

**POLA KEMITRAAN PETANI JAGUNG KUNING DI
KABUPATEN JENEPONTO**

(Studi Kasus Kerjasama Kemitraan PT. Jiva)

OLEH:

SUHARNI

G021 18 1344



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023**

**POLA KEMITRAAN PETANI JAGUNG KUNING DI
KABUPATEN JENEPONTO**

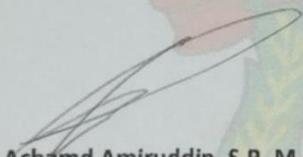
(Studi Kasus Kerjasama Kemitraan PT. Jiva)



LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pola Kemitraan Petani Jagung Kuning di Kabupaten Jeneponto
(Studi Kasus Kerjasama Kemitraan dengan PT. Jiva)
Nama : Suharni
NIM : G021181344

Disetujui oleh:


Achamd Amiruddin, S.P., M.Si.

Ketua


Ayu Anisa Amir, S.P., M.Si.

Anggota

Diketahui oleh:


Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.

Ketua Departemen

Tanggal Lulus : Mei 2023

**PANITIA UJIAN SARJANA
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

JUDUL : POLA KEMITRAAN PETANI JAGUNG
KUNING DI KABUPATEN JENEPONTO
NAMA MAHASISWA : SUHARNI
NOMOR : G021 18 1344

SUSUNAN PENGUJI

Achmad Amiruddin, S.P., M.Si.

Ketua Sidang

Ayu Anisa Amir, S.P., M.Si.

Anggota

Dr. Ir. Saadah, M.Si.

Anggota

Ir. Rusli M. Rukka, S.P., M.Si

Anggota

Tanggal Ujian :

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi saya berjudul “Pola Kemitraan Petani Jagung Kuning di Kabupaten (Studi Kasus Kerjasama Kemitraan dengan PT. Jiva)” benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing, belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi manapun. Saya menyatakan bahwa semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.



Makassar, Mei 2023

Suharni
SUHARNI
G021 18 1344

ABSTRAK

SUHARNI. Pola Kemitraan Petani Jagung Kuning di Kabupaten Jeneponto (*Studi Kasus Kerjasama Kemitraan PT. Jiva*). Pembimbing: ACHMAD AMIRUDDIN dan AYU ANISA AMIR.

Jagung Kuning merupakan komoditas tanaman pangan terpenting kedua setelah padi. Bahkan di daerah Madura jagung banyak digunakan sebagai makanan pokok. Jagung memiliki kandungan gizi dan serat kasar yang cukup sebagai makanan pokok pengganti nasi. Sulawesi Selatan antara lain Kabupaten Gowa, Takalar, Bantaeng, Bulukumba, Bone, Jeneponto, Wajo dan Pinrang. Perusahaan yang telah bermitra dengan petani jagung di Jeneponto adalah PT Jiva. PT. Jiva merupakan perusahaan yang bergerak di bidang agribisnis. Salah satu produk yang dijual adalah Jagung Kuning. Kemitraan adalah suatu bentuk ikatan kerja sama antara dua pihak atau lebih dalam bentuk persekutuan berdasarkan kesepakatan dan saling membutuhkan satu sama lain. Jenis metode penelitian yang dipilih adalah analisis deskriptif. Petani diuntungkan dalam proses bermitra dengan PT. Jiva.

Keywords: Manfaat, Analisis Deskriptif, Kemitraan, PT. Jiva dan Jagung Kuning.

ABSTRACT

SUHARNI. *Partnership Pattern of Yellow Corn Farmers in Jeneponto Regency (Case Study of PT. Jiva Partnership)* by ACHMAD AMIRUDDIN and AYU ANISA AMIR.

Yellow Corn is the second most important food crop commodity after rice. Even in the area of Madura, corn is widely used as a staple food. Corn has adequate nutritional content and crude fiber as a staple food as a substitute for rice. South Sulawesi has 450,000 hectares of agricultural land which is quite potential for corn development. Some of the central districts for corn farming in South Sulawesi include Gowa, Takalar, Bantaeng, Bulukumba, Bone, Jeneponto, Wajo and Pinrang Regencies. The company that has partnered with corn farmers in Jeneponto is PT. Jiva. PT. Jiva is a company engaged in the agribusiness sector. One of the products sold is Yellow Corn. Partnership is a form of cooperative bond between two or more parties in the form of an alliance based on an agreement and each other needs each other. The type of research method chosen is descriptive analysis. Farmers benefit in the process of partnering with PT Jiva.

Keywords: Benefit, Descriptive Analysis, Partnership, PT. Jiva and Yellow Corn.

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Suharni, lahir di Jeneponto tanggal 02 November 2000. Anak dari pasangan Bapak H. Jumali, dan Hj. Rahmatia yang merupakan anak terakhir dari empat bersaudara. Selama hidupnya, penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal, yaitu:

1. TK Kemala Bhayangkari 15 Jeneponto 2005
2. SDN Balang Loe Balang pada Tahun 2006-2012
3. SMPN 1 Jeneponto pada Tahun 2012-2015
4. MAN 1 Jeneponto pada Tahun 2015-2018

Pada tahun yang sama, penulis melanjutkan jenjang pendidikan Strata Satu (S1) melalui jalur Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SBMPTN) dengan jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Selama menempuh pendidikan S1, penulis aktif mengikuti berbagai kegiatan akademik dan non-akademik. Kegiatan akademik yang diikuti selain perkuliahan adalah seminar baik tingkat universitas hingga internasional, Kuliah Kerja Nyata (KKN) dan Program Mahasiswa Wirausaha (PMW), magang di Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Kabupaten Jeneponto tahun 2021. Kegiatan non-akademik yang diikuti yakni sebagai Ketua Bidang Pemasaran TB 2020 Unit Kegiatan Mahasiswa Koperasi Mahasiswa (KOPMA) dan anggota himpunan Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISKTA)

KATA PENGANTAR

Tiada kata yang paling indah selain puji dan rasa syukur kepada Allah SWT, yang telah menentukan segala sesuatu berada di tangan-Nya, sehingga tidak ada setetes embunpun dan segelintir jiwa manusia yang lepas dari ketentuan dan ketetapan-Nya. Atas hidayah dan inayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini sebagai tugas akhir dengan judul “Pola Kemitraan Petani Jagung Kuning di Kabupaten Jeneponto (Studi Kasus Kerjasama Kemitraan PT. Jiva)” dibawah bimbingan Bapak Achmad Amiruddin, M.S. dan Ibu Ayu Anisa Amir, S.P.,M.Si Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi tidak terlepas dari berbagai hambatan dan kesulitan sehingga dengan keterbatasan kemampuan. Maka dengan segala kerendahan hati penulis mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna serta masih terdapat banyak kesalahan di dalamnya. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Makassar, Mei 2023



Penulis,
Suharni

PERSANTUNAN

Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dukungan dari berbagai pihak. Penulis secara khusus mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu. Penulis banyak menerima bimbingan, petunjuk, dan bantuan serta dorongan dari berbagai pihak baik yang bersifat moral maupun material. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT dengan segala rahmat dan karunia-Nya yang memberikan kekuatan dan petunjuk bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Kedua orang tua tercinta yang selama ini tidak henti-hentinya memberikan doa dan selalu menjadi *support system* demi kelancaran dan kesuksesan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Pengorbanan yang tak ternilai bagiku.
3. Bapak Achmad Amiruddin, S.P., M.Si. selaku pembimbing utama yang selama ini memberikan bimbingan, arahan, serta dorongan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dan mohon maaf atas segala kekurangan selama proses bimbingan dalam penyusunan skripsi.
4. Ibu Ayu Anisa Amir, S.P., M.Si. selaku pembimbing kedua yang selama ini memberikan bimbingan, motivasi, dan membantu penulis dalam proses penyusunan tugas akhir serta mohon maaf atas segala kekurangan selama proses bimbingan dalam penyusunan skripsi.
5. Bapak Ir. Rusli Rukka, M.Si. dan Ibu Dr.Ir. Saadah M.Si. selaku dosen penguji yang telah memberikan ilmu, masukan, kritik serta saran yang sangat membangun demi penyempurnaan skripsi ini.
6. Ibu Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si. dan Bapak Rusli M. Rukka, M.Si. selaku Ketua Departemen dan Sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yang telah memberikan semangat, pengetahuan, mengayomi, dan memberikan teladan selama penulis menempuh pendidikan.
7. Bapak dan Ibu dosen, khususnya Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, yang telah mengajarkan banyak ilmu dan memberikan dukungan serta teladan yang baik bagi penulis selama menempuh pendidikan.
8. Staf Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Bapak M. Rusli dan Ibu Fatima, S.Pd. yang telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir ini.
9. Patriacia, terima kasih sudah alarm bagi penulis untuk segera menyelesaikan skripsi ini
10. Acci yang juga dengan sukarela menjadi orang yang selalu berusaha menjawab segala pertanyaan penulis. Terima kasih sudah meluangkan waktu.
11. Terima kasih kepada teman bimbingan yang selalu berbagi tips dan

informasi untuk penyelesaian skripsi ini. Terima kasih atas kepedulian dan semangatnya.

12. Keluarga Besar Mahasiswa Agribisnis Angkatan 2018 (KRISTAL18) dan UKM KOPMA, terima kasih telah mewarnai masa Mahasiswa Baru hingga sekarang dalam perjalanan yang cukup panjang.

Demikianlah dari penulis, mohon maaf dan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak mampu penulis sebutkan satu persatu. Semoga Allah SWT membalas kebaikan semua pihak yang terlibat dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SUSNAN PENGUJI	iv
DEKLARASI	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
RIWAYAT HIDUP PENULIS	viii
KATA PENGANTAR	ix
PERSANTUNAN	x
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 <i>Research Gap (Novelty)</i>	4
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Kegunaan Penelitian	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Kemitraan Usahatani	6
III. METODOLOGI PENELITIAN	13
3.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	13
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	14
3.3 Metode Penelitian	14
3.4 Metode Analisis Data	14
3.5 Metode Pengambilan Sampel	15
3.6 Metode Pengambilan Data	15
3.7 Konsep Operasional	15
VI. HASIL DAN PEMBAHASAN	16
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	16
4.1.1 Profil Petani Jagung Kuning	16
4.2.2 Profil Mitra	19
4.2.3 Pola Kemitraan PT. Jiva dengan Petani Jagung Kuning	19
4.3.1 Hubungan Petani Jagung Kuning dan Mitra	20
4.3.2 Produk-Produk yang di tawarkan PT. Jiva	21
4.4 HAK DAN KEWAJIBAN PT JIVA DAN PETANI YANG BERMITRA	22
4.5 ANALISIS PENDAPATAN PETANI BERMITRA DAN TIDAK BERMITRA	23
V. PENUTUP	27
5.1 KESIMPULAN	27
5.2 SARAN	27
DAFTAR PUSTAKA	28
LAMPIRAN	32

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Produksi Jagung di Provinsi Sulawesi Selatan.....	1
Tabel 2. Data Sebaran Petani Jagung Kuning Yang Bermitra Dan Tidak Bermitra Berdasarkan Umur	17
Tabel 3. Data Sebaran Petani Jagung Kuning Yang Bermitra Dengan PT Jiva Dan Yang Tidak Bermitra.....	18
Tabel 4. Data Tingkat Pendidikan Petani Jagung Kuning Yang Bermitra Dan Tidak Bermitra.....	18
Tabel 5. Data Saprodi dan Harga PT. Jiva.....	20
Tabel 6. Data Hak dan Kewajiban antara Petani Mitra dengan PT Jiva	22

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pikir Pola Kemitraan Petani Jagung Kuning di Kabupaten Jeneponto	13
Gambar 2. Pola Kemitraan PT. Jiva dengan PT. Jiva	19
Gambar 3. Rata-Rata Pendapatan Kecamatan Bontoramba	23
Gambar 4. Rata-Rata Pendapatan Kecamatan Tarowang	24
Gambar 5. Rata-Rata Pendapatan Kecamatan Bangakala	24
Gambar 6. Selisih Pendapatan Petani Mitra dan Non Mitra	25

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Jagung Kuning merupakan komoditi tanaman pangan kedua terpenting sesudah padi. Bahkan di daerah Madura, jagung banyak dimanfaatkan sebagai makanan pokok. Jagung mempunyai kandungan gizi dan serat kasar yang cukup memadai sebagai makanan pokok sebagai pengganti beras. Kebutuhan konsumsi jagung di Indonesia terus meningkat seiring dengan meningkatnya tingkat konsumsi per kapita per tahun dan dengan semakin meningkatnya jumlah penduduk Indonesia, (Ipm, 2018)

Permintaan produksi jagung nasional belum dapat memenuhi kebutuhan industri dalam negeri. Permintaan pasar selalu meningkat dari tahun ke tahun. Kenaikan produksi jagung rata-rata 2,2% tiap tahun, sedangkan permintaan akan jagung rata-rata naik 5% setiap tahun. Impor jagung Indonesia terus meningkat dengan angka perkiraan bakal mencapai 1,4 juta ton dengan jumlah devisa yang terkuras sekitar US \$ 182 juta. Padahal komoditas jagung bernama latin *Zea Mays* ini memiliki karakter yang bisa tumbuh subur di Indonesia. (Maryana & Meithasari, 2017).

Sulawesi Selatan memiliki lahan pertanian seluas 450.000 Ha yang cukup potensial untuk pengembangan jagung. Beberapa kabupaten sentra pertanian jagung di Sulawesi Selatan di antaranya Kabupaten Gowa, Takalar, Bantaeng, Bulukumba, Bone, Jeneponto, Wajo, dan Pinrang. Komoditas jagung sudah lama diusahakan oleh petani di Kabupaten Jeneponto dan merupakan tanaman pokok kedua sesudah padi, umumnya ditanam pada lahan kering dan sedikit di lahan sawah. Provinsi Sulawesi Selatan adalah provinsi penghasil jagung terbesar kelima di Indonesia sesudah Jawa Timur, Jawa Tengah, Lampung dan Sumatera Utara. Menurut data Dinas Pertanian Provinsi Sulawesi Selatan tahun 2020, terdapat 24 Kabupaten di Sulawesi Selatan yang membudidayakan jagung.

Tabel 1. Data Produksi Jagung di Provinsi Sulawesi Selatan Tahun 2020.

NO	KAB/KOTA	Produksi (Ton)
SEKTOR BARAT		
I	Jeneponto	349.137
	Takalar	60.080
	Gowa	269.549
	Makassar	749
	Maros	59.185
	Pangkep	9.413
	Barru	7.881
	Pare – pare	4.133
	Selayar	4.748
SEKTOR TIMUR		
	Bone	239.274
	Soppeng	214.486
	Wajo	121.597

II	Sinjai	31.052
	Bulukumbu	158.914
	Bantaeng	142.504
	Sidrap	85.825
	Pinrang	98.839
DAERAH PERALIHAN		
	Luwu	37.831
	Luwu Utara	91.110
	Luwu Timur	21.511
III	Palopo	4.844
	Tana Toraja	10.811
	Toraja Utara	1.499
	Enrekang	94.757
Total		2.119.729

Sumber: Dinas Pertanian Provinsi Sulawesi Selatan, 2020.

Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa sentra produksi jagung terbesar di Sulawesi Selatan berada di Kabupaten Jeneponto, dengan total produksi pada tahun 2020 sebesar 349.137 ton. Kemudian diikuti oleh Kabupaten Gowa dengan total produksi 269.549 ton, Bone dengan total produksi sebesar 239.274 ton, Soppeng total produksi sebesar 214.486 ton, dan Bulukumba total produksi sebesar 158.914 ton.

Petani jagung di daerah ini pun masih didominasi oleh perkebunan rakyat skala kecil. Teknik budidaya jagung pun masih belum optimal dikarenakan petani jagung yang masih menggunakan teknik budidaya yang diajarkan secara turun temurun. Selain itu, pupuk yang terjangkau dan bahan tanam yang berkualitas menjadi permasalahan bagi perkebunan rakyat. Sebagai akibatnya kualitas biji jagung yang dihasilkan rendah. Oleh karenanya untuk mengatasi permasalahan tersebut perlu adanya kemitraan antara petani jagung dengan pihak lain untuk membantu peningkatan kualitas biji jagung.

Perusahaan yang melakukan kemitraan dengan petani jagung di Jeneponto adalah PT. Jiva. PT. Jiva merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di sektor agribisnis. Salah satu produk yang dijual adalah Jagung Kuning. Jagung Kuning tersebut dijual perusahaan ke perusahaan yang mengolah Jagung Kuning. Oleh sebab itu, untuk memenuhi pasokan Jagung kuning yang berkualitas tinggi dan adanya keberlanjutan tersedianya produk, PT Jiva melakukan kerjasama kemitraan dengan petani Jagung. Kegiatan kemitraan ini bukan hanya untuk memenuhi pasokan jagung kuning saja, namun merupakan salah satu tanggung jawab sosial dari PT. Jiva.

Adanya kemitraan diharapkan dapat menciptakan transfer pengetahuan, modal, dan teknologi dari PT. Jiva ke petani jagung, sehingga produktivitas dan pendapatan usahatani jagung meningkat. Serta PT Jiva akan mendapatkan pasokan bahan baku berkelanjutan sesuai dengan kualitas. Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “POLA KEMITRAAN PETANI JAGUNG KUNING DI KABUPATEN JENEPONTO (Studi Kasus Kerjasama Kemitraan dengan PT Jiva).”

1.2 Rumusan Masalah

Kemitraan merupakan bentuk ikatan kerja sama antara dua pihak atau lebih dalam bentuk persekutuan atas dasar kesepakatan dan satu sama lain saling membutuhkan (Cahyanto, G. D., Wibowo, A., & Permatasari, 2021). Kemitraan dapat dilaksanakan dengan menggunakan beberapa model, yaitu pola kemitraan Inti-Plasma (Pola Inti Rakyat), subkontrak, perdagangan umum, kerjasama operasional agribisnis, waralaba, dan keagenan (Puspitaningrum, D. A., & Gayatri, 2019). Salah satu pola kemitraan yang dilakukan atau digunakan oleh perusahaan dengan petani adalah kemitraan yang dilakukan oleh PT Jiva dengan petani jagung kuning Kabupaten Jeneponto.

PT. Jiva Agriculture, salah satu anak perusahaan PT. Olam Indonesia yang bergerak dibidang komoditi pertanian dan salah satu kegiatannya berupa Demo Plot untuk memperkenalkan dan memperagakan kepada petani jagung tentang bagaimana cara menanam tanaman jagung agar lebih baik dan produksinya meningkat. Jiva bekerja secara langsung dengan petani untuk mendigitalkan dan mengoptimalkan rantai pasokan Berdasarkan uraian tersebut, maka rumusan masalah pertama dalam penelitian ini adalah “Bagaimana Pola Kemitraan Petani Jagung dengan PT Jiva?”

Salah satu upaya agar petani dapat terlepas dari posisi tawar yang lemah di antara subsistem sarana produksi dan subsistem pemasaran adalah dengan menjalinkemitraan dengan PT. Jiva dengan terjalinnya kemitraan antara petani dengan PT. Jiva maka diharapkan akan memberikan nilai tambah dengan terwujudnya hubungan yang saling membutuhkan, saling menguntungkan dan saling memperkuat. Usahatani jagung kuning diupayakan dapat meningkatkan pendapatan petani melalui pendekatan pola kemitraan masyarakat

Pola kemitraan yang terjalin antara perusahaan dan petani yakni perusahaan menyediakan suatu aplikasi yang dimana dalam aplikasi tersebut terdapat beberapa fitur yang dapat mempermudah para petani dalam proses bermitranya. Fitur tersebut dapat diakses dengan menggunakan ponsel android. Karena syarat bermitra petani dengan perusahaan yakni petani harus mempunyai ponsel android agar dapat mempermudah dalam proses berjalannya mitra, kemudian diberikan tutorial mengenai cara menggunakan aplikasi.

Selain itu juga PT Jiva memberikan fasilitas para petani berupa akses ke saprodi. Seperti pemberian berbagai produk bibit jagung dengan melakukan suatu kerjasama mitra dalam suatu aplikasi, kemudian juga pembelian berbagai macam pestisida, menyediakan jasa *delivery order* (petani dapat memesan dari aplikasi). Selain itu juga perusahaan memberikan modal kepada petani berupa barang tanpa memberikan bunga. Cara pengembaliannya petani jagung menjual hasil panennya ke PT. Jiva. Kelebihan petani menjual hasil panenna ke PT. Jiva yakni harga transparan, timbangan jujur dan bayar langsung sebelum barang berangkat.

Sasaran yang paling utama untuk mendapatkan perhatian pada usahatani jagung adalah aspek peningkatan pendapatan bagi petani jagung kuning dengan usahatani komersil melalui pola kemitraan dikemukakan rumusan masalah kedua dalam penelitian ini adalah “perbedaan tingkat pendapatan petani jagung kuning yang bermitra dan tidak bermitra di kecamatan Bontoramba, Tarawang dan Bangkala pada Kabupaten Jeneponto”.

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam penelitian Medan & Area, (2018) mengkaji tentang “ Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi dan Pendapatan Petani Jagung” (Studi kasus: Desa Saentis, Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang) Permasalahan yang terdapat pada penelitian tersebut ialah desa Saentis memiliki komoditi jagung yang unggul dan meningkat tiap tahunnya hal ini mendorong peningkatan produksi jagung dan pendapatan petani jagung untuk kedepannya dengan melihat dari beberapa faktor baik luas lahan, input dan tenaga kerja, maka dari itu penulis ingin menganalisis faktor apa saja yang mempengaruhi produksi dan pendapatan jagung pada Desa Saentis.

Dalam penelitian Maramba, (2018) mengkaji tentang “Pengaruh Karakteristik Terhadap Pendapatan Petani Jagung di Kabupaten Sumba Timur (Studi Kasus: Desa Kiritana, Kecamatan Kambera, Kabupaten Sumba Timur) Permasalahan yang terdapat pada penelitian tersebut ialah Berdasarkan data BPS, terlihat bahwa hasil produksi jagung dari tahun 2010-2015 berfluktuasi, artinya produksi jagung selama enam tahun berturut-turut menunjukkan bahwa hasil produksinya tidak selalu meningkat, akan tetapi rata-rata produksinya menunjukkan trend yang selalu meningkat besarnya pendapatan dipengaruhi oleh faktor-faktor yang kompleks yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Maka dari itu penulis ingin mengetahui apa saja pengaruh karakteristik petani yang berpengaruh terhadap pendapatan petani.

Dalam penelitian Area, (2020) mengkaji tentang “Respon Pertumbuhan dan produksi Jagung Manis (*Zea Mays Saccharata Sturt*) dengan Aplikasi Kompos Limbah”. Permasalahan pada penelitian ini apakah aplikasi kompos limbah jagung akan dapat mempengaruhi pertumbuhan produksi jagung manis maka dari itu penulis ingin mengetahui pengaruh kompos limbah jagung dan mikoriza terhadap pertumbuhan dan produksi pada tanaman jagung manis. dikombinasikan dengan bahan organik lainnya.

Dalam penelitian Hafid & Nangameka, (2019) mengkaji tentang “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” permasalahan pada penelitian ini ialah PT. Bumi Surya Selaras merupakan perusahaan yang bergerak di bidang usaha dagang hasil bumi kakao. Perusahaan ini melakukan kemitraan dengan masyarakat di Kabupaten Polewali Mandar kemudian PT. Bumi Surya Selaras menarik minat petani kakao yang ada di Polewali Mandar untuk bermitra, dengan menaikkan harga kakao yang tinggi serta bonus yang didapatkan petani dalam tiap tahunnya, maka dari itu, peneliti ingin mengetahui bagaimana pola kemitraan yang dilakukan PT. Bumi Surya Selaras dengan Petani dan bagaimana dampak pola relasi kerja sama petani kakao dengan PT. Bumi Surya Selaras terhadap peningkatan pendapatan petani.

Perspektif Ekonomi Islam” permasalahan pada penelitian ini ialah PT. Bumi Surya Selaras merupakan perusahaan yang bergerak di bidang usaha dagang hasil bumi kakao. Perusahaan ini melakukan kemitraan dengan masyarakat Kabupaten Polewali Mandar kemudian PT. Bumi Surya Selaras menarik minat petani kakao yang ada di Polewali Mandar untuk bermitra, dengan menaikkan harga jual kakao yang tinggi serta bonus yang didapatkan petani dalam tiap tahunnya. Maka dari itu peneliti ingin mengetahui bagaimana pola kemitraan yang dilakukan PT. Bumi Surya Selaras dengan Petani dan bagaimana dampak pola relasi kerja sama petani kakao dengan PT. Bumi Surya Selaras terhadap peningkatan

pendapatan petani.

Dalam penelitian Irene et al., (2016) mengkaji tentang “Analisis Pola Kemitraan Pembenuhan Jagung PT Bisi International Tbk dengan Petani Terhadap Pendapatan Usahatni Jaging di Kabupaten Situbondo” permasalahan pada penelitian ini ialah Kabupaten Sibondo memiliki 17 Kecamatan, tujuh Kecamatan tersebut merupakan wilayah Kecamatan yang bermitra dengan PT Bisi International Tbk. Bagi yang bermitra petani mendapatkan bantuan benih, pinjaman pupuk, dan obat-obatan. Namun program ini kebanyakan petani trauma terhadap pembenuhan jagung karna sebelumnya pernah mengalami kerugian sehingga petani tidak mau lagi menanam jagung. Maka dari itu penulis ingin mengetahui bagaimana pendapatan petani jagung yang melakukan kemitraan dengan PT Bisi International Tbk di Kabupaten Situbondo serta faktor-faktor yang saja yang berpengaruh terhadap tingkat pendapatan petani.

Dalam penelitian Leniati, (2016) mengkaji tentang “Analisis Peran kemitraan pertanian tebu dalam meningkatkan produksi dan pendapatan petani tebu di pabrik gula Takalar” Permasalahan di Kabupaten Takalar terdapat salah satu perusahaan yang mengolah tebu menjadi gula pasir dalam skala yang besar untuk memenuhi permintaan gula dipasaran yaitu Pabrik Gula Takalar yang berdiri dibawah naungan PT. Perkebunan Nusantara X (Persero). Untuk memenuhi kebutuhan bahan baku tebu Pabrik GulaTakalar melakukan hubungan kemitraan dengan petani tebu melalui Program Tebu Rakyat Kredit (TRK) dengan terjadinya kemitraan di harapkan produksi petani tebu meningkat serta pendapatannya agar memenuhi permintaan pabrik Gula Takalar. Maka dari itu penulis ingin mengetahui bagaimana peran kemitraan pertanian tebu dalam menunjang petani tebu di pabrik gula takalar.

Namun terlihat dari penelitian terdahulu, belum ada yang meneliti mengenai analisis pola kemitraan petani jagung pada PT Jiva terhadap pendapatan usahatani di kabupaten Jeneponto. Hal ini yang dapat membedakan penelitian sebelumnya. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis bagaimana pola kemitraan dan berapa besar pendapatan sebelum bermitra dan tidak bermitra dengan PT Jiva.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengkaji pola kemitraan serta mekanisme pelaksanaan kemitraan yang sudah ada antara petani jagung kuning dengan PT Jiva di Kabupaten Jeneponto.
2. Untuk mengetahui perbedaan pendapatan petani jagung kuning yang bermitra dan tidak bermitra dengan PT. Jiva

1.5 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat atau kegunaan sebagai berikut:

1. Sebagai informasi mengenai pola kemitraan jagung kuning di Kabupaten Jeneponto, studi kasus kerjasama kemitraan dengan PT Jiva
2. Sebagai landasan perbedaan pendapatan petani jagung kuning yang bermitra dan tidak bermitra di Kabupaten Jeneponto, Studi kasus Kerjasama Kemitraan PT. Jiva

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kemitraan Usahatani

Kemitraan usaha bertujuan meningkatkan nilai tambah atau keuntungan bagi kelompok mitra dan perusahaan mitra yang melakukan kemitraan. Dari segi pendapatan, kesinambungan usaha, peningkatan sumberdaya manusia oleh kelompok mitra, dan peningkatan volume usaha, dapat menumbuhkan dan meningkatkan usaha kelompok mitra yang mandiri. Kemitraan usaha pertanian merupakan salah satu instrumen kerjasama yang mengacu kepada terciptanya suasana keseimbangan, keselarasan dan keterampilan yang didasari saling percaya mempercayai antara perusahaan mitra dengan kelompok tertentu melalui perwujudan sinergi kemitraan yaitu terwujudnya hubungan yang:

1. Saling membutuhkan, dalam arti pengusaha/pedagang memerlukan pasokan bahan baku dan petani memerlukan penampungan hasil dan bimbingan.
2. Saling menguntungkan, yaitu baik petani maupun pengusaha / pedagang memperoleh peningkatan pendapatan / keuntungan disamping adanya kesinambungan usaha.
3. Saling memperkuat, dalam arti baik petani maupun pengusaha / pedagang sama-sama melaksanakan etika bisnis, sama-sama mempunyai persamaan hak dan saling membina sehingga memperkuat kesinambungan bermitra.

Sesuai kebijakan umum kemitraan usaha disektor pertanian, Badan Agribisnis Departemen Pertanian bahwa pada dasarnya kemitraan dalam usaha agribisnis merupakan instrumen perekat untuk menstimulir keselarasan dan keserasian kerjasama yang saling membutuhkan, memperkuat dan menguntungkan diantara pelaku agribisnis yaitu: petani, kelompok tani, pengusaha swasta, koperasi, asosiasi/organisasi profesi dan masyarakat ilmiah. Dengan terwujudnya kemitraan usaha diantara pelaku agribisnis tersebut, diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah secara profesional diantara pelaku kemitraan. Kemitraan berdasarkan keputusan bersama Asisten Menteri Negara Bidang Peningkatan Kemampuan Bidang Usaha Nasional dan Direktur Jenderal Bina Pengusaha Kecil dan Menengah dalam modul kemitraan Pemerintah – Pengusaha – Masyarakat, Badan Diklat Departemen Dalam Negeri dan Otonomi Daerah Propinsi Sulawesi Selatan bahwa kemitraan adalah suatu kerjasama antara usaha kecil termasuk koperasi dengan usaha menengah atau usaha besar disertai pembinaan dan memperhatikan prinsip-prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Kemitraan dalam arti sempit adalah suatu kesepakatan yang dilakukan oleh pihak-pihak (badan-badan individual dengan lembaga pemerintah) guna melakukan suatu kegiatan/usaha secara bersama-sama dengan saling melengkapi agar tercapai tujuan yang diinginkan bersama. Kemitraan dalam arti luas adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling memperbesar. Jadi “kemitraan” merupakan suatu akumulasi bisnis yang menggabungkan sinergi kekuatan dari beberapa elemen atau instrumen dari modal, teknologi, manajemen sumberdaya manusia, dan sumberdaya alam, yang dimiliki oleh individu, kelompok atau negara.

Karena merupakan suatu strategi bisnis maka keberhasilan kemitraan sangat ditentukan oleh adanya kepatuhan diantara yang bermitra dalam menjalankan etika bisnis (Hafsah, 2018). Maka dalam konteks ini pelaku-pelaku yang terlibat langsung dalam kemitraan tersebut haruslah memiliki dasar-dasar etika bisnis yang dipahami bersama dan dianut bersama sebagai titik tolak dalam menjalankan kemitraan. Hal ini sangat erat kaitannya dengan peletakan dasar-dasar moral berbisnis bagi pelaku-pelaku kemitraan. Pemahaman etika bisnis sebagai landasan moral dalam melaksanakan kemitraan yang merupakan suatu solusi dalam mengatasi kurang berhasilnya kemitraan yang ada selama ini. Ada beberapa model kerjasama kemitraan antara petani dengan perusahaan. Berdasarkan jangka waktunya, kerjasama kemitraan dapat dibagi menjadi tiga model, yakni: (Masir,2015)

1. Kemitraan Insidental, yakni bentuk yang didasarkan oleh kepentingan ekonomi bersama dalam jangka pendek dan dapat dihentikan sesudah kegiatan bersangkutan selesai. Kemitraan ini dijalin, biasanya dalam pengadaan sarana produksi dan pemasaran hasil usahatani dan dilakukan dengan atau tanpa kesepakatan.
2. Kemitraan Jangka Menengah, kemitraan ini dapat dilakukan dengan atau tanpa perjanjian tertulis dan berlangsung pada satu atau beberapa musim tertentu.
3. Kemitraan Jangka Panjang, kemitraan ini dilakukan dalam skala besar dan dengan perjanjian tertulis. Hal ini didasarkan oleh saling ketergantungan dalam hal pengadaan bahan baku, permodalan, dan manajemen. Keberadaan kemitraan akan selalu memberikan nilai tambah bagi pihak yang bermitra dari berbagai aspek seperti manajemen, pemasaran, teknologi, permodalan, dan keuntungan.

Besarnya nilai tambah tergantung kemampuan dalam menyiasati strategi yang disusun secara bersama dan target sasaran yang ingin dicapai, maka dengan demikian “kemitraan” itu sendiri merupakan proses. Proses ini diawali dengan perencanaan, kemudian rencana-rencana tersebut diimplementasikan dan selanjutnya dimonitor serta dievaluasi secara terus menerus oleh pihak-pihak yang bermitra. Dengan demikian terjadilah alur harapan pekerjaan yang jelas dan teratur sesuai dengan sasaran yang ingin dicapai. Karena kemitraan merupakan suatu proses maka keberhasilannya secara optimal tentu tidak selalu dapat dicapai dalam waktu yang singkat. Keberhasilan itu sendiri diukur dengan pencapaian nilai tambah yang didapat oleh pihak yang bermitra baik dari segi material maupun non material. Nilai tambah akan berkembang terus menerus dengan peningkatan pengadaptasian perubahan yang terjadi. Jadi, nilai tambah yang didapat merupakan fungsi kebutuhan yang ingin dicapai. Berdasarkan keterangan di atas, maka semakin kuat pemahaman serta penerapan etika bisnis bagi pelaku kemitraan akan semakin kokohlah pondasi kemitraan yang dibangun dan pada gilirannya akan memudahkan pelaksanaan kemitraan itu sendiri. Disamping itu dengan pondasi yang kuat tadi akan dengan mudah mengatasi persoalan yang timbul dalam pelaksanaan kemitraan. Nilai-nilai dasar etika bisnis terkadang menjadi kabur dan terabaikan oleh kegelirahan untuk mendapatkan keuntungan dan fasilitas dengan mudah dan cepat.

Pemahaman dan istilah-istilah pengorbanan sekecil-kecilnya untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya disalahartikan dan cenderung mengambil jalan pintas dengan menghalalkan segala cara mencari kemudahan dari penguasa, menyalahgunakan fasilitas, dan yang mengakibatkan kolusi. Memang pada prakteknya, dalam waktu sekejap dapat

memberikan keuntungan yang besar namun keberhasilan tersebut semu dan rapuh, gampang goyah, serta kurangnya kemandirian menyebabkan daya saing melemah. Etika bisnis yang rapuh menambah dan menggerogoti ikatan kemitraan yang berlangsung sekarang ini, memberi kesan kurang dipahaminya hal-hal yang menjadi komitmen dasar dari keberadaan kemitraan tersebut. Pada masa mendatang pemahaman dan implementasi etika bisnis yang benar dan konsisten secara terus menerus disosialisasikan dan dijadikan landasan moral dalam pelaksanaan kemitraan oleh pelaku-pelaku kemitraan.

Hal terpenting dari proses sosialisasi ini adalah diperlukannya bukti yang konkrit, bukan hanya pernyataan belaka saja. Kita telah terbiasa mendengarkan pernyataan-pernyataan, retorika ataupun slogan-slogan kemitraan, tapi hanya sedikit yang memberikan contoh untuk dijadikan suatu panutan. Hal ini merupakan permasalahan mendasar yang tidak memberikan dampak positif terhadap keberadaan kemitraan itu sendiri. John Mariotti dalam bukunya *The Power of Partnership* mengemukakan bahwa ada enam dasar etika bisnis. Dimana empat hal yang pertama merupakan hubungan interaksi manusia dan selebihnya merupakan perspektif bisnis, maka keenam dasar etika bisnis tersebut adalah:

1. Karakter, Integritas dan Kejujuran Karakter merupakan kualitas yang dimiliki seseorang atau kelompok yang membedakan dengan lainnya. Karakter yang dimiliki oleh petani jagung kuning di Kabupaten Jeneponto secara umum tentunya memiliki ciri khas yang berbeda dengan karakter petani jagung kuning di daerah lain. Dalam pola kemitraan, semua pihak harus mempelajari, memahami dan menghormati karakter masing-masing, agar kerjasama yang terjalin dapat berjalan lancar. Tanpa adanya saling pengertian antara karakter masing-masing mitra, maka pola kemitraan yang diharapkan tidak mungkin terjadi. Integritas adalah sikap bertindak jujur dan benar yang merupakan kesatuan antara kata dengan tindakan. Jika integritas masing-masing pihak dalam menjalin kemitraan tinggi maka kerjasama/kemitraan dapat berjalan lancar. Kejujuran adalah ketulusan hati dan merupakan sikap dasar yang harfiah dimiliki oleh manusia. Kejujuran ini tidak hanya cukup diawali niat tapi lebih penting lagi dalam praktek sehari-hari. Kemitraan yang diawali dengan kejujuran dari pelaku yang bermitra dapat merupakan awal terbentuk transparansi dalam segala manifestasinya. Semakin kuat karakter, integritas dan kepercayaan yang dimiliki oleh pihak yang bermitra maka semakin kuat pula hubungan kemitraan yang terjalin, berarti semakin besar nilai tambah yang diharapkan sehingga semakin besar pula peningkatan pendapatan yang diinginkan.
2. Kepercayaan Kepercayaan yang teguh terhadap seseorang atau mitra merupakan modal dasar dalam menjalin bisnis. Kepercayaan merupakan suatu proses yang ditempuh melalui ujian dan saringan dalam ukuran suatu proses satuan waktu. Kemitraan yang dibangun berdasarkan kepercayaan itu sendiri, susah untuk hilang. Konsistensi dalam menindaklanjuti segala kesepakatan yang telah disusun bersama. Semakin besar kepercayaan yang diberikan kepada masing-masing pihak yang bermitra maka semakin besar arti kemitraan yang terjalin. Ini berarti semakin besar nilai tambah yang didapatkan sehingga semakin besar pula pendapatan yang diinginkan.
3. Komunikasi yang Terbuka Komunikasi yang terbuka merupakan suatu rangkaian proses dimana suatu informasi atau gagasan dipertukarkan secara transparan. Kemitraan

senantiasa berkembang sesuai dengan tantangan dan masalahnya. Kemitraan itu dinamik, agar supaya dapat eksis bertahan maka kemitraan itu selalu memerlukan ide, gagasan dan informasi yang terus berkembang. Bila ide, gagasan dan informasi dipasang maka akan menghasilkan suatu bentuk pemikiran yang kaku dan terhambat serta melahirkan suatu kreatifitas yang dipaksakan yang berasal dari satu pihak. Maka pertukaran informasi secara bebas oleh pelaku yang bermitra akan melahirkan suatu ide gagasan cemerlang yang akan memiliki kreatifitas sehingga berdampak pada kegiatan atau usaha yang akan dilakukan. Semakin terbuka komunikasi yang terjalin maka hubungan kemitraan yang terjalin semakin lancar, yang berarti semakin kuat kemitraan yang terjalin dan meningkatkan nilai tambah yang diharapkan untuk peningkatan pendapatan yang diinginkan.

4. Adil Secara harfiah adil diartikan tidak berat sebelah atau tidak memihak. Pengertian dasar yang terkandung dari sikap adil adalah mempunyai atau menunjukkan suatu tindakan yang bebas dari bias atau berarti bersikap sama atau seimbang terhadap semua orang. Sikap adil ini sangat individu dan tidak mudah untuk bersikap adil pada semua pihak tanpa ada pengertian yang kadang berwujud pada pengorbanan. Kemitraan yang dilandasi sikap adil menunjukkan adanya pengorbanan dari pihak yang bermitra untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Pengorbanan yang diberikan oleh suatu pihak bukan merupakan suatu kerugian melainkan suatu tindakan yang telah diperhitungkan demi meraih suatu nilai tambah yang maksimal.
5. Keinginan Pribadi dari Pihak Yang Bermitra Sebelum dua pihak memulai untuk bekerjasama dalam kemitraan pasti ada suatu nilai tambah yang ingin diraih oleh masing-masing pihak yang bermitra. Nilai tambah ini sudah tentu tidak selalu diwujudkan dalam bentuk ekonomi seperti peningkatan modal dan keuntungan, tetapi juga non ekonomi seperti peningkatan kemampuan manajemen, penguasaan teknologi dan kepuasan-kepuasan tertentu. Keinginan merupakan konsekuensi logis dan alamiah dari kemitraan. Batasan dari pencapaian keinginan tersebut harus disadari sampai sejauh mana memanfaatkan keinginan tersebut untuk memperkuat keunggulan-keunggulan yang dimiliki sehingga dengan bermitra terjadi sinergi antar pelaku yang bermitra sehingga nilai tambah yang diterima akan lebih besar.
6. Keseimbangan Antara Intensif dan Resiko Kemitraan merupakan perpaduan antara resiko yang diberikan dengan hasil atau insentif yang diterima. Keseimbangan akan terus mewarnai perjalanan kemitraan, dengan kata lain pihak-pihak yang bermitra harus ada keinginan untuk memikul beban bersama selain menikmati keuntungan secara bersama.

Keseimbangan ini harus terus ditumbuh kembangkan sebagai penjabaran dari aturan praktek-praktek bisnis secara umum. Keinginan untuk mengambil resiko dari suatu usaha dapat diartikan sebagai awal dari keberhasilan kemitraan. Jika kemitraan yang dijalin berhasil, berarti nilai tambah yang diterima semakin besar, yang berarti pendapatan yang akan diterima akan semakin besar pula. Menurut Khaerul (2015), kemitraan mempunyai tujuan antara lain:

1. Saling mendukung, saling membutuhkan, saling memperkuat dan saling menguntungkan antara usaha kecil dan usaha besar melalui ikatan kerjasama ke depan dan ke belakang.
2. Menciptakan nilai tambah, meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha bagi kedua belah pihak yang akan memperkuat ekonomi dan industri nasional sehingga menjadi tulang punggung pembangunan dan tatanan dunia usaha.
3. Menciptakan dan meningkatkan ilmu pengetahuan, keterampilan, manajemen dan teknologi sehingga menjadi bekal masyarakat untuk bisa turut berperan sebagai pemain dominan pasar global.
4. Mengatasi kesenjangan sosial.

B. Pola Kemitraan: Aspek Legal, Ekonomi dan Manajemen

Berdasarkan pengalaman mikro yang telah diuraikan, kemitraan yang dilakukan cukup beragam. Hal yang dikembangkan ternyata memang tidak lepas dari segi legal. Secara formal, kemitraan dikonsepsikan dalam Undang-Undang (UU) No. 9 tahun 1995, yaitu: “Kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan yang berkelanjutan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan”. Dalam kenyataannya, kemitraan usaha yang dikembangkan dalam berbagai tingkatan dan bentuk yang semuanya perlu mempertimbangkan aspek ekonomi dan manajemen. Sebagaimana telah diuraikan dalam berbagai pengalaman, seperti yang telah dituliskan oleh Sumardjo dan Hafsa (2012). Pola kemitraan yang dikenal antara lain:

1. Kemitraan Subkontrak Bentuk kemitraan ini pada dasarnya merupakan hubungan dimana usaha kecil memproduksi bahan (baik bahan baku, setengah jadi, atau bahan jadi) yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari kegiatan produksinya. Dalam kasus mikro peternakan ayam ras pedaging bersama sebuah perusahaan swasta. Umumnya bentuk ini dicirikan oleh adanya kesepakatan dalam hal jumlah, jenis, mutu, dan waktu penyelesaiannya. Pola sub-kontrak diketahui memiliki beberapa keunggulan yakni dapat mendorong alih teknologi, modal, dan keterampilan serta adanya jaminan pemasaran produksi. Kelemahannya adalah adanya kecenderungan mengisolasi produsen kecil selaku sub-kontaktor kedalam salah satu bentuk monopoli dan monopsoni, terutama dalam penyediaan bahan baku dan pemasaran. Akibatnya, tidak jarang sub-kontraktor ditekan dengan harga input tinggi dan harga produk yang rendah, pengawasan mutu produk kelewat ketat, dan keterlambatan pembayaran disertai gejala eksploitasi tenaga untuk mengejar target produksi. Maka pemerintah dituntut mampu menerapkan kebijakan yang tegas dan tindakan konsisten untuk melindungi usaha kecil dari kemungkinan buruk, dengan cara membantu menumbuhkan pola kemitraan yang dibangun atas asas saling memerlukan dan saling percaya sehingga terwujud iklim usaha yang kondusif bagi kedua belah pihak.

2. Kemitraan Perdagangan Umum Merupakan pola usaha dimana unit usaha kecil memasok kebutuhan perusahaan pemasar sesuai dengan persyaratan yang telah ditentukan. Beberapa kegiatan agribisnis, khususnya produk hortikultura, diketahui menggunakan pola ini, misalnya petani atau kelompok tani yang tergabung dalam koperasi memasok kebutuhan

pasar swalayan. Pola ini membutuhkan dukungan pendanaan yang besar baik dari kelompok perusahaan besar maupun perusahaan kecil. Sifat kemitraan ini pada dasarnya adalah hubungan antara penjual dan pembeli. Keuntungannya, ada jaminan harga dan produk dengan kuantitas dan kualitas sebagaimana yang telah disepakati. Pantas dicatat bahwa perusahaan besar berada pada posisi diuntungkan karena mereka mampu menentukan harga dan volume secara sepihak sehingga pada akhirnya cenderung merugikan kelompok mitranya. Dalam prakteknya, pembayaran menggunakan sistem konsinyasi sehingga membuat pembayaran pada usaha kecil sering tertunda dan merugikan perputaran uang pengusaha kecil yang memang sudah terbatas permodalannya.

3. Pola Kemitraan Keagenan Pada pola keagenan, usaha kecil diberi hak khusus untuk memasarkan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan menengah dan besar yang menjadi mitranya. Usaha besar bertanggung jawab dalam hal memasarkan produk perusahaan besar dan menengah yang menjadi mitranya, terkadang disertai target-target yang harus dipenuhi. Keuntungan pola ini ada pada bentuk komisi penjualan. Agen adalah tulang punggung pemasaran usaha besar dan menengah. Untuk itu agen harus profesional, handal, dan ulet memasarkan produk, sehingga kepiawaian dalam mencari dan memuaskan pembeli, nasabah, atau pelanggan, menjadi prasyarat utama. Mengingat agen berhubungan langsung dengan pembeli, maka keberhasilan agen secara langsung akan mempengaruhi keberhasilan mitra usahanya.

4. Kemitraan Waralaba (Franchise) Pola ini pada dasarnya merupakan pemberian lisensi, merek dagang, saluran distribusi perusahaan kepada kelompok usaha kecil sebagai mitra usaha perusahaan besar dan menengah disertai dengan pemberian bantuan bimbingan manajemen. Perusahaan milik waralaba bertanggung jawab terhadap sistem operasi, pelatihan, program pemasaran, merek dagang, dan sebagainya kepada mitranya. Pemegang usaha waralaba hanya mengikuti pola yang ditetapkan pemilik dengan memberikan sebagian pendapatan sebagai pembayaran royalti dan biaya lain yang terkait dengan usaha tersebut.. Pola ini memiliki kelebihan bahwa kedua belah pihak yang terlibat sama-sama memperoleh keuntungan sesuai dengan hak dan kewajibannya, diantaranya adalah tersedianya alternatif sumber pendanaan, penghematan modal dan efisiensi, juga membuka kesempatan kerja. Namun, tetap dengan kelemahan yang pantas dicatat berupa ketergantungan yang sangat besar bagi usaha kecil terhadap pemilik waralaba, berupa ketergantungan dari segi teknis dan aturan yang serba mengikat. Perusahaan pengelola juga tidak dengan mudah mengontrol atau mengendalikan perusahaan terutama dalam jumlah penjualan. Sesudah mencermati berbagai bentuk pola kemitraan yang telah berkembang dimasyarakat sebagaimana diuraikan di atas dapat ditarik suatu pola kemitraan secara umum yang dapat dikembangkan di Indonesia mulai dari yang paling sederhana sampai pola ideal yang mewujudkan ketergantungan yang besar antara pihak-pihak yang bermitra. Adapun pola kemitraan yang dimaksud adalah:

5. Pola Kemitraan Sederhana (Pemula) Dalam kemitraan, pola yang paling sederhana adalah pengembangan hubungan bisnis biasa ditingkatkan menjadi hubungan bisnis dengan adanya ikatan tanggung-jawab masing-masing pihak yang bermitra dalam mewujudkan kemitraan usaha yang saling membutuhkan, saling menguntungkan dan saling memperkuat. Dalam kemitraan tersebut secara garis besar perusahaan/ pengusaha besar mempunyai

tanggung jawab terhadap pengusaha kecil mitranya dalam memberikan bantuan atau kemudahan memperoleh permodalan untuk mengembangkan usaha, penyediaan sarana produksi yang dibutuhkan, bantuan teknologi terutama teknologi (alat mesin) untuk meningkatkan produksi dan mutu produksi. Sedangkan bagi pengusaha usaha kecil yang menjadi mitra mempunyai kewajiban untuk memasokkan hasil produksinya kepada pengusaha besar mitranya dengan jumlah dan standar mutu sesuai dengan standar yang telah disepakati bersama.

6. Pola Kemitraan Tahap Madya Pola kemitraan ini merupakan pengembangan pola kemitraan sederhana dimana peran usaha besar terhadap usaha kecil mitranya semakin berkurang. Bantuan pembinaan usaha besar yang masih sangat diperlukan terutama dalam bantuan teknologi, alat mesin yang dibutuhkan dalam peningkatan produksi dan mutu produksi, industri pengolahan (agroindustri) serta jaminan pemasaran. Dalam aspek penyediaan permodalan pada pola ini pihak usaha besar tidak lagi memberikan modal usaha, tetapi permodalan, manajemen usaha dan penyediaan sarana produksi disediakan oleh usaha kecil. Dalam tingkatan madya ini pihak usaha kecil telah mampu mengembangkan usaha mulai dari merencanakan usaha serta pengadaan sarana produksi dan permodalan dalam upaya menjamin kelangsungan kemitraan yang dijalin dengan usaha besar.

7. Pola Kemitraan Tahap Utama Pola ini merupakan pola kemitraan yang paling ideal untuk dikembangkan, tetapi membutuhkan persyaratan yang cukup berat bagi pihak yang bermitra khususnya pihak usaha kecil karena pola ini membutuhkan kemampuan penguasaan manajerial usaha yang memadai serta pengetahuan bisnis yang luas. Dalam pola ini pengusaha kecil secara bersama-sama mempunyai patungan atau menanamkan modal usaha pada usaha besar mitranya dalam bentuk saham. Dengan pemilikan saham dari pengusaha kecil ini dimungkinkan adanya rasa memiliki terhadap perkembangan usaha dari perusahaan besar mitranya. Demikian pula pihak perusahaan besar mempunyai tanggung-jawab yang besar untuk turut mengembangkan usaha kecil mitranya agar usaha besar yang dijalankan dapat berkembang lebih besar. Disamping itu adanya beban resiko bersama dalam pola ini menjadikan kemitraan dapat terwujud dengan sinergi saling membutuhkan, saling menguntungkan dan saling memperkuat sebagaimana yang diharapkan. Keterlibatan pengusaha kecil dalam pengembangan usaha pada perusahaan besar pada pola ini mulai dari tahap perencanaan pengembangan usaha sampai pengembangan pemasaran hasil. Pada pola ini telah memanfaatkan jasa konsultan dalam mengembangkan usahanya baik pada usaha kecil maupun usaha besar mitranya.