya apa yang mendorong informan untuk bermitra dengan PT.Mars?. jawab informan: tidak perlu lagi menjemur, lebih enteng daripada jual biji kering.

Manfaat yang diperoleh informan selama menjalin kemitraan dengan PT. Mars? Jawab informan: manfaatnya ada. Tapi begitu saja saya tidak tahu menjelaskan.

Kemudian peneliti memberi pertanyaan mengenai pelayanan apa saja yang informan peroleh dari kemitraan ini? Jawab informan: ya ada. Seperti itu karungnya yang dipakai harus dari yang disediakan PT.Mars. tidak boleh pakai karung yang lain. Karyawannya juga bagus bagus saat kita menjual kesana.

Selanjutnya peneliti memberikan pertanyaan mengenai apakah ada penyuluhan dan pembinaan bagi petani mitra PT.Mars? jawab informan: kayaknya tidak ada. Cuman ada itu pernah dia lihat kebunnya terus dia bilang kebunnya bagus cuman itu. Kalau sosialisasi-soisalisasi begitu tidak ada dari PT.Mars. Cuman kan kebun ku itu dikontrak sama PT.Mars, jadi selalu datang dia. Dia kontrak itu 2 hektar. Ini sudah jalan ke tiga kali kontraknya. Kontraknya itu setiap tahun. Jadi kebunnya dikontrak untuk dipakai meneliti saja. Seperti penggunaan racun terhadap pengendalian hama. Tapi tetap buahnya diambil sama saya. Jadi kebunnya itu dipakek penelitian terkait hamanya seperti itu. Itu juga penyambungan kan, sambung samping. Kan kebun kakao ku itu disambungkan sama pihak PT. Mars melalui pak dusun (ketua kelompok tani). Jadi tidak langsung dari PT. Mars kesaya , tapi ke pak dusun dulu baru pak dusun ke kebun. Jadi suruh yang anggota dari PT.Mars begitu.

Kemudian peneliti bertanya apakah ada bantuan-bantuan yang diperoleh informan sebagai petani mitra PT.Mars? jawab informan: kalau bantuan-bantuan tidak ada, tapi kalau premi ada. Jadi setiap satu kali setahun baru dikasi preminya. Preminya dalam bentuk pupuk, racun juga kalau dalam bentuk uang tidak ada. Jadi lebih enak lah menjual ke PT. Pupuk yang diberikan itu foska, Pelangi. Racun alika.

Jadi preminya ini diambil di pak dusun (ketua kelompok tani). Kalau PT.Mars tidak langsung ke saya tapi melalui pak dusun dulu baru diarahkan ke kelompoknya begitu. Jadi lebih enak jual langsung ke PT.Mars dari pada ketempat lain karena harganya juga mahal. Lebih untung juga karena ada premi juga daripada jual ke tengkulak.

Kemudian peneliti bertanya apakah ada permodalan yang diberikan oleh pihak Perusahaan ke petani mitranya? Jawab informan: kalau permodalan tidak ada. Sempat saya minta juga kan sama itu anggota-anggota PT.Mars tapi tidak ada. Jadi cuman itu premi saja. Menurut saya juga dari premi ini tidak cukup. Kalau dari premi ini saya biasa dapat 2 sak kalau racun alika 3 yang ukuran kecil.

Terkait perkembangan harga itu biasa dikabarkan melalui group WA, misalnya hari ini harga kakao sekian. Ada juga di SMS.

Terkait pelayanan yang diberikan PT.Mars apakah informan puas/tidak puas?. Jawab informan : ya puas. Karena dari harganya tinggi kalau jual kering lebih murah. Jadi kalau menurut saya puas meanjual selama ada PT.Mars. pelayanan karyawannya juga ramah-ramah.

Pertanyaan selanjutnya disisi apa kemitraan ini disukai oleh informan? Jawab informan: yang disukai dari segi penjualannya. Ya itu karena lebih tinggi harganya. Tidak susah lagi, kan biji basah langsung dijual tidak perlu harus dijemur lagi. Kalau yang tidak disukai tidak ada. Ya suka semua.

Terkait keluhan yang informan rasakan selama menjalin kemitraan? Jawab informan : ada keluhannya. itu kalau lagi murah harga bijinya. Sempat itu Rp.8.000/kg paling murah Rp.10.000/kg nah itu yang tidak disuka. Sekarangkan hampir Rp.20.000.

Apa saran informan terhadap Perusahaan mitra? Jawab informan: yang penting jangan turun harga kakaonya. Diberikan juga bantuan pupuk lagi karena kurang. Harusnya itu ada bantuan pupuk lagi biar ke petani enak tidak susah apalagi sekarang kan susah pupuk.

Tanggal Pengambilan Data : 20 Oktober 2023
Waktu Pengambilan Data : 09.25 – 10.20
No. HP Informan : 081 144 810 46
Alamat Informan : -

Identitas Informan 21:

1. Nama : Pak Anto
2. Umur : 37 Tahun
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Pendidikan Terakhir : S1
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan Utama : Bean Buyer PT.Mars (Lutim & Sulteng)
7. Pekerjaan Sampingan : -
8. Posisi / bidang di PT. Mars: Anggota SUSO (Sustainable and SOurcing)

Pada hari Jumat, 20 Oktober 2023. Peneliti berkunjung ke kantor Mars Cocoa Academy. Tarengge, Luwu Timur untuk melakukan wawancara. Sebelumnya peneliti terlebih dahulu meminta izin ke pihak Perusahaan terkait izin untuk pengambilan data dan informan yang akan diwawancarai. Setelah mendapatkan persetujuan dan mendapatkan informan. Kemudian peneliti memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud tujuan kedatangan peneliti.

Pertama-tama peneliti memberikan pertanyaan mengenai apa yang menjadi dasar pendirian pabrik/buying station di daerah tersebut? Jawab informan: Sebenarnya, awalnya MARS itu lebih ingin mendekatkan proses wet bean (biji

basah) menjadi dry bean (biji kering) di upcountry atau didaerah. Jadi kenapa ditempatkan didesa tersebut, kemarin itu sebelumnya awalnya disurvei dimana posisinya kemudian kebetulan juga ada pemilik lahan yang ingin menyewakan lahannya jadi MARS ambil itu. Dasarnya itu sih sebenarnya lebih mendekatkan processingnya ke sumber kakao. kalau disini kan istilahnya posisinya itu berada di Tengah-tengah antara Sulawesi Tenggara, Luwu Utara, Sulawesi Tengah. Jadi posisinya itu berada ditengah jadi strategis. Strategis untuk bagaimana memaksimalkan biji basah yang akan diproses. itu saja dasarnya hanya itu untuk mendekatkan prosesnya di sumbernya. Pabrik Mars di Wotu berdiri pada Tahun 2012 oleh bapak Frank selaku pemilik MARS Global. Sebelum mendirikan pabrik didaerah tersebut, awalnya PT.Mars melakukan pembelian biji kering tempatnya semacam outlet yang tidak jauh dari lokasi pabrik sekarang. Setelah pabrik PT.Mars berdiri ditahun 2012 sudah mulai melakukan pembelian biji kakao basah.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan selanjutnya mengenai apakah pihak dari Perusahaan yang mencari petani untuk bermitra? Jawab informan: betul. Jadi, disini lain kita di petani pasti harus melakukan sosialisasi bagaimana apa yang akan kita rencanakan itu harus sampai di petani, terutama terkait dengan model sistem pembeliannya seperti apa itu harus sampai di petani dulu. Jadi awalnya untuk mengajak petani ya cukup challenge juga atau tantangan. Tantangannya ini terkait dengan petani belum terbiasa melakukan penjualan biji kakao basah. Kan dulu istilahnya petani sering mengeringkan biji kakaonya dirumahnya. Nah sedangkan kita ini ingin prosesnya sedikit berbeda. Kita beli biji kakao basah kemudian dikeringkan proses di pabrik seperti itu. Jadi harus sosialisasi dulu ke petani. Sosialisasi ini banyak hal yang sebenarnya dilakukan pada aktivitas petani misalnya dalam hal pembelian, kita juga ada pendampingan. Jadi kalau sosialisasinya terkait dengan site yang jelas itu untuk optimalisasi bagaimana proses itu bisa berjalan maksimal tentunya membutuhkan bahan baku yang mencukupi. Jadi, sosialisasinya lebih kepada bagaimana perawatan kebun, kemudian diikuti tadi sosialisasi terkait pembelian biji basahnya sistemnya seperti apa pembayarannya atau pengirimannya atau waktu pengirimannya seperti itu. Jadi kita di awal-awal itu agak menantang untuk merubah mindsetnya petani / pemikirannya untuk merubah kebiasaan mereka dari yang awalnya menjual kering kemudian kita ajak mereka untuk menjual biji basah. Jadi itu butuh proses tahapan-tahapan sehingga bisa sejauh ini tahun 2023 petani kelihatannya sudah nyaman kalau menjual biji kakao basah daripada biji kakao kering yang dimana dijemur sendiri butuh proses 2-4 hari baru mereka terima uangnya. Nah kalau petani jual biji basah hari itu juga sudah bisa mendapat hasilnya begitu.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan lanjutan mengenai bagaimana proses mekanisme pelaksanaan kemitraan antara petani dengan PT.Mars? Jawab Informan: sebenarnya kemitraan itu dari kami PT.Mars dengan petani itu tidak ada keterikatan. Yang ada itu hanya persyaratan seperti ketika petani mengikuti program sertifikasi (RA) disitu untuk proses registrasi mereka harus bertandatangan kemudian harus mengikuti beberapa pasal-pasalnya juga di Lembaga Raintforest Alliance. Jadi kalau misalkan mereka melakukan pelanggaran diluar dari standar-standar sertifikasi petani akan mendapatkan semacam surat teguran seperti itu. Contoh kalau sertifikasi itu terkait dengan penggunaan racun. Nah ada racun-racun tertentu yang bahan aktifnya itu tidak dianjurkan oleh persyaratan RA. Jadi ketika petani melakukan itu melanggar, maka petani akan menerima surat teguran. Bahkan sanksi terberatnya mereka harus keluar dari program sertifikasi tersebut. Tapi kalau dari sisi PT.Mars mereka tidak terikat, mereka bebas. Meskipun mereka teregister ke PT.Mars itu

mereka bebas. Mereka bisa menentukan pilihannya sendiri mau menjual biji basah mau menjual biji kering ke tempat lain. Tapi itu tadi karena kita dekat dengan mereka dan mereka punya ikatan dengan staf-staf pendamping mau tidak mau mereka menjual biji basah ke kita seperti itu.

Kemudian peneliti bertanya seperti apa sertifikasi (RA) ini? Jawab informan: kalau sertifikasi itu lebih kepada bagaimana kita menjamin mutu biji yang kita beli. Karena ini coklat atau kakao yang kita produksi konsumen tersebar kan ada di Eropa. Di Eropa itu sendiri mereka membutuhkan legal atau legalcy, apakah produk yang diproduksi ini aman untuk dikonsumsi. Jadi kenapa tadi ada yang namanya Lembaga Raintforest Alliance (RA) itu kalau dari sisi Scope nya mereka itu di beberapa hal termasuk lingkungan, sosial, kemudian ekonomi petani. Dia masuk ketiga aspek itu. Sehingga apa yang bersentuhan dengan itu terkait dengan deforestasi misalnya pembukaan lahan hutan lindung segala macam. Itu tidak boleh petani melakukan pelanggaran, melakukan pembukaan lahan hutan lindung seperti itu. Nah itu diatur oleh aturan RA itu sendiri. Jadi Perusahaan seperti PT.Mars yang multinasional seperti ini mereka harus juga mengikuti apa yang ada di aturan global seperti itu. Dan itu bukan hanya di kakao tapi di sawit pun begitu. Jadi petani lebih terikatnya ke situ. Kalau petani dengan PT.Mars mereka bebas. Kalau mereka tidak menjual biji basah tidak ada sanksi juga buat mereka begitu.

Kemudian peneliti bertanya apa apa yang dilakukan petani didalam sertifikasi RA ini? Jawab informan: jadi kalau sertifikasi itu, ada pasal-pasal nya. Garis-garis besarnya saja yang saya kasi tahu. Terkait dengan standar sertifikasi seperti penggunaan pestisida kemudian bagaimana petani melakukan perawatan kebun itu harus memakai APD (Alat Pelindung Diri) seperti pakai kacamata, penutup kepala, pakaian khusus pada saat petani melakukan penyemprotan begitu. Kemudian terkait dengan lingkungan. Petani itu kalau mau ikut standar RA kalau yang memiliki kebun dibantaran Sungai itu minimal 10 atau 8 meter dari bantaran Sungai mereka tidak boleh tanami tanaman kakao itu untuk mencegah erosi. Kemudian petani juga tidak dianjurkan untuk bercocok tanam di area kawasan hutan lindung. Terkait dengan penggunaan pestisida, petani tidak dianjurkan menggunakan pestisida yang istilahnya ada bahan negatifnya itu dilarang. Itu garis-garis besarnya. Kemudian petani juga tidak boleh melakukan pencampuran biji. Misalnya petani mendaftarkan 1 hektar luas lahannya nah kemudian kebun yang satunya lagi ada di kawasan hutan. Jadi ketika dia menjual, kebun yang dikawasan hutan ini tidak boleh dimasukkan kedalam kebun yang satunya ini. Artinya tidak boleh dia diklaim sebagai biji RA atau biji sertifikasi. Jadi yang bisa diklaim hanya kebun yang didaftarkan. Kebun yang dikawasan tadi itu tidak bisa. Kalau petani melanggar akan dikasi surat teguran, kemudian sanksi yang terberat itu akan dikeluarkan dari program. Kemudian peneliti bertanya apabila dikeluarkan apakah petani tersebut tidak dapat menjual lagi ke PT.Mars? jawab informan: kalau menjual masih bisa cuman dia statusnya hanya teregister jadi petani non-sertifikasi. Jadi masih bisa menjual. Tapi untuk menjadi sertifikasi lagi itu dia harus ikuti kembali aturan-aturan yang sudah ditetapkan begitu.

Kemudian peneliti bertanya apa perbedaan petani sertifikasi (RA) dengan petani non-sertifikasi? Jawab informan: yang paling membedakan itu dari sisi petani model perawatannya, perawatan kebun. Kemudian kebiasaan keseharian mereka di kebun. Nah kalau petani yang sertifikasi mereka tentunya sudah paham dan harus menerapkan prinsip-prinsip sertifikasi tadi. Contohnya kalau menyemprot harus menggunakan APD. Kalau petani non-sertifikasi mungkin sembarangan saja mungkin dia tidak menggunakan APD seperti itu. Kalau yang membedakan petani

sertifikasi dan petani non-sertifikasi kalau dari sisi PT. Mars. Petani sertifikasi itu ketika menjual biji mereka akan dapat premium dari penjualan bijinya tadi seperti itu. Per 1kg biji basah itu akan dapat premi. Kalau yang non-sertifikasi mereka tidak dapat premium. Kalau premi ini relative. Jadi kalau terkait premi itu minimal 67 dollar per ton itu. Jadi premi ini dalam bentuk bahan input seperti pupuk, pestisida kemudian kadang juga bibit sambung pucuk begitu. Untuk pendistribusiannya idealnya dua kali dalam setahun tergantung kadang juga teknisi dilapangan ada challenge biasanya itu satu tahun sekali tapi idealnya itu dua kali setahun.

Kemudian peneliti memberi pertanyaan mengenai bagaimana isi perjanjian yang mengikat didalam kemitraan? Jawab informan: kalau PT.Mars dengan petani itu. Itu ada form pendaftaran atau form registrasi itu yang mereka tandatangani. Yang pertama itu kan ada syarat-syaratnya untuk bergabung seperti minimal petani punya lahan 0,5 hektar kemudian yang kedua bukan lahan di area kawasan hutan lindung, kemudian yang ketiga lahan tersebut sudah produksi, kemudian yang keempat petani harus mengikuti aturan yang ada termasuk aturan-aturan yang ada di RA sertifikasi. Seperti itu. Kalau kemitraan misalnya melanggar, tidak menjual biji basah misalkan ke PT.Mars ya secara tidak tertulis itu ada misalkan petani satu, dua, tiga tahun tidak menjual misalkan itu kita akan keluarkan dari petani register. Kita akan keluarkan kemudian kita akan gantikan dengan petani baru seperti itu. Kalau dibidang kemitraan itu bebas aktif seperti itu. Jadi mereka bebas tapi harus aktif. Aktifnya itu menjual ada transaksi jual-beli itu harus ada.

Pertanyaan selanjutnya bagaimana kepatuhan kedua belah pihak atas perjanjian kemitraan? Jawab informan; dia tidak di atur sama PT.Mars. tidak serinci itu. Dia hanya form registrasi itu saja. Jadi mengisi form registrasi setelah itu sudah dapat menjual. Cuman kalau mau dapat premi itu harus ikut sertifikasi RA tadi.

Kemudian peneliti bertanya lagi, kemarin ketika melakukan wawancara dengan petani. Kata petani kalau mau menjual ke PT.Mars harus masuk ke kelompok tani dulu apakah benar pendapat ini? Jawab informan: sebenarnya pemahaman petani itu bisa juga kita luruskan. Sebenarnya basicnya kita itu bukan kelompok tani, individu petani. Cuman, untuk program-program kita untuk memudahkan terkadang memang kita harus link kan mereka dengan Dinas dengan pemerintah. Nah kalau kita bahas terkait regulasi pemerintah, terutama kalau kita misalkan memfasilitasi petani tersebut untuk akses ke bahan input ke pupuk subsidi itu mereka harus berkelompok. Kenapa ada anggapannya petani kalau masuk di PT.Mars itu harus berkelompok dulu. Sebenarnya tidak tapi di program-program tertentu untuk bisa mereka mudah akses pupuk ya mereka harus berkelompok karena program kita yang swasta sangat berkaitan erat dengan program pemerintah juga. Jadi kalau misalkan petani individu-individu tadi belum bisa mandiri misalkan masih membutuhkan kelompok untuk mendapatkan pupuk subsidi. Nah itu harus difasilitasi. Makanya mereka harus berkelompok. Kalau mereka sudah mandiri individu sudah tidak perlu akses ke pupuk subsidi nah itu tidak masalah, mungkin dia dari sisi finansial sudah cukup mapan sehingga mereka kalau mau melakukan pemupukan dikebun mau beli pupuk non-subsidi misalkan seperti itu. Tapi secara regulasi pemerintah sering kita fasilitasi untuk akses ke bahan input jadi kita harus bentuk dia kedalam satu kelompok. Atau biasanya kita gabungkan ke kelompok yang sudah ada. Seperti itu.

Kemudian peneliti memberikan pertanyaan lanjutan mengenai apa hak dan kewajiban petani mitra dan Perusahaan didalam kemitraan? Jawab informan: kalau hak petani kalau dari sisi pelayanan misalkan ketika mereka melakukan penjualan transaksi penjualan biji basah itu harus terlayani dengan baik. Jadi service kita ke

konsumen kita hal itu harus baik ketika service kita ke mereka bermasalah pasti mereka akan komplain. Kalau mereka sudah sering komplain mereka tidak nyaman ya bisa saja mereka lari ke tempat lain atau mereka melakukan penjemuran biji kembali. Kewajiban petani sebenarnya ini tidak mengikat tapi selaku petani yang sadar dan menyatakan dirinya mau bergabung dengan PT.Mars yang pertama itu mereka harus menjual biji basah. Kemudian kalau mereka petani sertifikasi mereka harus mengikuti aturan-aturan yang ada di standarisasi sertifikasi itu. Nah itu kewajibannya. Kemudian standar kualitas biji yang mereka jual itu harus sesuai standarnya kalau tidak sesuaikan pasti di reject. Terkait standar kualitas biji saat ini kita masih pakai standar 6%, maksimal 6% waste atau sampahnya. Dibawah 6% itu masih kita terima kalau di atas itu kita minta petani untuk di cleaning ulang kemudian dilakukan penjualan. Kalau sudah masuk spesifikasi itu baru kita bisa ambil. Contoh sampah/waste untuk quality seperti kalau di kakao kan ada plasenta, biji kempes, black bean, biji broken, benda asing. Untuk hak Perusahaan kalau dia petani sertifikasi kita harus memberikan premi ke petani sertifikasi tersebut. Kalau kewajiban Perusahaan itu lebih bagaimana kita edukasi mereka terutama kita tranfer teknologi ke mereka, kita melakukan pendampingan-pendampingan di level petani. Lainnya lebih ke peningkatan produksi. Kemudian memberikan pelayanan/service ditingkat petani ketika mereka melakukan penjualan biji basah seperti itu. Kalau hak Perusahaan tadi saya revisi lagi. Itu tadi kalau satu sampai dua tahun petani tidak melakukan penjualan kita akan evaluasi, jadi kita bisa keluarkan mereka sebagai petani dampingan atau petani program seperti itu. Dan itu kita konfirmasi terlebih dahulu ke mereka kenapa tidak melakukan penjualan misalkan. Jadi ada kesepakatan terlebih dahulu. Kalau mau lanjut harus menjual kalau tidak ya silahkan mencari Perusahaan lain seperti itu.

Kemudian peneliti bertanya terkait dengan penyuluhan dan pembinaan kepada petani mitra? Jawab informan: untuk pendampingan kita target 4 kali dalam setahun itu terkait dengan bagaimana kita transfer teknologi, bagaimana kita update informasi ke petani-petani yang kita miliki saat ini. Idealnya sebenarnya sampai 6 kali dalam setahun itu per satu petani. Sekarang ini kita targetkan 4 kali dalam setahun. supaya petani tadi betul-betul bisa istilahnya pendampingan kit aitu betul-betul bisa kena istilahnya petani bisa mengikuti apa yang kita harapkan seperti itu. Atau kita harus lebih intens ketemu petani-petani tersebut. Kita juga masih harus ingatkan petani terkait jadwal pemupukannya, jadwal pemangkasan kemudian terkait dengan bagaimana mitigasi cuaca misalnya kalau cuaca kering apa yang harus dilakukan kalau cuacanya hujan apa yang harus dilakukan seperti itu. Kemudian juga mengenai pengendalian hama penyakit semuanya kita sampaikan. Terkait dengan agroforestry, terkait dengan difersifikasi. Itu kita sampaikan semua ke petani-petani. Jadi disetiap area ada staf khusus selaku pendampingan di petani. Jadi MOTTO-nya adalah bagaimana bisa meningkatkan produksi di petani. Kalau produksi meningkat diharapkan petani bisa Sejahtera. Selain itu juga kita menyentuh di area perlindungan anak. Diperindungan anak ini ada Lembaga yang kita ajak kerjasama juga partner. Masuk ke save a children kita melakukan pembinaan di level ibu-ibu petani kemudian melakukan pembinaan di kolektor dan di level desa lebih kepada bagaimana perlindungan anak itu bisa terjadi dan tidak kita harapkan adalah pekerja anak. Itu yang kita tidak harapkan kan berbeda itu pekerja anak dengan mengajari anak untuk bagaimana bisa membantu orang tuanya atau bagaimana nanti kedepannya seperti apa mereka lakukan. Yang jelas kita menghindari pekerja anak. Karena itu salah satu isu juga di global sehingga kita juga bekerjasama dengan Lembaga-lembaga yang terkait dengan perlindungan anak.

Kemudian terkait dengan bantuan-bantuan yang diberikan oleh PT.Mars kepada petani mitra apakah ada atau tidak?. Jawab informan: kalau terkait itu tidak ada. Kecuali bantuan semacam ke komunitas-komunitas di sekitar site yah. Itu biasanya ada ke Pantai asuhan. Lebih banyak ke Pantai asuhanlah yang bias akita lakukan pada saat bulan Ramadhan . ada juga bantuan-bantuan ke kaum duafa. Kalau bantuan ke petani-petani itu lebih ke membantu mereka bagaimana produksi kakaonya itu bisa meningkat begitu.

Terkait permodalan. Akses untuk finance kita punya petani binaan yang kita bina khusus itu yang biasa disebut dengan Cocoa Doctor. Jadi Cocoa Doctor itu kita bekal ilmu agronomi, ilmu-ilmu terkait dengan bisnis/financial dll. Yang kita harapkan adalah mereka bisa membantu petani sekitar. Ketika mereka mau mengakses keuangan atau ketika petani mau mengakses bahan input atau mereka mau mengakses bahan tanam seperti bibit. Makanya kita ada kita bentuk Cocoa Doctor tadi untuk bisa mendekatkan petani dan terkait akses financial itu saat ini kita ada program namanya Agroforestry program ACTIVE. Salah satu program mereka adalah memfasilitasi petani untuk mengakses ke financy ke Lembaga keuangan.

Bentuk kerjasama dibidang pemasaran kepada petani mitra. Apakah Petani mitra wajib menjual biji kakaonya ke PT.Mars? jawab informan: itu tadi yang saya sampaikan mereka sebenarnya kemitraan ini disebut bebas mereka mau menjual kemana pun itu bisa tapi secara administrative karena mereka sudahkan terregis petani kita, jadi mereka harus aktif menjual biji yang diproduksi tadi ke kita. Jadi petani bebas menentukan pasarnya. Jadi kita tidak ada unsur paksaan mau dia harus itu tidak ada. Terkait dengan bentuk kerja sama dibidang teknis seperti penyuluhan. Tahun ini kita ada yang namanya itu sekolah lapang yang disponsori oleh pemerintah dari kementrian pertanian. Jadi keterlibatan kami itu cukup besar andilnya terutama para PPL (Penyuluh Pertanian Lapangan) yang ada dilapangan itu di Academy ini juga ditraining mereka itu. Dan ketika ada kegiatan kita bersinergi dengan mereka sama sama kita turun lapangan. Bahkan perugas kita yang ada dilapngan pendamping itu mereka yang membawakan materi ke petani-petani. Terkadang ya saling support lah. Teerkadang PPL yng kita support terkadang kita yang support PPL ya ada hubungan timbal balik. Seperti itu. Jadi sekolah lapang ini kegiatan itu dikebun. Disalah satu kebun petani mereka diberikan materi diberikan arahan setelah itu mereka lakukan praktek seperti praktek pemangkasan, pemupukan, penyambungan, sambung samping, membuat drainase. Semua aktivitas yang berhubungan dengan peningkatan produksi begitu. Jadi pendampingan ini tartgetnya 4 kali setahun per petani. Belum lagi sekolah lapang yang bekerja sama dengan pemerintah itu pertemuannya 8 kali. Jadi sekolah lapang ini basicnya adalah kelompok. Jadi group besar. Kalau pendampingan yang 4 kali tadi lebih ke individu-individu petani. Jadi kalau individu itu lebih detail lagi pendamping melihat apa permasalahan yang dihadapi petani. Kalau sifatnya group kan itu lebih kepada hal-hal yang umum yang general seperti itu.

Terkait transparansi harga. Kita kan ada sistemnya. Sistem pembelian itu softwarenya namanya cocoa trees. Nah itu salah satu software yang bisa memfasilitasi atau membuat pembelian kita itu transparan. Transparan dan tertrees sumbernya dari mana dari petani siapa itu bisa ketahuan semua. Jadi terkait transparansi ini petani yang memiliki HP Android mereka itu bisa akses langsung terkait harga. Untuk harga, nilai biji yang mereka jual, jumlah preminya mereka bisa lihat langsung bahkan perhari. Kalau petani yang masih menggunakan HP konvensional misalkan seperti HP belum android itu mereka akan menerima SMS misalkan harga hari ini Rp.19.500. mereka akan terima melalui SMS. Dan di

collection point atau di kolektor kita di setiap desa ada papan khusus papan informasi harga jadi ketika petani datang menjual mereka bisa lihat harga hari ini sekian. Kalau penentuan naik turunnya harga biji kakao itu tergantung pada market global. Nah itu bis akita update juga lewat google seperti itu.

Pertanyaan selanjutnya terkait dengan bagaimana sistem sanksi atas perjanjian kemitraan yang berjalan? Jawab informan: kalau petani biasa kalau mereka tidak menjual itu tadi sanksi logisnya adalah kita dikeluarkan mereka dari petani register. Untuk ap akita daftarkan kalau mereka tidak melakukan transaksi. Dan petani-petani tersebut jarang kita temui. Betul-betul mereka mungkin punya kesibukan lain mungkin atau kesibukan apa. Cuman kalau petani sertifikasi terkait RA aturan-aturannya kalau misalkan mereka didapati melanggar yaitu ada sanksinya. Sanksi terberatnya tadi di dikeluarkan dari program.

Kemudian peneliti bertanya bahwa kemarin ketika melakukan wawancara ada salah satu petani yang kebun kakaonya di kontrak. Alasan dikontraknya kebun ini oleh pihak Mars itu untuk apa pak? Jawab informan: mungkin ini lebih ke tim. Kan kita punya Lembaga reset juga terkadang mereka melakukan penelitian di lahan petani. Jadi sifat kontraknya itu hanya ke penelitiannya dia. Bukan kontrak lahan untuk kita ambil bijinya kemudian petani hanya menerima biaya sew aitu tidak. Jadi lahan petani dikontrak untuk penelitian-penelitian tertentu tapi hasil kakaonya petani yang ambil.

Pertanyaan terakhir mungkin ada tujuan yang ingin dicapai PT.Mars dalam melakukan kemitraan dengan petani? Jawab informan: jadi kita ingin bagaimana mensejahterakan petani dan keluarganya itu tujuannya. Kenapa Mars saat ini yang kita istilahnya masih mengandalkan perkebunan rakyat sebenarnya dari sisi financial PT.Mars itu bisa membuat satu kawasan kebun yang PT.Mars Kelola sendiri sebenarnya bisa tapi karena tujuan yang mulia tadi, PT. Mars ingin petani dan keluarganya itu Sejahtera kemudian bagaimana generasi penerus kakao itu tetap terjaga tetap ada seperti itu.

Lampiran 3. Dokumentasi Wawancara







Lampiran 4. Daftar Kelompok Tani Dampingan PT. MSI Kecamatan Wotu

PT Mars Symbiosynce Indonesia

Kelompok Tani Dampingan Kecamatan Wotu

No	Kelompok Tani	Desa	Kecamatan	Petani
1	Mattirodeceng	Bahari	Wotu	3
2	Mattiro Kanja	Bawalipu	Wotu	20
3	Bersatu	Cendana Hijau	Wotu	13
4	Makmur Jaya	Cendana Hijau	Wotu	7
5	Padaidi	Cendana Hijau	Wotu	15
6	Sabbarae	Cendana Hijau	Wotu	28
7	Sinar Harapan	Cendana Hijau	Wotu	16
8	Sumber Kakao	Cendana Hijau	Wotu	7
9	Triwana Lestari	Cendana Hijau	Wotu	43
10	Tunas Harapan	Cendana Hijau	Wotu	2
11	Kakao Harapan	Kalaena	Wotu	7
12	Kunyi-Kunyi 2	Kalaena	Wotu	6
13	Sipatiroang Deceng	Kalaena	Wotu	53
14	Kakao Mandiri	Lampenai	Wotu	38
15	Semangat	Lampenai	Wotu	7
16	Harapan Kita	Lera	Wotu	7
17	Tunas Mekar	Maramba	Wotu	1
18	Kakao Mandiri Pb	Pepuro Barat	Wotu	54
19	Pepuro Barat Cocoa	Pepuro Barat	Wotu	44
20	Tunas Baru 2	Rinjani	Wotu	3
21	45	Tarengge	Wotu	5
22	Sipakatau	Tarengge	Wotu	8
23	Stigma Tarengge	Tarengge	Wotu	14
24	Sumber Kehidupan	Tarengge	Wotu	12
	Grand Total			413

IB : P1W32023

Lampiran 5. Surat Penerimaan Penelitian PT. MSI

MARS

No : 173/MSI/IX/2023
 Lamp : -
 Hal : Surat Penerimaan Peneliitian

Kepada Yth.

Dr. Anixia Tenriwaru, S.P., M.Si.
 Ketua Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
 Fakultas Pertanian
 Universitas Hasanuddin

Dengan hormat,

Sehubungan dengan surat Permohonan Izin Penelitian No.6271/UN4.10.7/PT.01.04/2023 bersama ini Kami sampaikan bahwa Kami bersedia menerima mahasiswa berikut untuk melakukan pengambilan data penelitian di Tempat Kami, PT. Mars Symbioscience Indonesia, Desa Cendana Hijau, Kecamatan Wotu, Kabupaten Luwu Timur, dengan detail sbb :

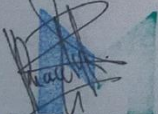
No.	NAMA	JURUSAN
1	Scriptias Dwinugrah Pakiding	Sosial Ekonomi Pertanian

Kami berharap selama pengambilan data, mahasiswa tersebut dapat mematuhi dan menghormati semua peraturan yang berlaku di lingkungan PT. Mars Symbioscience Indonesia, **termasuk didalamnya hak-hak properties dan kerahasiaan yang tidak dapat disampaikan ke pihak ketiga tanpa seijin dari pihak Kami.**

Pihak Mars dapat menghentikan masa kerja praktek lebih awal bila dirasa perlu atau jika ada pelanggaran aturan yang dilakukan oleh mahasiswa.

Demikian surat penerimaan ini Kami sampaikan, agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Hormat kami,



Pradiaty Ayu Inayah
 P&O Business Partner

**The world we
 want tomorrow
 starts with how we
 do business today**

PT. Mars Symbioscience Indonesia
 Jl. Kima 10 Kav. A6 Daya - Biringkanaya
 Makassar, 90241, South Sulawesi - Indonesia
 mars.com

© 2022 Mars, Incorporated

Page

Lampiran 6. Bukti Submit Jurnal



Scriptias Dwinugrah Pakiding <scriptgrah22@gmail.com>

[JSEP] Submission Acknowledgement

1 pesan

Darmawan Salman <uhjournal@unhas.ac.id>
Kepada: Scriptias Dwinugrah Pakiding <scriptgrah22@gmail.com>

20 Maret 2024 pukul 11.27

Scriptias Dwinugrah Pakiding:

Thank you for submitting the manuscript, "Partnership between Cocoa Farmers and PT Mars Symbioscience Indonesia in Cendana Hijau Village, Wotu District, East Luwu Regency." to Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian. With the online journal management system that we are using, you will be able to track its progress through the editorial process by logging in to the journal web site:

Submission URL: <https://journal.unhas.ac.id/index.php/jsep/authorDashboard/submission/34183>
Username: scriptgrah

If you have any questions, please contact me. Thank you for considering this journal as a venue for your work.

Darmawan Salman

Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Hasanuddin <http://journal.unhas.ac.id/index.php/jsep>