

**PERAN KEMITRAAN PT SANTY ABADI MANDIRI BERDASARKAN INDIKATOR
KEBERHASILAN KEMITRAAN
(Studi Pada PT Santy Abadi Mandiri dan Petani Talas Tanjung Bintang, Lampung)**

***THE ROLE OF THE PT SANTY ABADI MANDIRI PARTNERSHIP BASED ON INDICATOR OF
PARTNERSHIP SUCCESS
(Study Of PT Santy Abadi Mandiri and Tanjung Bintang Taro Farmes, Lampung)***

Mersi Wedia Nosa¹, Maulana Agung²

^{1,2}Ilmu Administrasi Bisnis, FISIP, Universitas Lampung

Email: wediamersi@gmail.com

ABSTRAK

Program kemitraan antara PT Santy Abadi Mandiri dengan petani talas beneng di Daerah Tanjung Bintang dilakukan karena adanya keterbatasan sumberdaya yang dimiliki oleh kedua belah pihak. Masing-masing pihak yang terkait memiliki peran dan tanggungjawab yang harus dipenuhi guna mencapai tujuan bersama. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis peran kemitraan PT Santy Abadi Mandiri dalam memenuhi kebutuhan daun rajang talas beneng dan mengetahui hambatan apa saja yang terjadi dalam penerapan kemitraan terhadap pemenuhan kebutuhan. Jenis dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan sumber data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, 1). Kemitraan yang dijalin PT Santy Abadi Mandiri dengan Petani mitra memiliki peranan penting dalam menjalankan usaha dibidang pertanian talas beneng dilihat dari indikator keberhasilan kemitraan yaitu: *Input, Proses, Output, Outcome*. 2). Hambatan yang dihadapi perusahaan dalam menjalin kemitraan diantaranya, jumlah pasokan daun talas basah yang dibeli dari kelompok mitra membusuk karena cuaca yang tidak menentu, sedangkan hambatan yang dihadapi oleh kelompok mitra dalam membudidayakan adalah faktor cuaca yang terlalu panas dan tanaman talas beneng yang dibudidayakan tidak berkembang dengan baik dikarenakan ketersediaan sumber air yang minim pada lahan pertanian. Penelitian menunjukkan bahwa kemitraan yang dijalankan menggunakan pola kemitraan inti plasma. Dilihat dari indikator kemitraan PT Santy Abadi Mandiri sebagai Perusahaan inti telah memberikan pembinaan kepada kelompok petani mitra, membeli hasil panen kelompok mitra, penyedia sarana produksi, menjamin pemasaran hasil panen serta harga yang pasti. Sedangkan kelompok petani mitra sebagai inti telah melakukan budidaya talas beneng dari awal hingga panen, menjual hasil panen ke perusahaan dan membudidayakan talas dengan baik sehingga kebutuhan daun rajang talas beneng dapat dipenuhi melalui kemitraan yang dijalin antara perusahaan dan petani.

Kata Kunci: Peran Kemitraan, Indikator Keberhasilan Kemitraan, Hambatan, Pola Kemitraan

ABSTRACT

*The partnership program between PT Santy Abadi Mandiri and beneng taro farmers in the Tanjung Bintang area was carried out due to limited resources owned by both parties. Each related party has roles and responsibilities that must be fulfilled in order to achieve common goals. The aim of this research is to analyze the role of PT Santy Abadi Mandiri in meeting the need for chopped talas beneng leaves and find out what obstacles occur in implementing partnerships to meet needs. This type of research uses a qualitative approach with primary and secondary data sources. Data collection methods through observation, interviews and documentation. The research results show that, 1). The partnership that PT Santy Abadi Mandiri has established with partner farmers has an important role in running a business in the field of beneng taro farming seen from the indicators of partnership success, namely, *Input, Process, Output, Outcome*. 2). Obstacles faced by companies in establishing partnerships include the supply of wet taro leaves purchased from partner groups rotting due to unpredictable weather, while the obstacles faced by partner groups in cultivating are the weather being too hot and the cultivated beneng taro plants not growing well. due to the minimal availability of water sources on agricultural land. Research shows that the partnership is carried out using a core plasma partnership pattern. Judging from the partnership indicators, PT Santy Abadi Mandiri as the core company has provided guidance to partner farmer groups, purchased the partner group's harvest, provided production facilities, guaranteed marketing of the harvest and fixed prices. Meanwhile, the partner farmer group as the core has been cultivating beneng taro from start to harvest, selling the harvest to companies and cultivating taro well so that the need for beneng taro chopped leaves can be met through partnerships established between the company and farmers.*

Keywords: Role of Partnership, Indicator of Partnership Success, Obstacles, Partnership Patterns

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki beragam jenis kekayaan alam yang sangat potensial. Komoditas unggulan yang memiliki potensi besar dan prospek usaha yang menjanjikan tersebut adalah tanaman talas. Beberapa jenis talas yang ada di Indonesia yaitu *Colocasia*, *Xanthosoma*, *Alocasia* dan *Cyrtosperma* (Susilawati dkk, 2021). *Xanthosoma* disebut dengan nama talas beneng atau talas banten merupakan jenis flora umbi-umbian dan memiliki prospek sebagai bahan pangan serta tembakau rendah nikotin. Talas ini berpotensi untuk dikembangkan menjadi berbagai aneka macam produk bernilai tinggi.

Tabel 1 Jumlah Permintaan Komoditi Talas Varietas Beneng Per Bulan di Daerah Pandeglang

| No | Negara | Jenis Permintaan | Jumlah Permintaan |
|----|---------------|--------------------------|-------------------|
| 1 | Australia | Daun rajang talas beneng | 100 ton |
| 2 | Selandia Baru | Daurajang talas beneng | 20 ton |
| 3 | India | Umbi gapplek | 40 ton |
| 4 | Turki | Umbi gapplek | 50 ton |
| 5 | Malaysia | Tepung talas | 50 ton |

Sumber : Direktorat Jenderal Tanaman Pangan 2020

Berdasarkan tabel diatas diketahui Negara Australia, Selandia Baru, India, Turki, dan Malaysia membutuhkan jenis permintaan terhadap talas varietas beneng yang beragam mulai dari daun rajang, umbi gapplek, dan tepung talas. Talas beneng sudah mendapatkan sertifikasi dari kementerian pertanian dan memiliki peluang guna menambah pendapatan bagi petani karena tanaman talas dapat diolah mulai dari akar sampai daunnya. Menurut Lestari (2023) Australia, Korea Selatan, Jepang dan negara-negara Eropa membutuhkan daun talas kering yang sudah dirajang dan umbinya. Namun permintaan tersebut belum bisa dipenuhi oleh Pandeglang sebagai daerah komoditas lokal talas beneng. Hal ini tentu memberikan peluang besar bagi daerah lain untuk dapat memenuhi permintaan dengan program kemitraan khususnya di daerah Lampung dengan komoditas utamanya adalah talas beneng.

Kebutuhan talas beneng yang tidak dapat dipenuhi sendiri oleh PT Santy Abadi Mandiri melatarbelakangi terjalinnya kemitraan dengan petani talas beneng. Melakukan kerjasama diantara berbagai pihak yang dilandasi prinsip saling menguntungkan dengan memilih pola kemitraan yang tepat tentu akan berdampak baik bagi pelaku usaha. Pola kemitraan mampu memberikan manfaat bagi perusahaan untuk menguatkan posisi usaha, memberikan harga yang lebih baik, mengembangkan produk, meningkatkan produksi, menjamin kontinuitas bahan baku, dan dapat memperoleh profit dari hasil penjualan.

Strategi kemitraan merupakan strategi yang dapat mengatasi tekanan persaingan dalam suatu industri, diperlukan perusahaan untuk lingkungan bisnis global, dimana perusahaan perlu memiliki jaringan yang luas dengan pemain bisnis lainnya (Yasa, 2010). Kemitraan berperan untuk menunjang kegiatan usaha pertanian dan dapat membuka akses terhadap input produksi, pemasaran, transfer *knowledge*, akses bibit, akses pelatihan, serta permodalan antar petani. Penerapan Pola kemitraan yang digunakan oleh perusahaan tentu memiliki kekurangan dan kelebihan. Pengelolaan program kemitraan dan peran perusahaan saling berkaitan jika perusahaan inti telah menjalankan hak dan kewajibannya, sehingga dapat meningkatkan petani sebagai plasma untuk berpartisipasi dalam mengikuti program kemitraan yang telah disepakati bersama.

Keberhasilan program kemitraan tidak memiliki hubungan meskipun kinerja perusahaan semakin tinggi, karena keberhasilan program dapat diukur melalui penerimaan petani setelah mengikuti program dan sangat dipengaruhi oleh luas lahan yang dimiliki sebagai anggota kemitraan. Dengan permasalahan tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai kemitraan antara perusahaan dan petani mitra. Penelitian ini dilakukan untuk menggali potensi-potensi yang dimiliki oleh kemitraan PT Santy Abadi Mandiri sebagai pengembang usaha dalam

memenuhi kebutuhan permintaan daun rajang talas beneng, berdasarkan indikator keberhasilan kemitraan yang belum pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya di daerah Lampung.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Informan kunci yang dipilih oleh peneliti berjumlah 6 orang, dimana 2 orang internal perusahaan yaitu manager divisi dan staff administrasi divisi, 2 orang ketua kelompok mitra dan 2 anggota kelompok mitra. Data primer diambil dari hasil wawancara dengan informan PT Santy Abadi Mandiri dan petani mitra. Data sekunder diambil dari data perusahaan, internet dan buku. Teknik pengumpulan data melalui observasi, dokumentasi dan wawancara. Teknik analisis data terdiri dari, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Teknik pemeriksaan keabsahan data peneliti menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi waktu.

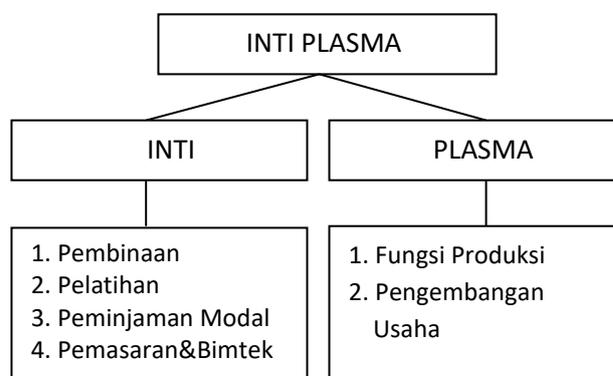
HASIL

Implementasi Program Kemitraan PT Santy Aabadi Mandiri

PT Santy Abadi Mandiri melakukan program kemitraan sebagai strategi usaha dibidang pertanian dalam membudidayakan talas beneng. Selain mencari keuntungan, perusahaan menerapkan konsep kemitraan dengan petani mitra yang memiliki keterbatasan modal, sarana produksi, serta pemasaran hasil produksi. PT Santy Abadi Mandiri dalam melaksanakan program kemitraan meliputi tahapan *Input, Proses, Output, Outcome*. Sebagaimana menurut Ditjen P2L&PM dalam Masfufah (2019) bahwa keberhasilan kemitraan dapat dilihat dari tahapan kemitraan yang dijalankan oleh perusahaan.

1. Analisis Pola Kemitraan

Pola kemitraan dalam perusahaan bertujuan untuk menjadikan usaha yang dijalani mencapai tujuan. Dalam mencapai tujuan tersebut PT Santy Abadi Mandiri menjalin kemitraan dengan petani mitra pada bidang budidaya talas beneng. Kedua belah pihak yang menjalin kemitraan harus saling menguntungkan satu sama lain. Pola kemitraan yang terjalin antara PT Santy Abadi Mandiri dengan kelompok petani mitra talas beneng di daerah Tanjung Bintang mengacu pada pola kemitraan inti plasma. PT Santy Abadi Mandiri sebagai perusahaan inti membina dan mengembangkan petani mitra dalam membudidayakan talas beneng dan petani talas beneng sebagai plasma membudidayakan talas beneng dengan produktif agar mendapatkan hasil panen yang baik. Pola ini sesuai dengan salah satu tipe kemitraan menurut keputusan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomer: 940/KPTS/OT.210/10.97 dalam (Zakaria, 2015). Inti melakukan pembinaan dalam bentuk pelatihan, penyedia sarana produksi, pinjaman modal, bimbingan teknis dan plasma melakukan kegiatan produksi.



Gambar 1. Pola Kemitraan Inti Plasma PT Santy Abadi Mandiri

Sumber: Dokumen PT Santy Abadi Mandiri

Pada gambar 1 diatas dapat diketahui bahwa pola kemitraan yang dilakukan menunjukkan bahwa perusahaan sebagai inti melakukan kegiatan pembinaan, pelatihan, pemasaran, bimbingan teknis dan bantuan pinjaman modal. Sedangkan petani mitra sebagai plasma melakukan produksi dengan membudidayakan talas beneng serta mengembangkan usaha agar dapat menghasilkan kualitas hasil panen yang baik. Untuk membahas lebih lanjut mengenai peran kemitraan dalam penelitian ini, penulis menggunakan teori indikator keberhasilan kemitraan menurut Ditjen PM dan P2L dalam Msfufah (2019) yaitu:

a. Indikator Input

Tolak ukur *input* dapat dikatakan berhasil dilihat dari tiga indikator yaitu, dasar pelaksanaan kemitraan, surat keputusan kemitraan, dan anggaran pengelolaan.

1) Dasar Pelaksanaan Dibentuknya Kemitraan

Tujuan diadakannya perjanjian ini adalah untuk melaksanakan kegiatan pengembangan budidaya talas beneng. Berdasarkan hasil wawancara PT Santy Abadi Mandiri dengan petani mitra talas beneng memiliki dasar kemitranan yang ditandai dengan adanya perjanjian kontrak kerjasama, kontrak kerjasama merupakan perjanjian hukum tertulis yang kuat sebagai landasan bagi para pihak dalam melaksanakan kerjasama kemitraan. Hubungan yang dilakukan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra merupakan kesepakatan bersama dengan perjanjian kontrak untuk mencapai tujuan bersama.

2) Hak dan Kewajiban Perusahaan Inti dan Petani Mitra

Hak PT Santy Abadi Mandiri dalam menjalin kemitraan adalah mendapatkan hasil panen daun rajang talas beneng yang berkualitas. Sedangkan kewajiban yang perlu dipenuhi perusahaan dengan petani mitra adalah memberikan kepastian harga, memberikan pembinaan, memberikan kelengkapan sarana produksi, memberikan modal dan menjamin pemasaran produk.

Hak yang didapatkan oleh petani selaku kelompok mitra antara lain, mendapatkan bimbingan teknis, kepastian harga, serta jamanin pasar. Sedangkan kewaajiban yang harus dilakukan oleh kelompok mitra adalah melakukan budidaya dan menghasilkan produk sesuai standar yang telah ditentukan. Hak dan kewajiban memiliki peran penting dalam suatu hubungan industry sebab untuk mengetahui keahlian pihak yang terikat dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab sesuai kontrak kerjasama.

3) Perusahaan Sebagai Penyedia Modal Kepada Kelompok Mitra

Untuk menjalankan bisnisnya, PT Santy Abadi Mandiri melakukan kerjasama dengan pihak bank sebagai penyedia modal guna membantu petani yang mengalami kesulitan. Perusahaan sanggup meminjamkan modal pada setiap kelompok apabila petani memiliki kekurangan dana dalam membudidayakan talas beneng. Dari hasil penelitian mengenai anggaran biaya yang digunakan untuk membudidayakan talas beneng, dapat diketahui bahawa PT. Santy Abadi Mandiri meminjamkan modal kepada anggota mitra dengan jumlah Rp. 50.000.000/ orang untuk membeli bibit, dan sarana prasarana yang dibutuhkan dalam proses budidaya talas beneng seperti, cangkul, alat untuk menjemur daun rajang serta untuk membeli pupuk.

b. Indikator Proses

Tolak ukur keberhasilan indikator proses dapat dilihat dari pertemuan yang dilakukan sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Indikator proses dapat dikatakan berhasil melalui tahapan proses-proses yang dilakukan.

1) Planning (Perencanaan)

Perencanaan adalah proses mempersiapkan serangkaian pengambilan keputusan dengan melakukan berbagai tindakan agar perusahaan mencapai tujuan. Wawancara yang dilakukan

dengan informan mengenai perencanaan dan tujuan diadakannya kemitraan dapat diketahui bahwa tujuan perusahaan menjalin kerjasama dengan petani talas beneng adalah untuk memenuhi permintaan dan dapat menghasilkan daun rajang talas beneng yang melimpah.

2) Pembagian tugas dalam menjalin kemitraan

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan mengenai pembagian tugas dapat diketahui bahwa pengorganisasian yang dilakukan dalam mengelola kemitraan talas beneng pada PT Santy Abadi Mandiri didampingi oleh Manager divisi yang bertugas mengawasi segala proses kegiatan produksi secara keseluruhan, staff administrasi bertugas mengatur segala bentuk dokumen keperluan, pengawas lapangan bertugas mengawasi kondisi lapangan dan kemudian melaporkan segala bentuk kejadian yang dihadapi di lapangan kepada manager divisi, sedangkan ketua kelompok tani bertanggungjawab sepenuhnya kepada anggota.

3) Pelaksanaan Kemitraan

PT Santy Abadi Mandiri memiliki maksud dan tujuan dalam menjalin kemitraan yaitu sebagai pemenuhan kebutuhan daun rajang talas beneng. Selain itu, melihat antusias petani yang ingin membudidayakan talas beneng berpotensi untuk dikembangkan perusahaan meminjamkan modal kepada petani untuk membudidayakan talas beneng. Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada dua informan mengenai pelaksanaan kemitraan antara pihak petani dan perusahaan diketahui bahwa setiap anggota telah bertanggungjawab atas kewajiban dan melakukan tugas sesuai kontrak kerjasama. Semua arahan dilaksanakan sesuai rencana dan dilaporkan apa adanya sesuai fakta lapangan

4) Perusahaan memberikan pembinaan kepada kelompok mitra

Hasil temuan di lapangan diketahui bahwa petani mitra merasa terbantu dengan adanya pembinaan yang dilakukan oleh pihak ICD. Petani mitra masih banyak belum mengetahui dan memahami teknik budidaya talas beneng yang baik dan benar. PT Santy Abadi Mandiri selaku perusahaan inti memberikan solusi kepada kelompok mitra dengan memberikan pembinaan. Tujuan diadakannya pembinaan agar petani mitra dapat memperoleh pengetahuan dan wawasan mengenai tanaman talas beneng.

5) Perusahaan melakukan peninjauan dan pengawasan

Hasil wawancara dari informan mengenai pengawasan dalam pengelolaan kemitraan antara PT Santy Abadi Mandiri dengan petani mitra dapat diketahui bahwa Manager Divisi Talas Beneng dan Pengawas Lapangan berkoordinasi untuk mengetahui kondisi yang sedang terjadi di lapangan. Manager divisi juga melakukan pengawasan secara langsung setiap minggunya untuk mengetahui situasi dan kondisi yang sedang terjadi di kebun. Selain melakukan pengawasan pada setiap minggunya monitoring perkebunan juga dilakukan pada setiap bulannya.

c. Indikator Output

Hasil temuan di lapangan mengenai tolak ukur keberhasilan dalam pelaksanaan pengelolaan kemitraan sudah melakukan pengelolaan dengan baik. Masing-masing pihak telah melakukan tugas dan tanggungjawab sesuai dengan arahan yang telah diberikan. Kegiatan pertemuan dengan petani mitra juga sudah dilakukan untuk memberikan pengarahan kepada petani mitra. Pemberian arahan dilakukan oleh pihak ICD dalam hal budidaya talas beneng. PT Santy Abadi Mandiri sebagai perusahaan inti telah berhasil melaksanakan kemitraan dilihat dari perolehan hasil panen yang didapatkan. Setiap bulan perusahaan rata-rata dapat menghasilkan 10-15 ton daun kering yang didapatkan dari petani mitra. Sedangkan petani mitra rata-rata menghasilkan 3000-4000 kg daun rajang basah.

Tabel 2. Hasil Panen Daun Talas Beneng Basah Dalam 1 Ha/ Orang

| No | Bulan | Volume | Satuan |
|--------------|-----------|--------|--------|
| 1 | Januari | 4100 | Kg |
| 2 | Februari | 4300 | Kg |
| 3 | Maret | 4500 | Kg |
| 4 | April | 4500 | Kg |
| 5 | Mei | 4400 | Kg |
| 6 | Juni | 4000 | Kg |
| 7 | Juli | 4250 | Kg |
| 8 | Agustus | 4300 | Kg |
| 9 | September | 4400 | Kg |
| 10 | Oktober | 4800 | Kg |
| 11 | November | 4700 | Kg |
| 12 | Desember | 5000 | Kg |
| TOTAL | | 53.250 | |

Sumber: Dokumen PT Santy Abadi Mandiri, 2023

Tabel 1 diatas menunjukkan bahwa petani mitra telah mendapatkan hasil panen daun talas beneng basah kurang lebih 4000-5000 kg setiap bulannya. Setiap 100 kg daun talas beneng yang basah rata-rata dapat menghasilkan sekitar 13 kg daun rajang kering. Apabila dalam satu bulan setiap petani menghasilkan 4000 kg daun basah maka PT Santy Abadi Mandiri akan mendapatkan daun rajang kering sebanyak 520 kg setiap bulannya dalam 1 Ha lahan. Namun berdasarkan data dan hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah daun rajang kering yang diperoleh berada dikisaran 300-400 kg hal ini disebabkan adanya penyusutan hasil produksi yang disebabkan oleh curah hujan yang tak menentu menyebabkan daun membusuk sehingga tidak dapat di pasarkan.

d. Indikator *Outcome*

Berdasarkan hasil wawancara terkait indikator *output* dapat diketahui bahwasannya PT Santy Abadi Mandiri sebagai perusahaan inti sudah bertanggung jawab dengan memperhatikan seluru faktor sekelilingnya mulai dari karyawan, lingkungan, sumberdaya yang mendukung. Perusahaan dengan menggunakan pola inti plasma telah memberikan pembinaan kepada petani mitra dan penyediaan sarana produksi yang memadai guna menghasilkan panen melimpah. Selain itu, bimbingan teknis, peningkatan teknologi, pembiayaan, serta pemberian bantuan lainnya juga diberikan untuk produktivitas usaha.

Petani mitra sebagai Plasma telah melakukan budidaya talas beneng mulai dari pengolahan lahan, penanaman bibit, pemeliharaan hingga proses panen tiba. Petani berkomitmen kuat dalam pengendalian mutu yang sesuai kebutuhan pasar. Saat ini mitra telah menjual hasil panen kepada perusahaan, perolehan hasil panen daun basah setiap bulanya rata-rata mendapatkan 4000 kg, begitu pula dengan perusahaan saat ini telah melakukan penjualan dengan memasarkan daun rajang kering sesuai standar kepada mitra usahanya yang ada di Jawa Timur.

2. Hambatan yang di Alami Dalam Menjalni Kemitraan

Hasil penelitian yang diperoleh mengenai hambatan yang di alami perusahaan disebabkan karena petani lebih memilih menjual daun rajang basah, sehingga terjadi penumpukan pasokan daun basah. Dalam proses pengeringan tidak semua daun rajang dapat dipasarkan karena kualitas daun berkurang disebabkan oleh faktor cuaca tidak menentu. Masalah yang terjadi juga dihadapi perusahaan saat menjual hasil panen, karena terjadi perubahan bobot kadar air dalam daun rajang talas beneng yang diminta oleh pasar.

Berdasarkan hasil wawancara menunjukkan bahwa petani merasa puas melakukan kerjasama dengan perusahaan, hal ini terjadi karena perusahaan bertanggung jawab penuh terhadap

kesejahteraan petani dan menjalankan kewajibannya sebagai perusahaan inti. Terdapat hambatan yang dialami petani dalam membudidayakan talas beneng salah satunya disebabkan oleh faktor cuaca dan lahan budidaya minim perairan yang menyebabkan perolehan hasil panen yang didapatkan sedikit.

PEMBAHASAN

Menurut Gibson, dkk. (2014) kemitraan merupakan bentuk perilaku yang diarahkan berdasarkan tujuan di luar maupun di dalam organisasi. Serta berfokus dalam menciptakan, mengembangkan dan memanfaatkan hubungan interpersonal. Kemitraan merupakan kerjasama yang dilakukan berbagai pihak secara individu maupun kelompok yang saling bekerjasama dalam mencapai tujuan, mengambil serta melaksanakan tugas yang ditanggung bersama baik berupa resiko dan keuntungan dari kemitraan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola kemitraan yang digunakan PT Santy Abadi Mandiri dan petani mitra dalam menjalin kemitraan adalah pola kemitraan inti plasma. Berdasarkan ciri-ciri pola kemitraan inti plasma menurut Zakaria (2015). Dimana perusahaan memiliki tugas-tugas dalam kemitraan dan begitu pula petani mitra. Tugas perusahaan adalah memberikan pembinaan kepada petani mitra, jaminan modal, pembinaan, penyediaan sarana produksi, jaminan pasar, serta membeli hasil panen dari petani mitra berdasarkan harga yang telah disepakati bersama dalam perjanjian kemitraan. Sedangkan petani mitra bertugas dalam membudidayakan talas beneng hingga panen tiba, dan memenuhi hasil panen sesuai kebutuhan.

Pada Indikator *input*, PT. Santy Abadi Mandiri telah membentuk tim pengelola kemitraan dengan adanya kesepakatan bersama antara petani mitra dan perusahaan. Pinjaman modal yang diberikan berjumlah Rp. 50.000.000 kepada petani yang diperlukan untuk membeli bibit dan menunjang segala kebutuhan budidaya baik untuk membeli peralatan serta perlengkapan budidaya talas beneng agar dapat berjalan tanpa terkendala oleh biaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa indikator *input* pada pengelolaan kemitraan PT. Santy Abadi Mandiri dapat dikatakan berhasil.

Pada Indikator Proses, diketahui bahwa pengorganisasian dalam pengelolaan kemitraan PT Santy Abadi Mandiri sebagai pihak yang menyediakan sarana dan prasarana sudah terlaksana dengan baik sesuai dengan tugas dan tanggung jawab semua pihak. Pelaksanaan tugas dan tanggung jawab yang diberikan dijalankan dengan baik oleh semua pihak. Masing-masing pihak sudah melakukan tugas dan tanggung jawab yang diberikan. Semua arahan dilaksanakan sesuai rencana dan dilaporkan apa adanya sesuai fakta lapangan.

Pada Indikator *output*, PT Santy Abadi Mandiri sebagai perusahaan inti telah berhasil melaksanakan kemitraan dilihat dari perolehan hasil panen yang didapatkan. Strategi kemitraan merupakan langkah yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kinerja pelaku agribisnis. Pada pola kemitraan pihak perusahaan memberi fasilitas kepada anggota mitra berupa modal usaha, teknologi, manajemen yang moderen dan kepastian pemasaran hasil panen, sedangkan anggota mitra melakukan proses produksi sesuai dengan petunjuk teknis (Yuristia 2022). Teknologi yang digunakan dalam mendukung pengelolaan kemitraan berupa mesin bajak lahan, mesin perajang, dan memfasilitasi peralatan pertanian yang cukup. Setiap bulan perusahaan rata-rata dapat menghasilkan 10-15 ton daun kering yang didapatkan dari petani mitra. Sedangkan petani mitra rata-rata menghasilkan 3000-4000 kg daun rajang basah setiap bulannya. Sesuai dengan tujuan perusahaan menjalin kemitraan dengan petani mitra untuk memperoleh hasil panen daun rajang talas beneng, maka kemitraan yang dijalin PT Santy Abadi Mandiri dengan Petani talas beneng pada indikator *output* dapat dikatakan berhasil dilihat dari hasil program yang dilaksanakan.

Pada indikator *outcome*, Berdasarkan hasil penelitian (Agistaningrum, 2017) menyatakan bahwa keberhasilan program kemitraan dapat dilihat dari antusias anggota kemitraan setelah mengikuti program kerjasama sesuai dengan perjanjian kontrak. Jumlah lahan pertanian juga memiliki pengaruh yang cukup signifikan terhadap keberhasilan program kemitraan. Sejalan dengan hasil penelitian ini PT Santy Abadi Mandiri sebagai perusahaan inti sudah bertanggung jawab

dengan memperhatikan seluruh faktor sekelilingnya. Petani mitra sebagai Plasma telah melakukan budidaya talas beneng mulai dari pengolahan lahan, penanaman bibit, pemeliharaan hingga proses panen tiba. Petani berkomitmen kuat mengenai pengendalian mutu sesuai yang dibutuhkan pasar. Saat ini petani telah menjual hasil panen kepada perusahaan mitra, perolehan hasil panen daun basah setiap bulannya rata-rata mendapatkan 4000 kg, begitu pula dengan perusahaan saat ini telah melakukan penjualan dengan memasarkan daun rajang kering sesuai standar kepada mitra usahanya yang ada di Jawa Timur.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa kemitraan antara PT Santy Abadi Mandiri dengan Petani Mitra talas beneng menggunakan pola kemitraan inti plasma. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran produk yang dilakukan hanya berfokus pada daun rajang talas beneng dan kegiatan pemasaran hanya dilakukan antara kelompok petani mitra, pengusaha swasta, serta perusahaan pengumpul. Menurut Ramadhan (2022), model kelembagaan talas beneng sangat penting diperhatikan guna meningkatkan daya saing produk meliputi subsistem (hulu, usaha tani, pengolahan, pemasaran, jasa dan penunjang). Penelitiannya menunjukkan bahwa peran masing-masing pihak perlu ikut andil dalam program kemitraan budidaya talas beneng. Setiap pihak yang terkait perlu bekerjasama dan melaksanakan kemitraan dengan pendampingan, agar dapat menghasilkan produk yang memiliki nilai tambah. PT Santy Abadi Mandiri selaku perusahaan inti dalam kemitraannya telah memenuhi subsistem (hulu, usaha tani, pengolahan, dan penunjang) dilihat dari indikator keberhasilan kemitraan. Hanya saja pada subsistem pemasaran perlu dikembangkan lagi agar budidaya talas beneng dapat dikenal lebih luas lagi khususnya oleh masyarakat Lampung. Peneliti berharap produk yang dihasilkan oleh kemitraan PT Santy Abadi Mandiri bukan hanya daun talas nya saja, namun dapat mengembangkan produk olahan lainnya agar bisnis yang dijalankan dapat berdayasaing serta berkelanjutan.

Faktor penghambat dalam kemitraan yang dialami perusahaan adalah perolehan hasil panen menyusut drastis yang disebabkan oleh adanya pembusukan daun rajang sehingga kualitas daun berkurang dan tidak dapat dipasarkan. Banyak petani lebih memilih menjual daun rajang basah, sehingga terjadi penumpukan pasokan daun basah. Masalah yang terjadi juga dihadapi perusahaan saat menjual hasil panen, karena terjadi perubahan permintaan bobot kadar air dalam daun rajang talas kering. Terdapat hambatan yang dialami petani dalam membudidayakan talas beneng salah satunya disebabkan oleh faktor cuaca dan lahan budidaya minim perairan menyebabkan perolehan hasil panen yang didapatkan sedikit.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Input, Kemitraan yang dijalankan telah memenuhi hak dan kewajiban masing-masing pihak. Perusahaan sebagai inti bertindak sebagai penyedia modal, pemberian penyuluhan pendamping, penyedia sarana produksi dan menjamin pembelian hasil produk. Sedangkan kelompok mitra sebagai plasma bertindak sebagai penyedia lahan dan membudidayakan talas beneng.

Proses, perencanaan yang disusun dari kedua belah pihak sudah berjalan sesuai dengan prosedur dan perjanjian kontrak kerjasama. Masing-masing pihak sudah menentukan sasaran dari perencanaan yang dibuat. Pengorganisasian dalam pengelolaan kemitraan sesuai dengan *job description*. Tugas dan tanggung jawab yang diberikan terlaksana dengan baik dan dijalankan oleh semua pihak.

Output, PT Santy Abadi Mandiri sebagai perusahaan inti telah berhasil melaksanakan kemitraan dilihat dari perolehan hasil panen yang didapatkan. Setiap bulan perusahaan rata-rata dapat menghasilkan 10-15 ton daun kering yang didapatkan dari petani mitra. Sedangkan petani mitra rata-rata menghasilkan 3000-4000 kg daun rajang basah setiap bulannya. Sesuai dengan tujuan perusahaan menjalin kemitraan dengan petani mitra untuk memperoleh hasil panen daun

rajang talas beneng, maka kemitraan yang dijalin PT Santy Abadi Mandiri dengan Petani Mitra berdasarkan pola kemitraan inti plasma pada indikator *output* dapat dikatakan berhasil dilihat dari hasil program yang dilaksanakan

Outcome, dapat disimpulkan bahwa pola kemitraan yang digunakan PT Santy Abadi Mandiri dalam pengelolaan kemitraan adalah pola inti plasma, dimana Perusahaan mitra bertindak sebagai penyedia dana, sarana produksi, manajemen, penampungan, teknologi dan memasarkan hasil panen pada jaringan yang lebih luas. Petani mitra yang bertindak sebagai penyedia lahan dalam membudidayakan talas sudah memenuhi kebutuhan sesuai dengan kontrak kerjasama yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Peran partisipasi petani talas beneng sangat berpengaruh dalam pemenuhan kebutuhan daun rajang talas beneng.

Faktor penghambat dalam kemitraan yang dialami perusahaan adalah perolehan hasil panen menyusut drastis yang disebabkan oleh adanya pembusukan daun rajang sehingga kualitas daun berkurang dan tidak dapat dipasarkan. Banyak petani lebih memilih menjual daun rajang basah, sehingga terjadi penumpukan pasokan daun basah. Masalah yang terjadi juga dihadapi perusahaan saat menjual hasil panen, karena terjadi perubahan permintaan bobot kadar air dalam daun rajang talas kering. Terdapat hambatan yang dialami petani dalam membudidayakan talas beneng salah satunya disebabkan oleh faktor cuaca dan lahan budidaya minim perairan menyebabkan perolehan hasil panen yang didapatkan sedikit.

Saran

Menjalin kemitraan dengan masyarakat merupakan perencanaan dan langkah yang baik untuk memenuhi permintaan daun rajang talas beneng. Hanya saja selanjutnya Perusahaan diharapkan dapat memprediksi cuaca yang tepat untuk memulai penanaman agar perkembangan tanaman talas beneng dapat maksimal. Jika prediksi cuaca tidak sesuai perlu adanya pengadaan sumber air untuk penyiraman sebagai upaya meminimalisir resiko tanaman agar tidak kering. Peneliti berharap, penelitian ini dapat menjadi salah satu referensi pembaca dalam memahami Peran kemitraan Berdasarkan Indikator Keberhasilan Kemitraan. Peneliti berharap penelitian selanjutnya mengkaji lebih mendalam dengan menggunakan metode kuantitatif dengan sumber referensi yang lebih luas terkait dengan sistem kemitraan khususnya di daerah Lampung.

DAFTAR PUSTAKA

- Agistaningrum, A. (2017). *Analisis Hubungan Partisipasi Dengan Kinerja Petani Terhadap Keberhasilan Program Kemitraan* (Studi Kasus Pada Petani Mitra PT. Mitratani Dua Tujuh, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur)
- Gibson, C., H. Hardy III, J. and Ronald Buckley, M. (2014). " *Understanding the role of networking in organizations*". *Carrer Development International*, Vol. 19 No. 2, pp.146-161. <https://doi.org/10.1108/CDI-09-20213-0111>
- Lestari, S. U., Anggraini, A., & Azzahro, H. U. (2023) *Peran Solid Dan Pupuk NPK Pada Tanah Podzolik Merah Kuning Dan Gambut Terhadap Pertumbuhan Bibit Talas Beneng (Xanthomonas undipes K. Kock)*. *Jurnal Agrotela*, 3(1), 48-57.
- Masfufah, M., & Achiria, S. (2019). *Perilaku Produsen Pada Model Kemitraan Go Food Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Daerah Wirobrajan, Yogyakarta)*. *JESI (Jurnal ekonomi Syariah Indonesia)*, 9(1), 1-8
- Ramdhan, R. P., Aminah, S., Wardana, I. P., Subekti, N. A., & Putra M. T. P (2022) *KELEMBAGAAN TALAS BENENG: INSTRUMEN PENTING MEWUJUDKAN AGRIBISNIS TALAS BENENG BERKELANJUTAN (Studi Kasus Pengembangan Talas Beneng di Kabupaten Pandeglang, Banten)*. In *Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian Agribisnis* (Vol. 6, No. 1, pp. 425-432).
- Susilawati, P. N., Yursak, Z., Kurniawati, S., & Saryoko, A (2021). *Petunjuk budidaya dan pengolahan talas beneng*.

Yasa, N.N.K. (2010). Peran Partnership Strategy Untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan (Studi Pada Bank Perkereditan Rakyat di Provinsi Bali). *EKUITAS (Jurnal Ekonomi dan Keuangan)*, 14(3), 305-329

Yuristia, R., & Sumantri, B. (2020). *Analiiss Persepsi Peternak Ayam Pedaging (Broiler) Tentang Kemitraan di Kecamatan Pondok Kubang Kabupaten Bengkulu Tengah*. *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 219-228.

Zakaria Faujan (2015). *Pola Kemitraan Agribisnis. Gorontalo: Ideas Publishing*