

**ANALISIS PERAN KEMITRAAN PT SANTY ABADI MANDIRI
DENGAN PETANI TALAS BENENG DALAM UPAYA PEMENUHAN
KEBUTUHAN DAUN RAJANG TALAS BENENG BERDASARKAN
INDIKATOR KEBERHASILAN KEMITRAAN**

(Skripsi)

Oleh

**MERSI WEDIA NOSA
NPM 1816051021**



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2024**

ABSTRAK

ANALISIS PERAN KEMITRAAN PT SANTY ABADI MANDIRI DENGAN PETANI TALAS BENENG DALAM UPAYA PEMENUHAN KEBUTUHAN DAUN RAJANG TALAS BENENG BERDASARKAN INDIKATOR KEBERHASILAN KEMITRAAN

Oleh

MERSI WEDIA NOSA

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. Penelitian ini di latarbelakangi dengan adanya keterbatasan lahan yang dimiliki perusahaan dalam mencapai pemenuhan kebutuhan daun rajang talas beneng. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut maka dibutuhkan kemitraan dengan petani sebagai mitra penyedia lahan dan budidaya talas. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis peran kemitraan PT Santy Abadi Mandiri dalam memenuhi kebutuhan daun rajang talas beneng dengan petani mitra dan mengetahui pola kemitraan apa yang digunakan oleh perusahaan berdasarkan indikator keberhasilan kemitraan. 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). Perusahaan berperan sebagai wadah untuk mensejahterakan masyarakat sekitar melalui program kemitraan, perusahaan telah membantu petani mitra untuk mendapatkan penghasilan ditengah merosotnya harga jual, sebagai penyedia modal, sarana produksi, pemasaran, teknologi, dan menjamin kepastian harga jual. Sedangkan petani berperan sebagai penyedia lahan dan memastikan ketersediaan hasil panen yang cukup serta memelihara dan mengelola lahan dengan baik agar mendapatkan hasil panen yang baik, sehingga kemitraan yang dijalankan saling menguntungkan dan kebutuhan daun rajang talas beneng dapat terpenuhi. 2). Pola kemitraan yang digunakan PT Santy Abadi Mandiri merupakan pola inti plasma. Berdasarkan indikator keberhasilan kemitraan dilihat dari *input*, proses *output* dan *outcome*, peran partisipasi petani mitra dalam mengikuti program kemitraan sangat berpengaruh terhadap pemenuhan kebutuhan daun rajang talas beneng. Petani telah menjual hasil panen kepada perusahaan mitra, begitu pula dengan perusahaan saat ini telah melakukan penjualan dengan memasarkan daun rajang kering.

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

ABSTRACT

ANALYSIS OF THE ROLE PARTNERSHIP PT SANTY ABADI MANDIRI WITH TALAS BENENG FARMERS IN AN EFFORT TO FULFILL THE NEED FOR RAJANG TALAS BENENG LEAVES BASED ON PARTNERSHIP SUCCESS INDICATORS

By

MERSI WEDIA NOSA

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. This research was motivated by the limited land owned by the company in order to fulfill the need for beneng taro chopped leaves. To meet these needs, partnership are needed with farmers as partners providing land and cultivating taro. The aim of this research is to analyze the role of PT Santy Abadi Mandiri's partnership in meeting the needs of beneng taro chopped leaves with partner farmers and to find out what partnership patterns are used by the company based on indicators of partnership success. Jemu in this 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 company acts as a forum for the welfare of the surrounding community through partnership programs. The company has helped partner farmers to earn income amidst declining selling prices, as a provider of capital, production facilities, marketing, technology, and guaranteeing certainty in selling prices. Meanwhile, farmers act as land providers and ensure the availability of sufficient harvests and maintain and manage the land well in order to get good harvests so that the partnership carried out is mutually beneficial and the need for chopped beneng taro leaves can be met. 2) The partnership pattern used by PT Santy Abadi Mandiri is a plasma core pattern. Based on indicators of partnership success seen from the input, output process and outcome, the role of partner farmers' participation in participating in the partnership program is very influential in fulfilling the need for beneng taro chopped leaves. Petani has sold the harvest to partner companies, as has the current company which has made sales by marketing dry chopped leaves

Keywords: Role of Partnership, Indicators of Partnership Success, Partnership Patterns

**ANALISIS PERAN KEMITRAAN PT SANTY ABADI MANDIRI
DENGAN PETANI TALAS BENENG DALAM UPAYA PEMENUHAN
KEBUTUHAN DAUN RAJANG TALAS BENENG BERDASARKAN
INDIKATOR KEBERHASILAN KEMITRAAN**

Oleh

Mersi Wedia Nosa

Skripsi

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar
SARJANA ILMU ADMINISTRASI BISNIS**

Pada

**Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung**



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2024**

Judul Skripsi

: **ANALISIS PERAN KEMITRAAN PT SANY ABADI MANDIRI DENGAN PETANI TALAS BENENG DALAM UPAYA PEMENUHAN KEBUTUHAN DAUN RAJANG TALAS BENENG BERDASARKAN INDIKATOR KEBERHASILAN KEMITRAAN**

Nama Mahasiswa

: *Mersi Wedia Nosa*

Nomor Pokok Mahasiswa

: **1816051021**

Program Studi

: **Ilmu Administrasi Bisnis**

Fakultas

: **Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**



1. Komisi Pembimbing

Dr. Maulana Agung., S.Sos., M.A.B
NIP. 197703012008121001

2. Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis

Dr. Ahmad Rifa'i
Dr. Ahmad Rifa'i, S.Sos., M.Si
NIP. 197502042000121001

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

Ketua : **Dr. Maulana Agung., S.Sos., M.A.B**

Penguji Utama : **Deddy Aprilani., S.A.N., M.A**

Penguji Kedua : **Mediya Destalia., S.A.B., M.A.B**

2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik



Dra. Ida Nurhaida. M.Si
NIP. 19610807 198703 2 001

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : **09 Januari 2024**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis saya, Skripsi ini, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana), baik di Universitas Lampung maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dari Komisi Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah di tulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi.

Bandar Lampung, 26 Februari 2024

Yang membuat pernyataan,



Mersi Wedia Nosa
NPM 1816051021

RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap penulis Mersi Wedia Nosa, lahir di OKU Timur, Sumatera Selatan pada tanggal 21 November 2000. Penulis merupakan anak kedua dari tiga bersaudara, dari pasangan Bapak Edison dan Ibu Narwati. Penulis memiliki dua saudara kandung, satu kakak perempuan yang bernama Melia Rusmala Dewi

dan adik perempuan yang bernama Lusi Aprina. Peneliti mulai menempuh pendidikan di SD Negeri 1 Sugih Waras pada tahun (2006-2012), SMP Negeri 1 Belitang Madang Raya pada tahun (2012-2015), dan SMA Negeri 1 Belitang pada tahun (2015-2018) dan melanjutkan pendidikan tinggi di Universitas Lampung pada tahun 2018 sebagai Mahasiswai Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis, dalam program Strata Satu (S1) melalui jalur Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SNMPTN) dan pernah menerima beasiswa Bidikmisi.

Selama menempuh pendidikan menjadi mahasiswi Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis, penulis sempat aktif dalam beberapa kegiatan kemahasiswaan diantaranya sebagai Anggota Bidang Kestari HMJ Ilmu Administrasi Bisnis, Anggota Bidang Administrasi Koperasi Mahasiswa. Penulis juga telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Sugih Waras, Kec. Belitang Madang Raya pada tahun 2021. Peneliti juga telah menyelesaikan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Santy Abadi Mandiri selama 6 bulan pada Agustus 2021 sampai Januari 2022.

MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan yang lain)”

(QS. Al-Insyirah : 6-7)

“Cukuplah Allah menjadi penolong kami dan Allah adalah sebaik-baik pelindung”
QS Ali Imran (30) Ayat 173

“Hidup adalah tentang kesinambungan, disaat anda ingin berhenti disaat itu pula anda akan mengalami kekalahan”

(Amazing Mentor)

“Tulislah kisah tentang hidupmu. Semua kesulitan yang telah dihadapi, semua kesalahan dan juga ketakutanmu. Tuliskan semua itu untuk dirimu sendiri. Tulis supaya kamu bisa mengerti dirimu sendiri seutuhnya”

(Sammi Kay)

“Ketika kamu ketakutan, lakukan hal yang membuatmu takut, maka ketakutan itu akan hilang dengan sekejap”

(Vincent Peale)

“Hiduplah Mengikuti Matahari”

(Mersi Wedia Nosa)

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan puji syukur Alhamdulillah bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

Kupersembahkan Karya Kecil yang sederhana ini kepada semua orang yang sangat kukasihi dan sayangi:

Orang Tua Tercinta

Narwati Dan Alm. Edison

Sebagai tanda bukti, hormat, dan rasa terimakasih yang tiada terhingga Mersi persembahkan karya kecil ini untuk Mamak dan Papa yang telah mendidik, membesarkan, memberikan kasih sayang, semangat, pengorbanan, kesabaran, serta memberikan dukungan moril dan material selama menempuh pendidikan hingga sekarang. Terimakasih atas doa-doa yang senantiasa selalu mengiringi setiap langkahku, semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat kalian bangga dan bahagia.

Saudara Sekandung

Melia Rusmala Dewi Dan Lusi Aprina

Untuk adik dan kakakku yang selalu menjadi teman penghibur saat kumpul bersama walaupun sering bertengkar, namun hal itu selalu memberikan warna yang tidak bisa digantikan dengan apapun. Terimakasih atas keceriaan, semangat, energi positif dan saling menguatkan satu sama lain dalam keadaan suka maupun duka. Terimakasih atas semua yang telah kalian berikan kepadaku tanpa mengharapkan imbalan apapun.

Serta

Almamaterku Tercinta, Universitas Lampung

SANWACANA

Puji syukur atas Kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian dan penyusunan skripsi dengan baik. Skripsi dengan judul **“Analisis Peran Kemitraan PT Santy Abadi Mandiri Dengan Petani Talas Beneng Dalam Upaya Pemenuhan Kebutuhan Daun Rajang Talas Beneng Berdasarkan Indikator Keberhasilan Kemitraan”** sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi guna menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung. Peneliti banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak dalam menyusun skripsi ini. Oleh karena itu pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Dra.Ida Nurhaida, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Lampung
2. Bapak Dr. Dedy Hermawan, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kerjasama Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung
3. Bapak Dr. Arif Sugiono, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Umum dan Keuangan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung
4. Bapak Dr. Robi Cahyadi K, M.A selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Alumni Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung
5. Bapak Dr. Ahmad Rifa'i, S.Sos., M.Si selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung. Terimakasih telah banyak membantu dan memberi arahan kepada peneliti selama dibangku perkuliahan.
6. Ibu Damayanti, S.A.N., M.A.B selaku Sekertaris Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Lampung. Terimakasih telah banyak membantu dan memberi arahan kepada peneliti selama dibangku perkuliahan.
7. Bapak Dr. Maulana Agung, S.Sos., M.A.B selaku Pembimbing Utama yang telah membimbing dan mengarahkan dalam melaksanakan penelitian dan

penyusunan skripsi. Terimakasih atas bimbingan, motivasi, arahan, kritik, saran dan masukan positifnya, serta selalu bersedia meluangkan waktu ditengah kesibukannya untuk berdiskusi sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.

8. Bapak Deddy Aprilani, S.A.N., M.A selaku dosen Penguji Utama yang telah bersedia meluangkan waktunya, serta memberikan masukan dan saran guna perbaikan yang sangat bermanfaat untuk kesempurnaan penelitian dan penyusunan skripsi ini.
9. Ibu Mediya Destalia, S.A.B., M.A.B selaku dosen Penguji Kedua sekaligus Dosen Pembimbing Akademik Peneliti. Terimakasih bimbingan, bantuan, serta arahnya yang diberikan kepada peneliti selama duduk dibangku perkuliahan, serta telah meluangkan waktunya untuk dapat memberikan masukan dan saran yang membangun guna perbaikan yang sangat bermanfaat untuk kesempurnaan penelitian penyusunan skripsi.
10. Seluruh jajaran Dosen dan Staff Administrasi FISIP Universitas Lampung terutama Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Terimakasih atas waktu, tenaga, dan dedikasinya dalam mendidik dan membantu peneliti selama dibangku perkuliahan.
11. Teristimewa untuk kedua orang tuaku, kedua malaikat tanpa sayap dihidupku “Bapak Alm. Edison dan Ibu Narwati” yang sudah merawat, membesarkan dan mendidikku dengan baik hingga tumbuh dewasa seperti saat ini. Terimakasih sudah memberikan yang terbaik untukku, mendukungku dalam keadaan apapun, memberikan semangat yang tidak ada hentinya, serta mendoakan setiap langkah baik yang kupilih. Terimakasih atas segala jerih payah keringat yang telah terbuang demi untuk menyekolahkan putrimu ini hingga jenjang Sarjana. Aku sangat bersyukur memiliki orang tua hebat seperti kalian. Teruntuk almarhum papaku kan kuingat segala pesan-pesanmu meskipun engkau tidak akan melihat putrimu diwisuda, kubuat dan kupersembahkan karya kecil ini untukmu.
12. Saudara kandungku Ayuk Melia Rusmala Dewi dan Adikku Lusi Aprina, kakak iparku Heri Firmansyah, serta keponakan tersayangku Rizky Alghi Fahreza. Terimakasih telah menjadi kakak yang baik untukku, menjadi garda

terdepan untuk adik-adiknya. Pemberi nasihat, pelindung, sekaligus memberi dukungan materi dalam proses perkuliahanku. Untuk adikku terimakasih atas segala hal yang telah engkau berikan dalam proses perkuliahanku, yang rela menunda keinginannya untuk memenuhi keperluanku. Kalian adalah saudara yang saling mengisi kekurangan untuk saling menguatkan satu sama lain. Semoga kita bisa menjadi anak yang sukses di dunia maupun akhirat. Maafkan aku yang masih menyusahkan kalian, aku sayang kalian.

13. Terimakasih kepada keluarga besar Alm. Atah Nitiman dan Alm. Atah Isa, Mbah Darti, Mbah Ungkuk, Bik Maryana, Mama Pian, Mama Awi, Mama Rifin, Mama Bahrin, Bik Rusyani, Mama Udi, Alm. Mama Tarsan, Bik Rustina, Bik Nuriah, Bik Juwai, Bik Hana, Bik Nur, Pakwo, Pakcik, Sepupu-sepupuku dan seluruh keluarga besar yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Terimakasih atas segala doa, dukungan dan bantuannya sehingga peneliti dapat menuntaskan studi. Semoga kalian selalu diberikan kesehatan dan kebahagiaan.
14. Diriku sendiri, Mersi Wedia Nosa. Terimakasih telah berjuang sampai saat ini, terimakasih sudah bertahan dan mampu melewati semua rintangan dan cobaan dalam hidup ini. *You did it*, kamu kuat, kamu hebat.
15. Terimakasih kepada Bapak Ir. Hi. Triyono Aifin, M.M selaku direktur PT. Santy Abadi Mandiri, Bapak Abdul Muis, S.P selaku Manager divisi pertanian PT Santy Abadi Mandiri, Mbak Sari, S.P selaku Pimpinan bidang Administrasi Umum dan Keuangan PT. Santy Abadi Mandiri, Mbak Putri Damayanti, S.Si selaku Staff Administrasi divisi pertanian dan sekaligus menjadi pembimbing lapangan saat melakukan Magang MBKM di PT. Santy Abadi Mandiri, serta Bapak, Ibu Staff dan Karyawan PT. Santy Abadi Mandiri yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian, memberikan bimbingan, arahan, nasihat dan ilmu baru kepada penulis selama magang dan melakukan penelitian.
16. Sahabatku di masa SMA, Alviiswari, Arum Finata Sari, dan Tita Virani yang telah memberikan dukungan dan semangat kepadaku untuk terus melanjutkan pendidikan kejenjang yang lebih tinggi. Terimakasih telah menemani perjalanan masa-masa SMA hingga terus berkomunikasi sampai saat ini.

17. Sahabatku di bangku perkuliahan, Annisa Rizki, Nurul Astuti, Dewi Permatasari, Mulyani, Novita Sari, Nurani Ginting, dan Arum Puja Alfiani. Manusia baik yang telah kutemui di bangku perkuliahan. Terimakasih telah menjadi sahabatku dari maba sampai sekarang, yang selalu memberikan dukungan, motivasi, semangat, nasihat, mengingatkanku disaat lalai, membantuku dalam setiap kesulitan, dan selalu menemaniku disetiap langkah perkuliahan. Terimakasih telah menjadi sahabat yang sudah kuanggap sebagai keluarga, Lampung menjadi tempat yang berkesan bersama kalian semua. Semoga kita bisa selalu bersama dan selalu menjadi sahabat yang selalu mendukung kesuksesan satu sama lain.
18. Teman-teman magangku di PT. Santy Abadi Mandiri, Nanda Nur Oktavia dan Desty Anggi Astuti yang telah melewati waktu magang bersama selama enam bulan. Terimakasih sudah memberikan cerita bahagia maupun duka selama magang dan saling menguatkan satu sama lain dari awal kegiatan, turun lapangan, hingga penyusunan skripsi bersama.
19. Rekan-rekan seperjuangan di bangku perkuliahan (Lola, Siti Maelani, Nela, Vera, Annisa Karinina, Selma, Ayu, Desty, Nanda, Najah, Windi) dan teman-teman seangkatan Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis 2018, Kelas Reguler A, B dan Kelas Paralel yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu. Terimakasih telah menjadi keluarga baru dimasa perkuliahan ini, terimakasih atas kerjasama, kekeluargaannya, semangat dan dukungan satu sama lain. Semoga kita semua bisa menjadi orang-orang yang sukses kedepannya serta dapat bertemu lagi di waktu dan lain kesempatan.
20. Almamater tercinta, Universitas Lampung. Semoga tugas akhir yang sederhana ini dapat memberikan manfaat bagi siapapun yang membacanya.

Bandar Lampung, 26 Februari 2024
Penulis

Mersi Wedia Nosa

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR ISI	i
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Permasalahan	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
II. TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Pengertian Peran.....	9
2.2 Pengertian Strategi	10
2.3 Pengembangan Usaha	11
2.4 Konsep Kemitraan.....	14
2.4.1 Pengertian Kemitraan	14
2.4.2 Tujuan Kemitraan	15
2.4.3 Langkah-Langkah Bermitra	16
2.4.4 Manfaat Kemitraan	17
2.5 Jenis dan Pola Kemitraan	18
2.5.1 Model-Model Kemitraan	22
2.5.2 Indikator Kemitraan	24
2.6 Peranan Pelaku Kemitraan	24
2.7 Penelitian Terdahulu	26
2.8 Penelitian Pendahuluan	28
2.9 Kerangka Pemikiran.....	30
2.10 Dimensi Penelitian	32
III. METODE PENELITIAN	36
3.1 Jenis Penelitian.....	36
3.2 Fokus Penelitian	37

3.3 Lokasi dan Waktu Penelitian	37
3.4 Objek dan Subjek Penelitian	38
3.5 Teknik Penentuan Informan	38
3.6 Sumber Data.....	39
3.7 Teknik dan Pengumpulan Data	40
3.8 Teknik Analisis Data.....	41
3.9 Teknik Memeriksa Keabsahan Data	42
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	44
4.1 Profil Perusahaan	44
4.1.1 Visi dan Misi PT Santy Abadi Mandiri.....	46
4.1.2 Alamat dan Operasional PT Santy Abadi Mandiri.....	46
4.1.3 Struktur Organisasi PT Santy Abadi Mandiri.....	47
4.2 Hasil Penelitian	50
4.2.1 Analisis Peran Kemitraan PT Santy Abadi Mandiri	50
4.2.2 Analisis Pola Kemitraan PT Santy Abadi Mandiri	64
4.3 Pembahasan Hasil Penelitian	84
4.3.1 Peran Kemitraan PT Santy Abadi Mandiri	84
4.3.2 Pola Kemitraan PT Santy Abadi Mandiri	87
V. KESIMPULAN DAN SARAN	100
5.1 Kesimpulan	100
5.2 Saran.....	101

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Jumlah Permintaan Komoditi Talas Variet as Beneng	3
Tabel 1.2 Jumlah Permintaan Ekspor.....	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	26
Tabel 3.1 Daftar Informan.....	39
Tabel 4.1 Data PT Santy Abadi Mandiri.....	45
Tabel 4.2 Identifikasi Informan Penelitian.....	50
Tabel 4.3 Aspek Sosial Kemitraan PT Santy Abadi Mandiri	52
Tabel 4.4 Aspek Ekonomi Kemitraan PT Santy Abadi Mandiri	56
Tabel 4.5 Hasil Panen Daun Rajang Talas Basah	57
Tabel 4.6 Hasil Panen Daun Rajang Talas Kering.....	58
Tabel 4.7 Anggaran Biaya Petani Mitra.....	59
Tabel 4.8 Aspek Manajemen Kemitraan PT Santy Abadi Mandiri	60
Tabel 4.9 Data Wawancara Terkait Indikator Input.....	66
Tabel 4.10 Data Wawancara Terkait Indikator Proses.....	71
Tabel 4.11 Data Wawancara Terkait Indikator Output	78
Tabel 4.12 Data Wawancara Terkait Indikator Outcome	81

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Pohon Industri Talas Beneng	2
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	31
Gambar 4.1 Logo PT Santy Abadi Mandiri	46
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT Santy Abadi Mandiri	48
Gambar 4.3 Struktur Organisasi Divisi Pertanian	48
Gambar 4.4 Karyawan PT Santy Abadi Mandiri Divisi Talas Beneng	53
Gambar 4.5 Sistem Permintaan Produk Daun Rajang Talas Beneng	55
Gambar 4.6 Mesin Daun Rajang Talas Beneng	64
Gambar 4.7 Indikator Kemitraan	66
Gambar 4.8 Dokumentasi Dengan Manager Divisi	70
Gambar 4.9 Dokumentasi Dengan Staff Administrasi	72
Gambar 4. 10 Pola Kemitraan Intiplasma PT Santy Abadi Mandiri	88

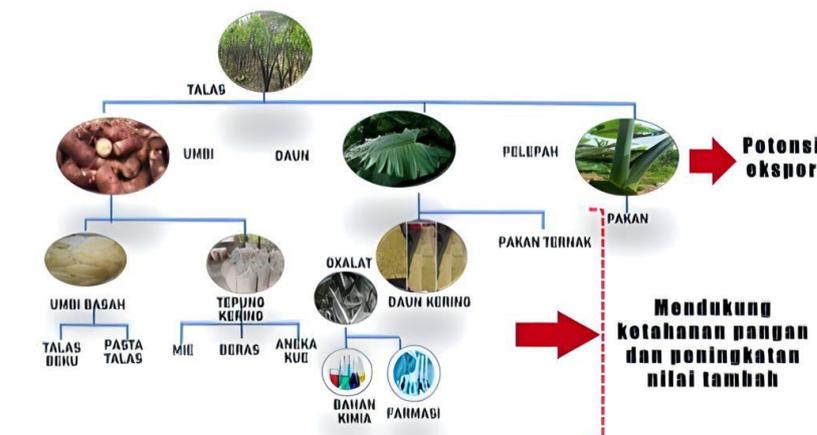
I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia memiliki beragam jenis kekayaan alam yang sangat potensial. Salah satu 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). *Colocasia* sering disebut dengan nama talas bogor, memiliki karakteristik berwarna ungu bentuk daun pelate dan sering digunakan sebagai bahan baku adonan kue. *Alocasia* adalah tanaman perdu hijau dengan lebar daun sampai 40 cm yang digunakan untuk makanan dan obat. *Cyrtosperma* merupakan jenis talas raksasa yang dapat dikembangkan menjadi sumber pangan dimasa yang akan datang baik umbinya maupun daunnya.

Xanthosoma disebut dengan nama talas beneng atau talas banten yang merupakan jenis flora umbi-umbian dan memiliki prospek sebagai bahan pangan serta tembakau rendah nikotin. Jenis talas ini sangat mudah ditanam sehingga sangat layak untuk dikembangkan. Talas ini berasal dari Provinsi Banten, Kabupaten Pandeglang. Jenis tanaman ini bernama talas benneur (besar) dan koneng atau yang sering disebut talas beneng. Talas beneng memiliki ukuran yang cukup besar dengan kadar protein tinggi dan memiliki umbi berwarna kuning sehingga berpotensi untuk dikembangkan menjadi berbagai aneka macam produk bernilai tinggi. Sejak tanaman ini diperkenalkan secara luas, terjadi perubahan yang sangat pesat dan perhatian khusus bagi masyarakat baik dari aspek budidaya maupun pascapanen dan pengolahan talas beneng.

Talas beneng memiliki ukuran batang dan umbi lebih besar dari talas pada umumnya, tahan terhadap hama dan penyakit, serta tidak terlalu membutuhkan perawatan yang intensif dan memiliki kandungan gizi yang cukup tinggi. Dalam perkembangan komoditas talas, pada tahun 2020 talas beneng telah ditetapkan sebagai Varietas unggul Nasional asal Kabupaten Pandeglang, Provinsi Banten berdasarkan SK Mentan No. 981.KH.540/C/10/2020 pada tanggal 12 Oktober 2020 mengenai pelepasan calon varietas talas beneng unggul dengan nama beneng (Besar dan Koneng).



Gambar 1.1 Pohon Industri Talas Beneng: Potensi dan Olahannya

Sumber: (Ramadhan et al. 2022)

Talas beneng memiliki manfaat baik umbi, batang, maupun daunnya, hampir seluruh bagian tanaman talas beneng dapat dimakan. Umbi talas beneng dapat diolah menjadi tepung yang digunakan untuk bahan roti, kue kering, cake, brownies, nasi talas, perkedel talas, gulai talas, mie, keripik dan lain sebagainya. Batangnya dapat diolah menjadi pakan ternak dan pupuk kompos, sedangkan daunnya dapat digunakan pada industri rokok sebagai pengganti tembakau atau campuran tembakau dan berpotensi kemitraan dalam ekspor daun talas kering. Selain umbi basah potensi ekonomi talas beneng juga dapat menghasilkan dun talas beneng yang telah mencapai tahap ekspor dengan komoditas lokal unggulan Pandeglang, dimana daerah tersebut belum mampu memenuhi permintaan ekspor dan membuka peluang kemitraan. Hal ini merupakan peluang besar untuk mitra dalam mengupayakan kerjasama sebagai upaya peningkatan pendapatan dan

kegiatan ekonomi kreatif mitra. Dari keempat macam jenis talas yang ada di Indonesia, talas beneng memiliki potensi yang cukup besar untuk dijadikan sebagai pengembangan usaha dibidang pertanian. Oleh karena itu, PT. Santy Abadi Mandiri mencoba memanfaatkan peluang talas beneng sebagai usaha baru untuk meningkatkan pendapatan bagi perusahaan.

Tabel 1.1 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 gaplek	40 ton
4	Turki	Umbi gaplek	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 gaplek, dan tepung talas. Talas beneng sudah mendapatkan sertifikasi dari kementerian pertanian dan berpeluang untuk bisa meningkatkan pendapatan petani karena seluruh bagian talas tidak terbuang mulai dari akar sampai daunnya. Kepala Dinas Pertanian daerah Pandeglang terus berupaya mengembangkan hasil budidaya talas beneng karena saat ini budidaya talas beneng masih belum banyak dikembangkan oleh petani.

Menurut Lestari (2023) permintaan ekspor terhadap daun kering talas beneng dan umbi talas beneng ke Negara Australia, Korea Selatan, Jepang dan negara-negara Eropa belum dapat 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. Untuk mendukung talas beneng menjadi usaha berkelanjutan dan mengatasi permasalahan yang ada, diperlukan peran kelembagaan yang mampu mendukung sistem usaha pertanian yang berdaya saing dan menguntungkan petani. Kelembagaan dapat berperan dalam menunjang kegiatan usaha yang baik dalam membuka akses petani

terhadap input produksi, pemasaran, transfer *knowledge* antar petani, akses bantuan dan bibit, akses pelatihan, serta permodalan. Dukungan teknologi, ketersediaan bahan baku, peluang pasar, perluasan area tanam, serta dukungan kelembagaan menjadi faktor penentu dalam percepatan pengembangan talas beneng sebagai komoditas strategis. Oleh karena itu, kajian mengenai kelembagaan pertanian dengan komoditas utama talas beneng yang diukur dengan indikator keberhasilan kemitraan perlu dilakukan. Hal ini bertujuan agar terbentuknya model pengembangan kemitraan yang terintegritas, berdaya saing dan berkelanjutan.

Mengukur potensi peluang bisnis yang baru sangat penting dilakukan agar bisnis yang dijalankan bisa maju dan dapat bertahan. Sebelum menjalankan bisnis baiknya dilakukan riset pasar, yang berfungsi untuk mengetahui kekurangan ataupun kelebihan dari bisnis yang akan dijalankan. Salah satu strategi yang dilakukan oleh PT. Santy Abadi Mandiri dalam menjalankan usaha talas beneng adalah bermitra dengan, petani, pihak eksportir dan pihak bank sebagai penyedia modal. Salah satu hal yang menjadi masalah dalam menjalankan usaha talas beneng yaitu kurangnya lahan pertanian.

Tabel 1.2 Jumlah Permintaan Ekspor Daun Rajang Talas Beneng PT Santy Abadi Mandiri

No	Tahun	Jumlah
1	2021	6 ton
2	2022	8 ton
3	2023	10 ton
4	2024	15 ton

Sumber: Dokumen PT Santy Abadi Mandiri 2024

Berdasarkan tabel 1.2 dapat diketahui bahwa permintaan daun rajang talas beneng kering mengalami kenaikan setiap tahunnya semenjak budidaya talas beneng dilakukan. Permintaan ekspor yang terus bertambah tidak memungkinkan bagi perusahaan dalam memenuhinya dikarenakan lahan yang dimiliki belum memadai. Perusahaan hanya memiliki lahan seluas 5 Ha yang digunakan untuk penanaman komoditi talas beneng karena usaha yang dijalankan masih dalam tahap pengembangan. Oleh karena itu perusahaan menjalin kerjasama dengan

kelompok tani di Lampung Selatan guna memenuhi kapasitas produksi yang diminta oleh pihak eksportir. Dalam kontrak kerjasama yang dilakukan petani diwajibkan memiliki lahan sendiri yang nantinya hasil panen dapat dijual langsung ke perusahaan dengan harga yang telah ditetapkan dalam kontrak kerjasama.

Menurut Purnaningsih (2007) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa penerapan pola kemitraan agribisnis memiliki kelemahan dalam praktek yang berakibat pada berhentinya proses kerjasama. Oleh karena itu, strategi kemitraan berupa tahapan-tahapan proses yang dirancang dengan memanfaatkan kekuatan dan mengurangi kelemahan masing-masing pihak yang menjalin kerjasama perlu diperhatikan dalam rangka menjadikan pola kemitraan sebagai strategi peningkatan kapasitas petani kecil secara berkelanjutan. Kehadiran perusahaan agribisnis sangat bermanfaat bagi petani sebagai wadah untuk menjamin kestabilan harga hasil pertanian disekitar perusahaan. Pendampingan yang dilakukan oleh petugas, bermanfaat bagi peningkatan penggunaan teknologi dan keterampilan petani dalam budidaya talas beneng dalam rangka mencapai mutu produk yang diharapkan. Perusahaan agribisnis dapat membawa inovasi bagi petani dengan adanya komoditas jenis baru, perbaikan mutu produk dan manajemen usaha tani. Strategi membangun kemitraan adalah upaya antisipasi adanya persoalan yang berkaitan dengan hubungan kemitraan baik dengan perjanjian kontrak atau hal-hal yang merugikan antar pihak-pihak yang terkait.

Suatu usaha dapat bertahan apabila terus berinovasi dan memiliki berbagai cara maupun strategi untuk mengembangkan dan mempertahankan usahanya. Strategi perusahaan perlu diterapkan dalam bidang pemasaran, pengembangan sumber daya manusia, dan strategi kemitraan usaha. Memperluas hubungan kemitraan perlu dilakukan untuk menghadapi berbagai tantangan dimasa yang akan datang. Pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan kemitraan perlu memiliki kesepakatan yang saling menguntungkan. Hubungan kemitraan dilakukan untuk menghindari kerugian disemua pihak dengan tujuan untuk mencapai hasil yang lebih baik, dengan saling memberikan manfaat antar pihak yang bermitra. Komitmen yang

kuat sangat diperlukan untuk mencapai tujuan bersama dan menghindari hal-hal yang dapat merugikan semua pihak yang menjalin kerjasama.

Penerapan pola kemitraan agribisnis bertujuan untuk mengatasi masalah-masalah keterbatasan modal, peningkatan mutu produk, dan masalah pemasaran. Penerapan kemitraan yang dibangun terkadang sering menghadapi masalah baik dari petani mitra maupun dari pihak perusahaan yang menyebabkan hubungan kemitraan tidak dapat berkelanjutan. Oleh karena itu, penting menganalisis faktor faktor yang mempengaruhi penerapan pola kemitraan agribisnis dan merumuskan strategi kemitraan yang berkelanjutan agar perusahaan dan petani dapat memenuhi permintaan ekspor talas beneng sebagai bisnis yang berkelanjutan.

Kemitraan dapat menyediakan mekanisme yang kuat untuk pemecahan masalah dengan memanfaatkan sumber daya fisik dan keuangan yang lebih besar maupun dengan meningkatkan sumber daya intelektual dan kreatif yang bisa difokuskan pada suatu masalah. 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). Dengan adanya kerjasama usaha diantara berbagai pihak yang dilandasi prinsip saling menguntungkan, 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.

Konsep kemitraan mengacu pada konsep kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar disertai pembinaan, dengan memperhatikan prinsip saling menguntungkan. Saat ini upaya pemenuhan permintaan daun rajang talas beneng masih dalam tahap pengembangan. Namun demikian, pengembangan budidaya talas beneng tentu membutuhkan tahapan perencanaan yang baik agar tujuan yang dirancang dapat terpenuhi dan usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan baik. Pola kemitraan yang diterapkan oleh perusahaan tentunya tidak akan lepas dari kekurangan dan kelebihan. Pengelolaan program kemitraan dan partisipasi perusahaan memiliki hubungan apabila perusahaan telah menjalankan

hak dan kewajibannya, sehingga dapat meningkatkan partisipasi petani dalam mengikuti program kemitraan. Semakin tinggi kinerja maka keberhasilan program kemitraan tidak memiliki hubungan, karena keberhasilan program dapat dilihat dari penerimaan petani setelah mengikuti program dan sangat dipengaruhi oleh luas lahan pertanian. Oleh karena itu penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah kemitraan yang dilakukan PT. Santy Abadi Mandiri dengan petani mitra talas beneng dapat memenuhi permintaan pasar berdasarkan perencanaan yang telah dirancang serta mengetahui apakah perencanaan yang dibuat sudah dilakukan dengan tepat dan dapat berjalan dengan baik berdasarkan indikator keberhasilan kemitraan.

Penelitian ini penting dilakukan guna mencapai tujuan pengembangan usaha disektor pertanian jenis komoditi talas beneng, yang dilakukan dengan menjalin kemitraan sebagai pemenuhan kebutuhan. PT Santy Abadi Mandiri dituntut untuk dapat berinovasi serta beradaptasi dengan lingkungan sehingga usaha yang dijalankan terus tetap bertahan.

Menariknya penelitian ini karena akan menggali potensi-potensi yang dimiliki oleh kemitraan PT Santy Abadi Mandiri sebagai pengembangan usaha dalam pemenuhan kebutuhan permintaan daun rajang talas beneng.

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan yaang telah dikemukakan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Peran Kemitraan PT Santy Abadi Mandiri Dengan Petani Talas Beneng Dalam Upaya Pemenuhan Kebutuhan Daun Rajang Talas Beneng Berdasarkan Indikator Keberhasilan Kemitraan”**.

1.2 Rumusan Permasalahan

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dapat diidentifikasi kurangnya lahan yang dimiliki oleh perusahaan mengakibatkan sulitnya pemenuhan permintaan bahan baku tembakau herbal sehingga dibutuhkan kontrak kerjasama. Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang telah diuraikan diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah.

1. Bagaimana peran kemitraan PT. Santy Abadi Mandiri dengan petani mitra dalam memenuhi kebutuhan daun rajang talas beneng
2. Bagaimana pola kemitraan PT Santy Abadi Mandiri berdasarkan indikator keberhasilan kemitraan

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk

1. Mengetahui peran kemitraan PT. Santy Abadi Mandiri dengan petani mitra dalam memenuhi daun rajang talas beneng.
2. Mengetahui pola kemitraan yang digunakan PT Santy Abadi Mandiri berdasarkan indikator keberhasilan kemitraan

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diberikan dari hasil perolehan penelitian ini yaitu :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi sebagai rujukan untuk peneliti selanjutnya, dan bermanfaat untuk memperluas topik riset khususnya terkait masalah mengenai peran kemitraan pada peningkatan produksi perusahaan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana alih ilmu dan masukan bagi PT Santy Abadi Mandiri dalam menjalin kerjasama kemitraan dengan petani talas beneng, serta menjadi bahan pertimbangan dalam menambah keyakinan untuk melanjutkan usaha, melakukan perbaikan atau menghentikan usaha.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai bahan perbandingan atau pustaka untuk penelitian sejenis, dapat membantu dalam memberikan wawasan mengenai kemitraan dan sebagai bahan referensi dalam memecahkan masalah praktis.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Peran

Peran merupakan aspek dinamis dari kedudukan atau status seseorang yang telah melakukan hak dan kewajiban (Margayaningsih, 2018). Sedangkan menurut (Tindangen, 2020) peran dapat dipengaruhi oleh keadaan sosial baik dari *internal* maupun *eksternal* yang sifatnya stabil. Konsep peran dikaitkan dengan posisi suatu unit dari struktur sosial, organisasi dan badan pemerintah. Sehingga peran dapat diartikan perilaku dari seseorang maupun sekelompok organisasi atau lembaga pemerintahan dalam menjalankan posisi pada suatu unit dari struktur sosial dengan fungsi yang dimilikinya.

Terdapat empat faktor yang mempengaruhi keoptimalan peran diantaranya:

1. Ketersediaan sarana dan prasarana merupakan langkah awal yang harus diperhatikan organisasi untuk merealisasikan rencana agar dapat mencapai tujuan yang besar. Apabila sarana dan prasarana dapat terpenuhi maka organisasi dapat mengimplementasikan program yang telah direncanakan. Peran organisasi terhadap penyediaan sarana dan prasarana memiliki pemahaman berupa kebutuhan lingkungan serta bertanggungjawab sebagai pihak pengelola program.
2. Ketersediaan anggaran, anggaran merupakan bagian terpenting sebagai pengembangan standar ukurn kinerja yang digunakan untuk evaluasi dan menjadi sumber motivasi pegawai
3. Kemitraan, prinsip *good governance* terdiri dari transparansi, akuntabilitas mendasari pola hubungan antara pemerintah, swasta dan masyarakat. Pola

hubungan ini merupakan suatu bentuk kemitraan agar dapat terjalin dengan baik.

4. Partisipasi masyarakat, partisipasi masyarakat merupakan hal yang paling utama, karena masyarakat berada pada posisi subyek dan objek dari kebijakan yang dikeluarkan

2.2 Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani, *strategos* (*stratos*=militer dan *agos*=memimpin) memiliki arti *generalship* atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Strategi merupakan serangkaian tindakan yang direncanakan dan diatur guna menyesuaikan kemampuan perusahaan dengan tuntutan lingkungan eksternal industri (Anwar, 2020). Definisi strategi secara umum didefinisikan sebagai suatu cara mencapai tujuan. Tugas pertama dalam manajemen strategis pada umumnya adalah kompilasi dan penyebarluasan pernyataan misi. Kegiatan ini mendokumentasikan kerangka dasar organisasi dan mendefinisikan lingkup aktivitas yang akan dijalankan oleh organisasi. Kemudian organisasi yang bersangkutan melakukan pemindahan lingkungan untuk membangun keselarasan dengan pernyataan misi yang sudah dibuat.

Menurut (Eddy Yunus 2016) pembentukan strategi adalah kombinasi dari proses utama sebagai berikut

1. Melakukan analisis situasi, evaluasi diri dan analisis pesaing baik internal maupun eksternal, baik lingkungan makro maupun mikro.
2. Bersamaan dengan penafsiran tersebut tujuan dirumuskan, tujuan bersifat paralel dalam jangka pendek dan jangka panjang. Termasuk didalamnya penyusunan pernyataan visi, tujuan perusahaan secara umum, tujuan unit bisnis strategis dan tujuan taktis.

Kombinasi proses manajemen dengan merumuskan strategi perlu diperhatikan guna mencapai tujuan. Kemudian setelah strategi dirumuskan maka harus diimplementasikan setelah itu mengevaluasi, memonitor perkembangan baru dan

membuat perbaikan penyesuaian strategi dengan mengevaluasi hasil. Komponen pertama dari manajemen strategi adalah perencanaan strategi dengan unsur-unsurnya yang terdiri dari visi, misi, dan tujuan strategis organisasi. Sedangkan untuk komponen kedua adalah pelaksanaan operasional dengan unsur-unsurnya sasaran dan tujuan operasional, fungsi pengorganisasian, fungsi pelaksanaan, fungsi penganggaran, kebijakan situasional, jaringan kerja internal dan eksternal, fungsi kontrol, evaluasi dan umpan balik. Menurut Rahajeng (2020) strategi-strategi disusun, diatur, diimplementasikan serta dievaluasi yang tujuannya untuk mencapai target organisasi. Dalam implementasinya, tujuan dari manajemen strategi adalah sebagai berikut:

1. Untuk melakukan serta menilai strategi yang dipilih dengan lebih efektif dan efisien
2. Membantu organisasi dalam melakukan inovasi produk agar terus diterima konsumen
3. Memantau kekuatan serta kelemahan organisasi untuk melihat peluang dan ancaman
4. Untuk mengevaluasi kinerja, peninjauan, pengkajian ulang, mengoreksi serta menyesuaikan bila ada penyimpangan saat strategi dilakukan.

2.3 Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah sebuah proses dari sebuah usaha sebagai upaya mengembangkan sumber daya organisasi yang memiliki peluang agar usaha yang dijalankan dapat berkembang dengan lebih baik (Giawa *et al.*, 2021). Sedangkan menurut Sulaiman dan Asmawi (2022) pengembangan usaha merupakan tindakan dilakukan dengan tujuan untuk menambah skala, melakukan inovasi terhadap produk, memperluas pasar serta sekaligus untuk melakukan inovasi pada pasar. Secara umum pengembangan usaha bertujuan untuk menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi lagi dan mampu untuk terus berkembang ditengah ketatnya kompetitif. Dari penjelasan para ahli dapat diketahui bahwa pengembangan usaha merupakan sebuah tindakan yang menjadi tanggung jawab pengusaha dalam

memperluas serta meningkatkan usaha agar berkembang dengan baik melalui pendidikan dan pelatihan guna mengembangkan sumber daya.

Menciptakan peluang bisnis memerlukan antusiasme, sumberdaya, komitmen, keterampilan, birokrasi dan strategi yang dimiliki oleh seseorang atau perusahaan. Peluang bisnis tidak dapat dibuat karena faktor lingkungan atau faktor pribadi. Penciptaan kesempatan bisnis dapat dijelaskan dan memerlukan disiplin ilmu ekonomi, manajemen strategi, sumberdaya yang digabungkan secara bersama-sama dan membentuk sesuatu yang baru dalam bentuk ide bisnis (Nasip Ismiriati dan Eka Sudarmaji, 2017). Oleh karena itu, keberhasilan dan kegagalan dalam berbisnis akan tergantung pada kesempatan, keterampilan, fokus, kompetensi individu dan strategi yang dijalankan saat ini yang cocok atau tidak untuk mengeksekusi peluang bisnis.

Peluang adalah suatu hal positif yang keberadaannya dilingkungan eksternal perusahaan, dan apabila peluang tersebut di eksploitasi oleh perusahaan, maka peluang usaha berpotensi untuk menghasilkan laba bagi perusahaan secara berkelanjutan (Umatin Choiru dkk, 2021). Menurut KBBI, Peluang merupakan kesempatan baik dalam bentuk konkret maupun abstrak. Peluang bisnis berasal dari inspirasi, ide, atau kesempatan yang muncul untuk bisa dimanfaatkan guna kepentingan seseorang baik dalam kehidupan sehari-hari maupun dalam bisnis atau usaha. Dalam bahasa Inggris peluang (*opportunity*) memiliki arti sebuah kesempatan yang muncul dari suatu kejadian atau momen. Sehingga dapat disimpulkan peluang bisnis merupakan suatu kesempatan yang paling tepat untuk diambil atau dimanfaatkan oleh seseorang dalam mendapatkan benefit atau keuntungan. Memanfaatkan kesempatan dalam menjalankan usaha tentu perlu diperhitungkan dengan menyusun perencanaan matang agar bisnis yang dibangun dapat bertahan dalam jangka panjang.

Menurut (Bitzer 2012), kemitraan berpengaruh positif untuk menciptakan bisnis yang berkelanjutan untuk menjawab tantangan perubahan lingkungan bisnis industri pertanian secara global. Bisnis berkelanjutan adalah kemampuan sebuah perusahaan untuk mencapai tujuan bisnis dan meningkatkan nilai jangka panjang.

Berdasarkan hasil penelitian (Sofani Agung dkk, 2017) perspektif pelaksanaan kemitraan yang baik antara pemasok tembakau terhadap kebutuhan bahan baku pabrikan rokok secara langsung akan meningkatkan keunggulan bersaing dari rokok itu sendiri, sehingga perspektif peningkatan praktik kemitraan dari pemasok tembakau dengan pabrikan secara baik akan meningkatkan keunggulan bersaing berkelanjutan bisnis yang dijalankan.

Setiap bisnis tentu memiliki tujuan untuk bertahan lama dan menghasilkan keuntungan. Bisnis yang tetap eksis dan berkelanjutan merupakan bisnis yang *visioner*. Konsep bisnis berkelanjutan bukan hanya sekedar mengutamakan ekonomi, tetapi juga *economic impac* dan *social equity impact*. Pemilik dan pengelola berperan untuk membangun bisnis yang *long lived* sangat besar dan menentukan eksistensi bisnis sampai pada jangka waktu tertentu (Hidayati dkk, 2016).

Manfaat Bisnis Berkelanjutan

1. Produktivitas meningkat, biaya berkurang, dengan mengembangkan bisnis berkelanjutan proses kerja akan lebih sederhana dan mengurangi aktifitas yang kurang efisien dan mengakibatkan biaya produksi berkurang
2. Meningkatkan keuntungan, menjaga lingkungan dalam menjalankan bisnis perusahaan akan mendapatkan keuntungan lebih karena tersedianya sumber daya alam yang terus terjaga
3. Sumberdaya manusia yang berkualitas, pegawai yang bekerja pada perusahaan yang peduli pada kesejahteraan pegawainya akan tetap setia dan berusaha bekerja sebaik-baiknya untuk mencapai keuntungan bersama.
4. Membuka peluang investasi, perusahaan yang memiliki tata kelola yang baik dan memiliki sumberdaya yang berkesinambungan akan mengungguli pasar saham dibandingkan perusahaan sejenis yang tidak menerapkan manajemen berkelanjutan.

2.4 Konsep Kemitraan

2.4.1. Pengertian kemitraan

Secara etimologis, kemitraan berasal dari kata *partnership* berasal dari suku kata *partner* yang berarti sekutu atau mitra. Gibson, dkk. (2014) berpendapat bahwa kemitraan yaitu bentuk perilaku yang diarahkan pada tujuan, baik di luar maupun di dalam organisasi, berfokus pada menciptakan, mengembangkan dan memanfaatkan hubungan interpersonal. Kemitraan adalah kerjasama dari berbagai pihak secara individu maupun kelompok yang saling bekerjasama mencapai tujuan, mengambil dan melaksanakan serta bertugas menanggung bersama baik berupa resiko maupun keuntungan dari kemitraan.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia arti kata mitra adalah teman, rekan, pasangan kerja yang artinya kemitraan adalah hubungan atau jalinan kerjasama sebagai mitra. Seiring dengan berkembangnya waktu definisi kemitraan mengalami perkembangan yang bukan hanya sekedar jalinan kerjasama antara dua pihak atau lebih, namun konsep kemitraan berkembang lebih luas yang menyangkut kemanfaatan (sinergi), komitmen dan kepatuhan, etika bisnis dan bahkan kapabilitas. Strategi kemitraan merupakan strategi kerjasama yang terbentuk karena adanya komitmen antara *partner* dan saling percaya antara kedua belah pihak yang bermitra. Manfaat strategi kemitraan adalah mendapatkan keuntungan berlebih, hasil kerja yang didapatkan lebih cepat dikarenakan adanya informasi yang cukup memadai, adanya pembagian resiko, tercapainya efisiensi dan efektivitas dan kemampuan usaha setiap mitra akan meningkat.

Menurut (Raharjo 2019), terdapat beberapa kelebihan dan kelemahan kemitraan
Kelebihan dari strategi kemitraan

- 1) Mempercepat sistem operasi
- 2) Resiko yang ditanggung secara bersama
- 3) Memperluas jangkauan pasar dengan saluran distribusi yang baru
- 4) Memudahkan penyesuaian terhadap perubahan teknologi baru karena adanya akses dalam marketing yang luas

Kelemahan dari strategi kemitraan adalah apabila perusahaan tidak memiliki perjanjian yang tegas dalam kerjasama yang dilakukan, maka plasma akan menggunakan apa yang dimiliki oleh perusahaan inti dengan seenaknya. Petani memiliki komitmen yang lemah mengenai pengendalian mutu yang sesuai dengan kebutuhan pasar serta keterbatasan petani akan pengetahuan teknologi, informasi, akses pasar yang menyebabkan petani kurang mampu mengelola hasil usaha pertanian secara individu atau mandiri.

2.4.2. Tujuan Kemitraan

Tujuan menjalin kemitraan adalah untuk menjaga kesinambungan usaha, meningkatkan efisiensi, meningkatkan daya saing usaha serta meningkatkan kemampuan usaha dalam kelompok usaha mandiri. Kemitraan sendiri diharapkan dapat memacu pertumbuhan ekonomi regional (wilayah), meningkatkan pendapatan, penyerapan tenaga kerja yang lebih luas dan mendorong pemerataan kesejahteraan. Menurut Ridwan (2022) tujuan kemitraan dapat dilihat dari 4 aspek yaitu aspek Sosial, aspek ekonomi, aspek manajemen, dan aspek teknologi.

- a. Aspek Sosial, tanggungjawab sosial perusahaan didasarkan atas pertimbangan rasional. Apabila perusahaan tidak memperhatikan seluruh faktor sekelilingnya mulai dari karyawan, lingkungan, konsumen sumber daya alam yang mendukung sebagai suatu sistem maka pada akhirnya dalam jangka panjang akan mengakhiri eksistensi perusahaan itu sendiri. Sesuai dengan peraturan pemerintah pasal 3 No. 44 tahun 1997 dalam pola inti plasma usaha besar dan menengah sebagai inti membina dan mengembangkan usaha kecil yang menjadi plasmanya dalam penyediaan dan penyiapan lahan, penyediaan sarana produksi, pemberian bimbingan teknis manajemen usaha dan produksi, perolehan penguasaan dan peningkatan teknologi yang diperlukan, pembiayaan, pemberian bantuan lainnya yang diperlukan untuk produktivitas usaha.
- b. Aspek Ekonomi, untuk meningkatkan ketahanan ekonomi nasional yang dicapai dengan cara meningkatkan pendapatan usaha kecil dan

masyarakat, meningkatkan pemerataan dan pemberdayaan usaha kecil dan masyarakat sehingga dapat mengurangi kesenjangan sosial.

- c. Aspek Manajemen, dengan adanya kemitraan usaha diharapkan usaha kecil dapat membenahi dan memajukan manajemennya sehingga usaha yang dijalankan dapat berkembang. Karena keterbatasan sumber daya, kurangnya pengalaman manajemen, dan keuangan yang kurang stabil akan mematikan bisnis. Sehingga dibutuhkan kemitraan dengan organisasi yang rapi agar mendapatkan hasil yang lebih baik daripada yang dilakukan secara individual.
- d. Aspek Teknologi, dengan menggunakan teknologi yang lebih modern produktivitas usaha kecil dapat berlipat ganda dan dapat memperoleh keuntungan dengan mendapat bimbingan teknologi yang modern dari mitra besar. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Fadilah, R (2012) menunjukkan bahwa pelaksanaan kemitraan berjalan sesuai dengan tujuan kemitraan dilihat dari tiga aspek kemitraan yaitu, tingkat kerja sama, tingkat penerapan prinsip kemitraan dan tingkat kemanfaatan bermitra sehingga dapat diketahui bahwa kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dari menjalin kerjasama.

2.4.3. Langkah-Langkah Bermitra

Tahapan-tahapan yang perlu dilakukan dalam menjalin kemitraan usaha antara petani dan perusahaan menurut (Fauzan Zakaria 2015) adalah sebagai berikut:

1. Melakukan identifikasi dan pendekatan kepada pelaku usaha. Mencari informasi berupa data yang berkaitan dengan jenis usaha atau komoditas yang akan diusahakan, dukungan sumberdaya yang berpotensi, kemampuan dalam menguasai IPTEK, SDM, permodalan maupun saran prasarana lainnya
2. Membentuk organisasi yang berbadan hukum guna memudahkan dalam melakukan kesepakatan-kesepakatan bisnis dengan perusahaan mitra serta memudahkan dalam mengakses sumber modal

3. Menganalisis kebutuhan pelaku usaha guna mengetahui lebih mendalam mengenai peluang-peluang usaha dan permasalahan dasar yang dihadapi dalam mengembangkan usaha
4. Merumuskan dan menyusun program bersama yang dapat diaplikasikan dalam bentuk kegiatan seperti pelatihan, studi banding, pemberian konsultasi serta peningkatan koordinasi.

2.4.4. Manfaat Kemitraan

Kemitraan merupakan strategi dalam meningkatkan kinerja pelaku agribisnis. Pada pola kemitraan pihak perusahaan memfasilitasi penguaha kecil dengan modal usaha, teknologi, manajemen yang moderen dan kepastian pemasaran hasil panen, sedangkan pengusaha kecil melakukan proses produksi sesuai dengan petunjuk teknis (Yuristia 2022). Kemitraan dapat menjadi solusi untuk merangsang tumbuhnya agribisnis terutama dalam mengatasi masalah baik itu karena kekurangan modal, teknologi, pemasaran dan manajemen. Menurut Elizaabeth (2017) Manfaat kemitraan memberikan adanya kepastian pasar dan menjadi pendorong investor untuk memberikan pinjaman modal yang menjadi kendala petani. Keuntungan kemitraan dalam pemasaran adalah untuk mengurangi risiko fluktuasi harga selama musim panen dan setelah musim panen.

Menurut Witman dalam Jane (2011) kemitraan memberikan manfaat dan dampak positif bagi pihak yang terlibat apabila menggunakan pendekatan-pendekatan sebagai berikut:

1. Pendekatan berbasis Sumberdaya. Pendekatan yang menekankan pada sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan. Sumberdaya yang dimaksud adalah yang memungkinkan perusahaan melakukan proses produksi secara efektif dan efisien. Ada tiga cara untuk mengakses sumberdaya yaitu:
 - a) Mengembangkannya (baik secara mandiri maupun bersama dengan perusahaan lain)
 - b) Mengakuisisinya (melalui marger dan akuisisi)
 - c) Memperoleh cara untuk mengakses sumberdaya tersebut (melalui kemitraan dan aliansi)
2. Pendekatan berbasis kompetensi. Kompetensi merupakan kemampuan untuk mempertahankan koordinasi pemanfaatan aset perusahaan yang digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan. Kopetensi dapat tercipta

atas dasar keterlibatan hubungan yang kompleks diantara keahlian-keahlian individu yang melekat dalam organisasi.

3. Pendekatan Faktor relasional. Pandangan ini beranggapan bahwa keberhasilan pertukaran relasional merupakan hasil dari beberapa karakteristik hubungan yaitu aspek percaya, komitmen, kerjasama dan komunikasi.

Terdapat empat teori utama yang melandasi keputusan perusahaan menggunakan kemitraan sebagai strategi untuk mencapai keunggulan bersaing (Hynis dan Milenkopf dalam Jane 2011) Teori-teori tersebut adalah:

1. *Transaction Cost Economic* (TCE), menurut teori ini perusahaan beraliansi untuk meminimalisir biaya dan risiko. Melalui kemitraan perusahaan berharap dapat mencapai keunggulan daya saing dengan biaya dan resiko yang minim
2. *Resource Dependency* (RD), menurut teori ini perusahaan memiliki keterbatasan dalam sumberdaya, oleh karena itu harus bermitra untuk mengakses sumberdaya utama. Dengan menjalin kemitraan pada dasarnya perusahaan tidak hanya mendapat akses terhadap sumberdaya utama akan tetapi memperoleh pengetahuan dan kapabilitas.
3. *Organizational Learning* (OL), kemitraan akan menstimulasi proses belajar serta media pembelajaran. Pengetahuan menjadi alat untuk mempertahankan dan memperoleh kompetensi
4. *Strategic Behaviour* (SB), aliansi yang digunakan perusahaan diyakini akan memberikan kemampuan untuk mencapai tujuan stratejik.

2.5 Jenis dan Pola Kemitraan

Berdasarkan keputusan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor: 940/KPTS/OT.210/10/97 tentang pedoman kemitraan usaha pertanian dalam (Zakaria, 2015) kemitraan usaha pertanian jenis dan pola kemitraan diantaranya:

1. Subkontrak, merupakan hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra, yang mana kelompok mitra di dalamnya

memproduksi komponen yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari produksinya

Tugas perusahaan mitra:

- a. Menampung dan membeli komponen produksi hasil dari kelompok mitra
- b. Mengontrol kualitas produksi yang dilakukan
- c. Membuat kontrak kerjasama mengenai volume, harga, dan waktu
- d. Menyediakan bahan baku atau modal kerja untuk kelompok mitra

Tugas kelompok mitra:

- a. Menyediakan tenaga kerja
 - b. Memproduksi usaha yang dibutuhkan oleh perusahaan mitra sebagai komponen produksinya
2. Inti plasma, merupakan hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra, dimana perusahaan mitra bertindak sebagai inti dan kelompok mitra bertindak sebagai plasma. Kelebihan dari pola inti plasma antara kedua belah pihak ialah akan terciptanya hubungan saling ketergantungan dan saling menguntungkan. Hal ini dikarenakan kelompok mitra akan memperoleh pinjaman modal, pembinaan teknologi dan manajemen dari perusahaan mitra, sarana produksi, pengolahan dan pemasaran hasil. Kelemahan pola inti plasma adalah kurangnya memahami hak dan kewajiban perusahaan inti sehingga kesepakatan berjalan kurang lancar dan komitmen perusahaan inti masih lemah dalam memenuhi fungsi dan kewajiban.

Tugas Perusahaan inti adalah sebagai :

- a. Penyedia dana, sarana produksi, manajemen, penampung, teknologi, dan memasarkan hasil produksi
- b. Pemberian bahan (bahan ajar, dan lain sebagainya)
- c. Pemberian bimbingan teknis dalam hal pembelajaran ataupun penyelenggaraan program
- d. Penguasaan dan peningkatan teknologi
- e. Bantuan lain, seperti efisiensi dan produktivitas

Tugas Kelompok Mitra sebagai Plasma

- a. Berperan sebagai plasma
 - b. Mengelola seluruh usaha dari awal hingga panen
 - c. Memenuhi kebutuhan perusahaan sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati kedua belah pihak
 - d. Menjual hasil produksi kepada perusahaan mitra
3. Perdagangan umum, merupakan pola hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra, yang didalamnya perusahaan mitra memasarkan hasil produksi kelompok mitra atau kelompok mitra memasok kebutuhan yang diperlukan perusahaan mitra. Kelebihan dari pola kemitraan ini adalah kelompok mitra berperan sebagai penyedia bahan baku perusahaan mitra. Kelemahan dari pola kemitraan ini adalah harga dan volume bahan baku dari kelompok mitra diatur secara sepihak oleh perusahaan mitra.
4. Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA), merupakan hubungan kemitraan yang mana kelompok mitra menyediakan biaya atau modal dan sarana untuk mengusahakan atau membudidayakan suatu komoditas pertanian. Kelebihan dari pola KOA sama dengan pola inti plasma dan banyak terjadi pada masyarakat pedesaan. Kelemahan dari pola kemitraan KOA adalah pembagian untung sebagai hasil dari penjualan dengan kelompok kecil dirasakan kurang adil, karena perusahaan terlalu mengambil keuntungan yang besar.

Tugas perusahaan mitra

- a. Dapat melakukan pembukaan lahan, memiliki usaha budidaya dibidang pertanian dan memiliki lahan untuk pengelolaan sendiri
- b. Perusahaan mitra dapat menjadi sebagai perusahaan pembina
- c. Dapat menjadi penjamin pasar produk dengan pengolahan dan pengemasan produk agar dapat meningkatkan nilai tambah dari produk.

Tugas kelompok mitra

- a. Kelompok mitra sebagai penyedia lahan, sarana produksi dan tenaga kerja

- b. Hasil panen diserahkan kepada pihak mitra.
5. Keagenan, merupakan hubungan kemitran yang mana kelompok mitra diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa usaha perusahaan mitra. Tugas perusahaan mitra dalam pola kemitraan ini adalah menjadi pemasok kelompok mitra dalam hal memproduksi barang atau jasa, memiliki tanggungjawab atas mutu dan volume produk (barang atau jasa). Sedangkan tugas kelompok mitra adalah wajib memasarkan produk atau jasa yang diberikan perusahaan mitra.

Menurut Fauzan Zakaria (2015) Untuk menghasilkan produk yang berkualitas sesuai standar yang ditetapkan sesuai perjanjian kemitraan, perusahaan berkewajiban menyiapkan bibit yang bermutu, modal, saprodi, teknologi, dan penyuluhan/pendampingan dari lembaga yang terkait. Dengan cara ini kedua belah pihak akan mendapatkan haknya masing-masing. Pihak perusahaan akan mendapatkan bahan baku yang berkualitas secara teratur dan terjamin, guna menghasilkan produk yang berkualitas sesuai standar sedangkan petani mendapatkan harga yang stabil, tidak ketergantungan terhadap waktu musim panen serta pemasaran hasil panen dijamin oleh perusahaan.

Pola kemitraan merupakan suatu bentuk kerjasama yang dilakukan kedua belah pihak, dalam penelitian ini petani talas beneng dengan perusahaan telah melakukan kemitraan dalam kurun waktu yang telah disetujui bersama agar dapat menghasilkan keuntungan dengan prinsip saling membutuhkan dan menguntungkan satu sama lain. Prinsip kemitraan yang dilakukan PT Santy Abadi Mandiri adalah dengan memberikan sarana produksi berupa pupuk, bibit, alat pertanian, dan lainnya. Perusahaan juga memberikan arahan dan bimbingan yang bekerjasama dengan ICD (Indonesia Cerdas Desa), serta menjamin harga yang pasti dalam membeli hasil panen yang didapatkan dari petani. Sehingga hal ini dapat dikategorikan sebagai prinsip dari pola kemitraan inti plasma. Kegiatan atau prinsip dari pola kemitraan inti plasma adalah perusahaan yang memberikan atau menyediakan sarana produksi untuk mitra, menyediakan lahan, bimbingan teknis, manajemen, mengelola dan menampung hasil panen.

Pembinaan yang diberikan PT. Santy Abadi Mandiri kepada petani melalui kelompok ICD (Indonesia Cerdas Desa). Tugas dari kelompok pembinaan adalah memberikan pengetahuan mengenai pengelolaan talas beneng, memberikan wawasan mengenai manajemen sumberdaya manusia, manajemen produksi dan manajemen pemasaran, serta memberikan pelatihan mengenai teknik budidaya talas yang baik dan benar. Hal ini bertujuan agar petani yang awalnya belum memahami teknik budidaya talas beneng dengan benar, guna menghasilkan tanaman talas beneng yang berkualitas.

2.5.1 Model-Model Kemitraan

Menurut (Sulistiayani, 2017) model-model kemitraan adalah sebagai berikut:

1. *Pseudo Partnership*, atau kemitraan semu

Kemitraan ini dapat diketahui apabila kemitraan yang terjadi antara dua pertemuan atau lebih, namun saling tidak berkoordinasi secara baik. Bahkan satu diantara kedua belah pihak belum tentu memahami makna kemitraan dengan benar. Keunikan dari kemitraan ini yaitu bahwa kedua pihak sama-sama merasa perlu untuk berkoordinasi namun tidak benar-benar memahami substansi yang diupayakan dan manfaatnya. Contoh dari kemitraan semu yaitu perbaikan yang diselesaikan pada masa Orde baru, yang dikaitkan dari semboyan “maju dari dan oleh otoritas publik untuk individu”.

2. *Mutualism Partnership*, atau kemitraan mutualistik

Kemitraan mutualistik merupakan dua perkumpulan mitra yang sama-sama memperhatikan bagian penting dari perkumpulan, khususnya untuk memberi manfaat dan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak, sehingga benar-benar ingin mencapai tujuan yang lebih ideal.

3. *Conjugation Partnership*, kemitraan melalui pelebaran dan pengembangan.

Kemitraan konjungsi merupakan kemitraan yang dibentuk untuk mendapatkan energi, kemudian terpisah satu sama lain dengan melakukan pembelahan diri. Kemitraan model ini menarik hubungan dari asosiasi dalam menjalankan pekerjaan atau mencapai tujuan masing-masing.

Kedua belah pihak dapat melakukan konjungsi untuk meningkatkan kapasitas dan kemampuan masing-masing. Menurut Husnul Khatimah (2019), beberapa model kemitraan yang berkembang saat ini diantaranya:

1. Kemitraan insidentil, adalah bentuk kemitraan yang didasari atas kepentingan ekonomi bersama dalam jangka waktu yang pendek dan dapat dihentikan apabila kegiatan telah selesai. Model ini biasanya sering dipakai dalam pengadaan sarana produksi dan pemasaran hasil usaha tani.
2. Kemitraan jangka menengah, adalah bentuk kemitraan berdasarkan motif ekonomi bersama dalam jangka menengah. Jenis model kemitraan seperti ini dapat dilakukan dengan atau tanpa perjanjian tertulis.
3. Pola kontrak kerja, adalah bentuk kemitraan dimana petani/koperasi dan perusahaan agribisnis menjalin hubungan kerjasama dengan melakukan kontrak kerja baik dalam penyediaan saprodi dari perusahaan maupun jaminan pemasaran hasil produksi petani ke perusahaan. Dalam model kemitraan seperti ini, agribisnis perusahaan hanya terbatas pada proses pengolahan dan pemasaran komoditas yang dihasilkan.
4. Pola perusahaan inti rakyat, pada pola ini perusahaan agribisnis yang memiliki skala usaha besar bertindak sebagai inti, sedangkan petani sekitarnya sebagai plasma. Inti sangat besar peranannya sebagai penyedia sarana produksi, pengolahan lahan, pengolahan hasil, pemasaran dan pelayanan teknis dan manajerial. Apabila kemampuan teknis dan manajerial dilakukan dengan baik maka pembinaan kepada plasma berjalan dengan baik pula.

Sejalan dengan meningkatnya permintaan daun talas beneng sebagai bahan baku rokok herbal, untuk memenuhi permintaan tersebut maka dapat dilakukan melalui kerjasama kemitraan usaha petani/ kelompok tani dengan perusahaan. Model kemitraan talas beneng yang dilakukan saat ini merupakan kerjasama kemitraan antar petani talas beneng dengan perusahaan. Pada model kerjasama ini, petani diwajibkan memiliki lahan sesuai dengan kemampuan yang ada, menghasilkan produk yang berkualitas sesuai standar dan mutu yang ditetapkan oleh perusahaan.

2.5.2 Indikator Kemitraan

Menurut Ramadhani (2022) kemitraan yaitu terdiri dari aliansi, koalisi, jejaring, konsorsium, koperasi dan sponsorship. Bentuk-bentuk kemitraan dapat tertuang dalam SK bersama, MoU, pokja, forum komunikasi, kontrak kerja. Untuk mengetahui pengembangan kemitraan dibutuhkan adanya indikator yang dapat diukur. Karena dengan adanya indikator, pengembangan kemitraan dapat diketahui apakah model kemitraan yang diterapkan sudah berjalan baik atau belum. Dalam menentukan indikator perlu dipahami terlebih dahulu prinsip-prinsip indikator yaitu spesifik, dapat diukur, dapat dicapai, realistis dan tepat waktu. Sedangkan pengembangan indikator keberhasilan kemitraan menurut Mahmudi (2007) dijelaskan sebagai berikut:

1. Input

Indikator:

- a. Pembentukan tim yang ditandai dengan adanya kesepakatan bersama
- b. Adanya sumber dana untuk kemitraan
- c. Adanya dokumen perencanaan yang telah disepakati bersama

2. Proses

Indikator: Frekuensi dan kualitas pertemuan sesuai kebutuhan

3. Output

Indikator: Jumlah kegiatan yang sesuai dengan peran masing-masing

4. Outcome

Indikator: Adanya penurunan masalah

2.6 Peranan Pelaku Kemitraan

Pelaku kemitraan berperan sebagai upaya untuk mewujudkan kemitraan usaha yang mampu memberdayakan ekonomi masyarakat, dalam kemitraan pelaku yang terlibat perlu adanya kejelasan agar dapat diukur seberapa jauh pihak-pihak yang terkait menjalankan tugas dan peranannya dengan baik. Menurut Hafasah dalam (Raharjo 2019), berbagai peran dari pelaku kemitraan usaha sebagai berikut:

1. Peranan Perusahaan

Perusahaan melakukan pembinaan dan pengembangan kepada mitra dalam hal:

- a) Memberikan bimbingan dalam meningkatkan kualitas SDM baik dalam pelatihan, pendidikan, pemagangan dalam bidang kewirausahaan, keterampilan produksi, manajemen dan kewirausahaan
- b) Bertindak sebagai penyanggah dana atau penjamin kredit untuk permodalan
- c) Memberikan bimbingan teknologi
- d) Memberikan pelayanan dan penyedia sarana produksi untuk keperluan usaha yang telah disepakati bersama
- e) Menjamin pembelian hasil produksi sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati bersama

2. Peranan Mitra Usaha/Petani

Dalam melaksanakan kemitraan usaha mitra usaha didorong untuk melakukan:

- a) Bersama-sama dengan perusahaan mitra melakukan penyusunan rencana usaha untuk disepakati bersama
- b) Melaksanakan ketentuan tugas dan tanggung jawab sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati bersama
- c) Mengembangkan dan meningkatkan kemampuan dalam teknis usaha dan produksi

3. Peranan Pembinaan

Peranan lembaga pembinaan adalah untuk menciptakan iklim yang kondusif bagi pengembangan kemitraan usaha serta terwujudnya kemitraan usaha yang dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang bermitra. Berikut peran lembaga pembinaan diantaranya:

- a) Meningkatkan kemampuan kewirausahaan dan manajemen pengusaha kecil atau koperasi melalui pelatihan dan pembinaan

- b) Melakukan koordinasi, pengembangan usaha, penyediaan, pelayanan, penyediaan informasi bisnis
- c) Membantu penyediaan fasilitas permodalan.

2.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan menemukan inspirasi baru guna penelitian selanjutnya. Kajian terdahulu membantu penelitian dapat memposisikan penelitian serta menunjukkan orisinalitas dari penelitian. Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu terkait dengan penelitian yang akan dilakukan, kemudian dibuat ringkasan baik penelitian yang sudah dipublikasikan atau belum dipublikasi. Berikut ini beberapa penelitian terdahulu terkait dengan tema yang peneliti kaji.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
Citra Ramadhani	2022	Analisis Keemitraan Dalam Mewujudkan Sustainable Development Goals (SDGs) di Desa Bringala Kecamatan Barombong Kabupaten Gsowa	Pengelolaan kemitraan melalui BUMDes dan POKDARWIS sudah berjalan baik dilihat dari indikator keberhasilan kemitraan yang ada, pembangunan sejak awal pengelolaan kemitraan juga terjadi peningkatan. Pengelolaan kemitraan yang dilakukan jua dapat menghasilkan pendapatan asli daerah (PAD) setiap tahun. Masalah anggaran alokasi dana Desa yang masih minim membuat pembangunan Desa wisata belum merata
Sarintan Efratani, Damanik, dan Sahata Purba	2019	Perencanaan Pola Kemitraan Dalam Peningkatan Kesejahteraan Petani KPH Kawasan Dolok Sanggul Kabupaten Humbang Hasundutan	Hasil penelitian ini berhasil menemukan bahwa peran kelembagaan dan pola kemitraan berpengaruh dalam peningkatan kesejahteraan petani. Dari hasil analisis regresi linier berganda koefisien determinasi diperoleh sebesar 0,953, maka model regresi hasil penelitian adalah $Y=0,953+0,366X_1+0,572X_2$ nilai koefisien determinasi diperoleh adalah sebesar 0,713, artinya bahwa peran lembaga dan pola kemitraan berpengaruh positif sebesar 71,3 persen terhadap peningkatan kesejahteraan petani.

Agung Sofani, Miyasto dan Indi Djastuti	2017	Kemitraan dan Knowledge Managemen Sebagai Strategi Adaptasi Perubahan Lingkungan Bisnis Untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing Berkelanjutan	Dari hasil penganalisaan statistik didapatkan dua proses penting yang bisa dipakai meningkatkan keunggulan bersaing yang berkelanjutan dari pemasok mitra tembakau PT Djarum. Pengaruh langsung dari kemitraan dan knowledge management lebih besar daripada pengaruh tidak langsungnya terhadap keunggulan bersaing. Oleh karena itu pemasok tembakau mitra disarankan harus berorientasi pada kegiatan kemitraan
Alivia Agistaningrum	2017	Analisis Hubungan Partisipasi Dengan Kinerja Petani Terhadap Keberhasilan Program Kemitraan (Studi Kasus Pada Petani Mitra PT. Mitratani DuaTujuh, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur)	Pengelolaan program (perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi) dengan partisipasi petani tidak memiliki hubungan. Interpretasi dari hasil tersebut adalah apabila petani aktif dalam pengelolaan program idk menjamin bahwa petani juga akan menjalankan hak dan kewajibannya. Pengelolaan dan partisipasi perusahaan memiliki hubungan apabila perusahaan teelah menjalankan hak dan kewajibannya, maka akan meningkatkan partisipasi petani dalam mengikuti program kemitraan. Kinerja petani terhadap keberhasilan program kemitraan tidak memiliki hubungan. Semakin tinggi kinerja maka keberhasilan program akan semaakin menurun, karena keberhasilan dilihat dari penerimaan petani setelah mengikuti program dan sangat dipengaruhi oleh luas lahan petani.

Perbedaan Penelitian ini dengan penelitian terdahulu diantaranya yaitu:

1. Subyek Penelitian

Subyek pada penelitian ini adalah PT. Santy Abady Mandiri

2. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dimana peneliti mendeskripsikan data yang telah diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk mengetahui apakah kemitraan yang dibangun oleh PT. Santy Abadi Mandiri berperan penting terhadap keberlangsungan bisnis dan menjadi strategi bisnis yang tepat. Sedangkan penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif dimana penelitian tersebut mengukur peran kemitraan melalui penganalisaan statistik.

2.8 Penelitian Pendahuluan

PT. Santy Abadi Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa pemasangan listrik, yang merupakan salah satu jenis usaha Perseroan Terbatas (PT) yang didirikan oleh bapak Ir. H. Triyono Arifin, M.M pada tahun 2005. Awal berdirinya perusahaan ini bergerak dibidang jasa konstruksi listrik, dan memiliki pabrik air mineral serta bengkel yang digunakan sebagai tempat memperbaiki kerusakan kendaraan yang digunakan untuk operasional perusahaan. Lokasi perusahaan yang didirikan oleh bapak Ir. H Triyono berada di Jl. Sentot Alibasya No. 12, Waydadi Sukarame, Bandar Lampung. Seiring dengan berjalannya waktu ditengah ketidak pastian ekonomi yang terjadi belakangan ini, mebuat pimpinan perusahaan mencoba mencari peluang bisnis baru yang cocok dan sesuai dengan ketersediaan sumber daya yang ada guna menjaga eksistensi perusahaan. Bisnis yang dijalankan tersebut adalah penanaman talas beneng yang dimanfaatkan sebagai bahan baku tembakau rokok herbal. Sebelum memutuskan untuk mencoba bisnis talas beneng perusahaan terlebih dahulu melakukan riset pasar, hingga pada akhirnya keputusan untuk menambah usaha baru dibidang agribisnis diputuskan secara bersama-sama.

Menjalankan bisnis yang baru dibangun diperlukan strategi yang tepat sasaran guna menjaga keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Strategi yang digunakan Bapak Ir. H Triyono dalam menjalankan bisnis barunya dibidang pertanian budidaya talas beneng yaitu dengan menjalin kerjasama dengan berbagai pihak. Dalam hal ini, dibantu oleh Bapak Abdul Muis sebagai Manajer Divisi talas beneng yang memiliki kemampuan dalam mengurus usaha dibidang pertanian. Untuk melancarkan usaha dibidang pertaniannya perusahaan melakukan kerjasama dengan pihak ICD (Indonesia Cerdas Desa) untuk membantu petani dalam memahami tahapan-tahapan dalam mengelola lahan serta membudidayakan talas beneng dengan baik dan benar agar dapat memperoleh hasil yang maksimal.

Selain bekerjasama dengan pihak ICD dalam hal ini pihak perusahaan melakukan kontrak kerjasama dengan petani mitra, pihak eksportir dan pihak bank sebagai

penyedia modal. Mitra kerja memiliki peran penting dalam menjalankan usaha karena dapat membantu kegiatan yang sesuai dengan bidangnya guna mempermudah proses kegiatan usaha yang dijalani. Kegunaan pola kemitraan adalah dapat meningkatkan pemberdayaan pada bidang manajemen, pemasaran, produk dan teknis.

Berdasarkan wawancara pendahuluan yang dilakukan dengan manajer divisi talas beneng didapatkan informasi bahwa dalam menjalankan bisnis talas beneng perusahaan hanya memiliki lahan seluas 5 Ha sedangkan permintaan ekspor yang ditargetkan oleh pihak eksportir masih belum bisa dipenuhi oleh perusahaan akibat kekurangan lahan, oleh karena itu perusahaan menjalin kemitraan dengan kelompok tani sebagai strategi pemenuhan kebutuhan bahan baku serta dapat terus menjalankan bisnis dari waktu ke waktu. Petani yang menjalin kemitraan diberi syarat memiliki lahan pertanian yang siap untuk ditanam komoditas talas beneng.

Menanam talas beneng merupakan peluang baru yang dapat dimanfaatkan oleh petani sebagai sumber pendapatan. Dalam kontrak kerjasama petani mendapatkan keuntungan berupa pelatihan pendamping dari lembaga terkait, ketersediaan modal, pemasaran yang terjamin serta harga yang ditawarkan tidak berubah karena telah melakukan kontrak kerjasama dalam jangka waktu yang telah ditetapkan. Sedangkan bagi perusahaan yaitu dapat menghasilkan tembakau tanpa harus melakukan budidaya secara langsung dan dapat memenuhi kapasitas permintaan yang telah ditetapkan pihak eksportir.

Pengelolaan talas bening terbilang mudah, sebab talas beneng sendiri dapat hidup pada kondisi panas maupun basah. Tanaman ini tidak membutuhkan perawatan khusus serta tahan terhadap hama dan penyakit. Meskipun tahan terhadap kondisi iklim apapun talas beneng juga membutuhkan kecukupan air serta pembersihan lahan yang dilakukan secara teratur agar mendapatkan hasil produksi yang maksimal. Penanaman talas beneng dilakukan di daerah Tanjung harapan, Lampung selatan. Pemilihan lokasi penanam di tempat ini sebab pemilik perusahaan memiliki lahan di daerah tersebut.

2.9 Kerangka Pemikiran

PT Santy Abadi Mandiri dalam memenuhi kebutuhan permintaan daun rajang talas beneng melakukan kerjasama dengan petani. Menjalin kemitraan dilakukan karena saat ini perusahaan masih belum memiliki lahan budidaya talas beneng yang dapat memenuhi permintaan. Hasil penelitian ini diharapkan menjadi rekomendasi bagi perusahaan agar usaha yang dijalankan terus berkelanjutan dan langkah yang diambil perusahaan dengan menjalin kemitraan dengan berbagai pihak dapat menguntungkan serta dapat berhasil mencapai tujuan perusahaan menjadi lebih baik.

Untuk mengukur keberhasilan kinerja kemitraan maka penulis menggunakan empat indikator kemitraan menurut (Mahmudi, 2007) sebagai berikut:

1. Indikator *Input*

Tolak ukur keberhasilan indikator input dapat diukur dari tiga indikator yaitu:

- a. Terbentuknya tim/ wadah/ sekretariat yang ditandai dengan adanya kesepakatan bersama dalam kemitraan
- b. Adanya sumber dana yang digunakan untuk pengembangan kemitraan, dan
- c. Adanya dokumen perencanaan yang telah disepakati bersama

2. Indikator Proses

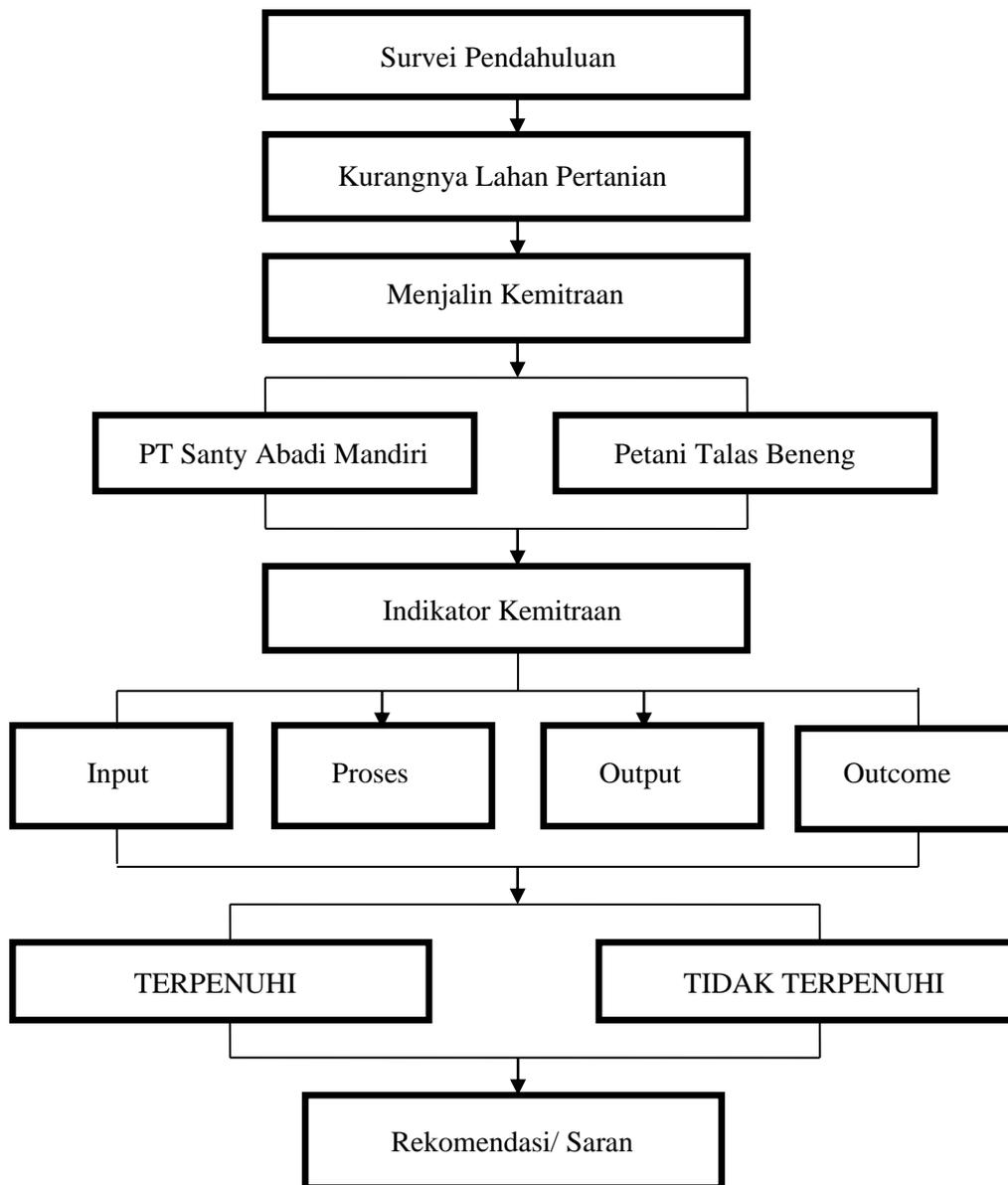
Tolak ukur keberhasilan indikator proses dapat diukur dari frekuensi dan kualitas pertemuan tim sesuai kebutuhan. Hasil evaluasi terhadap proses nilai berhasil apabila tolak ukur ini terbukti dan dilengkapi dengan agenda pertemuan, catatan hasil pertemuan dan absensi. Indikator proses penelitian dengan menggunakan fungsi manajemen menurut G.R Terry (dalam Ramadhani 2022) meliputi proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan.

3. Indikator *Output*

Tolak ukur keberhasilan output dapat dilihat dari hasil program-program yang dikerjakan sesuai dengan kesepakatan peran masing-masing

4. Indikator *Outcome*

Tolak ukur indikator *outcome* dapat dilihat dari dampak yang diberikan dari menjalin kerjasama antara perusahaan dan peetani mitra. Dalam hal ini peneliti jelaskan melalui gambar kerangka berpikir dibawah ini:



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir
Sumber: Data Penelitian Diolah, 2023

2.10 Dimensi Penelitian

Dimensi penelitian merupakan penjelasan mengenai kerangka pemikiran yang disusun oleh peneliti. Pada dimensi penelitian akan terdapat *research question* yang akan menjadi pertanyaan untuk informan penelitian guna menjawab apakah menjalin kemitraan dengan petani dapat memenuhi permintaan daun rajang talas beneng berdasarkan indikator kemitraan yang menjadi penilaian keberhasilannya.

1. Survei Pendahuluan

Survei pendahuluan bertujuan untuk mengetahui kondisi yang terdapat di lapangan serta dapat lebih mengenal ruang lingkup perusahaan secara mendalam. Survei pendahuluan merupakan observasi awal yang dilakukan oleh peneliti dalam rangka mengetahui permasalahan yang terdapat pada subjek penelitian. Survei pendahuluan pula akan menentukan apa yang akan diteliti dan dianalisis oleh peneliti.

2. Kurangnya Lahan Pertanian

Pada tahap ini peneliti menemukan permasalahan yang terdapat pada subjek penelitian. Berdasarkan survei pendahuluan peneliti mendapatkan informasi bahwasanya usaha yang dilakukan dalam membudidayakan talas beneng belum dapat memenuhi permintaan dikarenakan kurangnya lahan pertanian untuk dikelola.

3. Menjalinkan Kemitraan

Usaha talas beneng merupakan usaha yang baru dirintis oleh perusahaan, talas beneng merupakan komoditi utama yang dijadikan sebagai sumber pendapatan bagi perusahaan. Penanaman talas beneng dilakukan di daerah Tanjung Harapan, Lampung Selatan. Guna memenuhi permintaan daun rajang talas beneng perusahaan melakukan kerjasama dengan kelompok tani. Perusahaan berperan sebagai inti kemitraan, yang memiliki hak dan kewajiban untuk dipenuhi. Hak perusahaan adalah mendapatkan hasil panen yang sesuai dengan standar mutu yang telah ditetapkan. Sedangkan kewajiban perusahaan adalah memberikan arahan berupa pembinaan kepada petani, mengatur teknis budaya, penyedia bibit

yang berkualitas, menyediakan sarana dan prasarana produksi. Sedangkan petani talas memiliki hak untuk mendapatkan penghasilan dengan jaminan perusahaan berupa bantuan pinjaman modal, pembinaan, kepastian harga jual dan pasar yang jelas. Kewajiban yang harus dipenuhi oleh petani yaitu mengelola dan menjamin standar mutu daun rajang talas beneng yang dihasilkan serta mengikuti segala aturan yang telah ditetapkan dalam perjanjian kontrak kerjasama.

4. Indikator Kemitraan

a. Indikator *Input*

Indikator ini diteliti untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan usaha dalam menjalin kemitraan. Indikator input membahas mengenai kelengkapan dan keabsahan dokumen yang dimiliki perusahaan. Terdapat beberapa item yang akan menjadi *research question* pada indikator input kepada responden diantaranya adalah sebagai berikut:

- Terbentuknya tim/ wadah/ sekretariat yang ditandai dengan adanya kesepakatan bersama dalam kemitraan
- Adanya sumber dana yang digunakan untuk pengembangan kemitraan, dan
- Adanya dokumen perencanaan yang telah disepakati bersama

b. Indikator Proses

Penelitian dilakukan dengan mengetahui apakah dalam melakukan proses kerjasamanya perusahaan terus melakukan pertemuan guna membahas masalah apa saja yang terjadi dilapangan dengan melalui tahapan proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan. Tolak ukur keberhasilan indikator proses dapat diukur dari frekuensi dan kualitas pertemuan tim sesuai kebutuhan. Hasil evaluasi terhadap proses nilai berhasil apabila tolak ukur ini terbukti dan dilengkapi dengan agenda pertemuan, catatan hasil pertemuan dan absensi. Pada indikator proses terdapat beberapa item yang akan menjadi *research question* kepada para responden, diantaranya sebagai berikut:

- Perencanaan yang dilakukan perusahaan dalam menjalin kemitraan agar dapat memenuhi permintaan
- Faktor penghambat dan faktor pendukung dalam menjalin kemitraan
- Pembagian tugas yang sesuai akan menjadikan perencanaan yang dibuat dapat terlaksanakan dengan baik
- Pelaksanaan tugas berjalan sesuai dengan prosedur dan perannya masing-masing
- Monitoring/ pengawasan, pihak perusahaan melakukan peninjauan dan pengawasan secara berkala, guna mengetahui apa saja yang dibutuhkan petani serta mengetahui permasalahan di lapangan secara langsung.

c. Indikator *Output*

Pada indikator ini keberhasilan *output* dapat dilihat dari hasil program yang dikerjakan, program kerja yang dilakukan tentu dengan kesepakatan bersama dan berjalan sesuai dengan peran masing-masing. Yang akan menjadi *research question* pada indikator output yaitu:

- Program yang direncanakan berjalan sesuai dengan prosedur serta perannya dan berhasil memenuhi kebutuhan permintaan sesuai dengan tujuan awal dibentuknya kerjasama kemitraan

5. Terpenuhi atau tidak terpenuhi

Indikator kemitraan dalam penelitian ini digunakan untuk menentukan apakah dalam menjalin kemitraan antara PT Santy Abadi Mandiri dengan petani talas beneng dapat membuat perusahaan dapat memenuhi permintaan. Kemitraan yang dijalin dapat dikatakan berhasil apabila telah memenuhi kriteria penilaian yang diukur berdasarkan indikator kemitraan. Apabila usaha yang dilakukan tersebut sesuai dan dapat memenuhi kriteria maka kemitraan yang digunakan perusahaan dalam memenuhi permintaan dapat dikatakan berhasil. Apabila mayoritas item pada indikator sudah terpenuhi namun permasalahan yang dihadapi masih belum terselesaikan maka perusahaan perlu melakukan alternatif lain atau tetap dengan cara yang sama dengan memperhatikan kembali apa saja yang perlu dibenahi.

6. Rekomendasi/ saran

Rekomendasi atau saran diberikan kepada usaha apabila beberapa item pada *research question* yang tidak dapat dipenuhi oleh perusahaan dalam menjalankan usaha.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif, karena menggambarkan pelaksanaan Analisis Kemitraan Talas Beneng pada PT Santy Abadi Mandiri. Data deskriptif ini diperoleh melalui survei, wawancara, dan observasi. Metode ini dipilih agar peneliti dapat menggambarkan kondisi di lapangan secara keseluruhan sesuai hasil wawancara kepada narasumber. Adapun yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono 2013).

Berdasarkan permasalahan pada penelitian ini maka metode yang ditempuh dalam penelitian ini adalah menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Alasan peneliti menggunakan penelitian ini dapat diketahui bahwa peneliti ingin menggambarkan suatu masalah. Karena pada hakekatnya peneliti ingin memahami dan mengungkapkan secara mendalam. Strategi penelitian subyektif yang jelas merupakan teknik yang digunakan untuk melacak informasi. Saksi-saksi akan dikonsultasikan untuk mencari solusi terkait dengan Analisis Kemitraan pada PT Santy Abadi Mandiri. Penelitian deskriptif dimaksudkan untuk klarifikasi dan eksplorasi mengenai suatu fenomena atau

kenyataan sosial, dengan jalan mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan masalah dan unit yang diteliti.

Metode penelitian deskriptif menurut (Sugiyono 2018) adalah suatu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan dengan variabel lain. Penelitian deskriptif memiliki metode penelitian yang berusaha menggambarkan objek atau subjek yang diteliti sesuai dengan kondisi lapangan dan tidak dibuat-buat dengan tujuan menggambarkan secara sistematis, sesuai fakta dan karakteristik objek yang diteliti secara tepat. Penelitian deskriptif menggunakan metode wawancara, terkadang seringkali memperoleh informan yang tidak terlalu banyak dan memiliki jawaban bias yang mengakibatkan bias dalam membuat kesimpulan.

3.2 Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini digunakan untuk mempermudah peneliti dalam melaksanakan penelitiannya berdasarkan variabel yang ingin diteliti, yaitu indikator keberhasilan kemitraan diantaranya, indikator *input*, indikator proses, indikator *output*, indikator *outcome*. Sehingga dapat diketahui apakah usaha budidaya talas beneng dengan menjalin kemitraan yang dilakukan oleh PT. Santy Abadi Mandiri dengan Petani talas beneng ini dapat memenuhi permintaan dan berhasil dalam menjalankan kemitraan.

3.3 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi yang diambil dalam penelitian ini ditentukan dengan sengaja, peneliti memilih PT. Santy Abadi Mandiri yang beralamatkan di Jl. Mayjend Ryacudu, Korpri Raya, Sukarame Bandar Lampung dan lokasi penelitian kedua yaitu kebun talas beneng terletak di Desa Tanjung Harapan, Tanjung Bintang, Lampung Selatan. Dikarenakan lokasi tersebut merupakan tempat Praktik Kerja Lapangan (PKL) peneliti. Adapun waktu pelaksanaan penelitian yaitu pada bulan Februari-Juni 2022.

3.4 Objek dan Subjek Penelitian

Objek penelitian dapat dinyatakan sebagai situasi sosial penelitian yang ingin diketahui apa yang terjadi didalamnya untuk mendapatkan gambaran yang jelas. Menurut (Supriati 2012), objek penelitian adalah variabel yang diteliti oleh peneliti ditempat penelitian dilakukan, pada penelitian ini objek penelitian adalah pengelolaan kemitraan yang diterapkan oleh PT. Santy Abadi Mandiri, sehingga peneliti melakukan analisis untuk mengetahui apakah strategi kemitraan yang diterapkan perusahaan berperan penting dalam memenuhi permintaan daun rajang talas beneng sebagai bahan baku rokok herbal. Subjek penelitian ini adalah informan atau narasumber dari orang-orang internal perusahaan PT. Santy Abadi Mandiri dan dan kelompok petani mitra.

3.5 Teknik Penentuan Informan

Menurut (Moleong, 2015) Informan penelitian adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar belakang penelitian dan merupakan orang yang benar-benar mengetahui permasalahan yang akan diteliti. Informan kunci dalam penelitian ini adalah pimpinan/ manager operasional PT. Santy Abady Mandiri, sedangkan informan non kuncinya adalah orang yang dianggap mengetahui permasalahan yang diteliti.

Penentuan informan pada penelitian ini dilakukan dengan teknik *Purposive sampling*, yaitu pemilihan dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan dan tujuan tertentu. Pertimbangan tertentu yang dimaksud adalah memilih sumber data atau orang yang dianggap paling tahu tentang apa yang diharapkan. Informan kunci yaitu pihak perusahaan PT. Santy Abadi Mandiri, informan yang dipilih adalah Bapak Abdul Muis (Manager Divisi Talas Beneng) sedangkan informan non kuncinya adalah para staf pegawai dan para petani talas beneng yang bermitra dan telah melakukan kegiatan pengelolaan talas beneng.

Unit analisis dalam penelitian ini adalah individu dan kelompok. Untuk memperoleh informasi yang diharapkan peneliti terlebih dahulu menentukan informan. Untuk menentukan informan tersebut penulis memilih beberapa informan penelitian, adapun kriteria pemilihan informan sebagai berikut:

1. Informan yang mengetahui kemitraan yang diterapkan
2. Mengetahui dan memahami bagaimana proses budidaya hingga produksi talas beneng
3. Informan dapat memberikan jawaban terkait pertanyaan penelitian yang diajukan oleh peneliti

Berdasarkan uraian diatas maka informan dalam penelitian ini adalah:

Tabel 3.1 Daftar Informan

Nama	Jabatan
Abdul Muis	Manager Divisi Talas Beneng
Putri Damayanti	Staff Administrasi
Sugiyono	Ketua Kelompok Jaya Giri 2
Suwanto	Ketua Kelompok Tani Karya Muda
Sarjono	Anggota Kelompok Jaya Giri2
Hermawan	Anggota Kelompok Tani Karya Muda

Sumber: Data Perusahaan PT Santy Abadi Mandiri, 2023

3.6 Sumber Data

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dilapangan oleh peneliti sebagai obyek penulisan. Metode wawancara mendalam digunakan untuk memperoleh data dengan narasumber yang akan diwawancarai. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan informan dan *key informan* yakni para Staf perusahaan dan Kelompok petani talas beneng yang bermitra dengan PT. Santy Abadi Mandiri.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang sudah diolah dan baru didapatkan oleh peneliti dari sumber yang lain sebagai tambahan informasi. Sumber data sekunder berasal dari jurnal, buku, publikasi pemerintah, serta situs pendukung lainnya. Sumber data sekunder yang diperoleh dalam penelitian ini meliputi dokumen PT.

Santy Abadi Mandiri, berupa data-data yang berhubungan dengan penelitian, buku, internet, dan sumber lainnya sebagai pedoman dalam pengolahandata.

3.7 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan dalam penelitian adalah untuk mendapatkan data. Jenis data yang akan dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Sumber data penelitian ini diambil secara langsung melalui observasi, wawancara, studi dokumentasi dan studi kepustakaan. Sesuai dengan penjelasan sebelumnya, bentuk penelitian yang dilakukan adalah deskriptif kualitatif dimana manusia merupakan sebagai instrumen pengumpulan data.

1. Wawancara

Wawancara adalah percakapan yang berlangsung secara sistematis dan terorganisasi yang dilakukan oleh peneliti sebagai pewawancara dengan sejumlah orang sebagai responden guna memperoleh informasi yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti. Wawancara dilakukan untuk mengumpulkan data dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada narasumber yang dianggap dapat memberi informasi terkait judul penelitian. Narasumber yang dipilih seperti Manager Divisi, Staff Administrasi, Pengawas Lapangan, Ketua kelompok dan Anggota Kelompok sebagai sampel

2. Observasi

Observasi merupakan teknik pengamatan dan pencatatan secara sistematis dari fenomena-fenomena yang diselidiki. Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah observasi partisipan dimana peneliti terlibat langsung secara aktif dalam objek yang diteliti dan terlibat langsung dalam kehidupan narasumber yang akan diobservasi dengan terjun langsung ke lapangan. Pengamatan ini dilakukan dengan mendatangi lokasi penelitian, kemudian melakukan penelitian dan mencatat fenomena yang terjadi.

3. Dokumentasi

Dokumentasi memberikan informasi atau bukti resmi yang berguna untuk catatan dalam bentuk tulisan, foto dan video. Hasil penelitian dari wawancara dan observasi akan dapat lebih dipercaya apabila didukung oleh dokumen-dokumen yang lengkap. Dokumen ini bisa dalam bentuk arsip foto, arsip surat, jurnal, catatan rapat dan lain sebagainya yang ada di Kantor PT Santy Abadi Mandiri.

3.8 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian kualitatif, analisis data dilakukan sejak awal penelitian dan selama proses penelitian dilaksanakan. Data diperoleh dari hasil wawancara dan observasi, kemudian dikumpulkan untuk diolah secara sistematis, selanjutnya aktivitas penyajian data serta menyimpulkan data.

1. Pengumpulan Data

Analisis model pertama dilakukan dengan mengumpulkan data hasil wawancara, hasil observasi, dan berbagai dokumen yang dikumpulkan sesuai dengan masalah penelitian, kemudian dikembangkan penajaman data melalui pencarian data selanjutnya.

2. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data yang berasal dari catatan di lapangan. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak diperlukan sehingga dapat ditarik kesimpulan. Bertujuan untuk mempermudah peneliti dalam memahami data yang telah dikumpulkan sehingga data lebih jelas dan rinci setelah direduksi. Informasi yang diperoleh dari observasi langsung di lapangan, wawancara, dokumentasi pada pengelolaan kemitraan PT Santy Abadi Mandiri secara tidak langsung memiliki struktur yang membingungkan sehingga perlu dilakukan pengurangan data sesuai yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

3. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan dengan cara menguraikan hasil penelitian berupa teks naratif berdasarkan susunan yang rinci agar pembaca dapat memahami penelitian secara menyeluruh dengan tujuan untuk dapat memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan berdasarkan pemahaman dari penyajian data yang diperoleh, menyeleksi fokus permasalahan penelitian, dan data yang disajikan sesuai dengan permasalahan penelitian pada PT Santy Abadi Mandiri.

4. Penarikan Kesimpulan

Tahapan selanjutnya dalam penelitian ini adalah membuat kesimpulan. Informasi yang telah dikumpulkan dan dirangkai diberikan cara dan ditarik kesimpulan. Penarikan kesimpulan merupakan tahap penarikan kesimpulan dari semua data yang diperoleh sebagai hasil dari penelitian yang merupakan tahap akhir dari kegiatan analisis data.

3.9 Teknik Memeriksa Keabsahan Data

Menurut (Arnild 2020), Teknik pemeriksaan keabsahan data pada penelitian kualitatif terdiri dari uji kredibilitas, uji transferabilitas, uji dependabilitas dan uji konfirmabilitas. Untuk memastikan tingkat keabsahan data dari penelitian ini maka digunakan beberapa teknik

a. Triangulasi

Dilakukan dengan cara membandingkan informasi atau data dengan cara yang berbeda. Triangulasi merupakan kegiatan pengecekan data melalui beragam sumber, teknik dan waktu. Triangulasi berupaya untuk mengecek kebenaran data dan membandingkan data yang diperoleh dengan sumber lain, pada waktu yang berlainan, pada berbagai fase penelitian lapangan dan dengan menggunakan metode yang berlainan pula.

1. Triangulasi Sumber

Dapat dilakukan dengan cara pengecekan data yang telah diperoleh melalui berbagai sumber. Peneliti memiliki sumber yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dengan menggunakan teknik yang sama, sehingga dapat diketahui apakah data yang didapatkan akan sama ataupun sebaliknya

2. Triangulasi Teknik

Dapat dilakukan dengan cara teknik tersebut menghasilkan data yang berbeda-beda satu samalainnya, peneliti dapat melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang terkait sampai didapatkan kepastian dan data yang benar.

3. Triangulasi Waktu

Dapat dilakukan dengan melakukan pengecekan kembali terhadap data kepada sumber dan tetap menggunakan teknik yang sama namun dengan waktu dan situasi yang berbeda.

b. Kecukupan referensial

Pada metode ini akan dilakukan dengan mengumpulkan catatan, rekaman yang diperoleh berdasarkan observasi dan wawancara yang telah dilakukan, yang akan menjadi referensi dalam melakukan olah data atau analisis data. Kecukupan referensial merupakan pengumpulan berbagai catatan-catatan, bahan-bahan, dan rekaman yang diperoleh dari hasil wawancara sebagai referensi dan patokan dalam menguji sewaktu diadakan analisis dan penafsiran data

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan, mengenai peran kemitraan dalam upaya memenuhi permintaan daun rajang talas beneng berdasarkan indikator keberhasilan kemitraan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Kerjasama kemitraan antara perusahaan dan petani memiliki peran masing-masing. Perusahaan berperan sebagai wadah untuk mensejahterakan masyarakat sekitar melalui program kemitraan, perusahaan telah membantu petani mitra untuk mendapatkan penghasilan ditengah merosotnya harga jual, sebagai penyedia modal, sarana produksi, pemasaran, teknologi, dan menjamin kepastian harga jual. Sedangkan petani berperan sebagai penyedia lahan dan memastikan ketersediaan hasil panen yang cukup serta memelihara dan mengelola lahan dengan baik agar mendapatkan hasil panen yang baik agar kemitraan yang dijalankan saling menguntungkan.
2. Pola kemitraan yang digunakan PT Santy Abadi Mandiri merupakan pola inti plasma. Berdasarkan indikator keberhasilan kemitraan dilihat dari *input*, proses *output* dan *outcome*, peran partisipasi petani mitra dalam mengikuti program kemitraan sangat berpengaruh terhadap pemenuhan kebutuhan daun rajang talas beneng. Petani telah menjual hasil panen kepada perusahaan mitra, begitu pula dengan perusahaan saat ini telah melakukan penjualan dengan memasarkan daun rajang kering sesuai standar kepada mitra usahanya yang ada di Jawa Timur. Namun masih ditemukan berbagai hambatan seperti perubahan permintaan bobot kadar air dalam daun rajang talas kering hal ini disebabkan

karena lamanya proses pengemasan dan pendistribusian. 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 tidak menentu.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan yang telah dipaparkan maka peneliti menyampaikan saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran yang disampaikan peneliti:

1. Bagi Perusahaan

Peneliti berharap bahwa PT Santy Abadi Mandiri dapat mempertahankan sistem kemitraan yang telah diterapkan. Menjalin kemitraan dengan masyarakat merupakan perencanaan dan langkah yang baik untuk memenuhi permintaan daun rajang talas beneng. Hanya saja selanjutnya perusahaan diharapkan dapat mengantisipasi seluruh faktor penghambat dengan meningkatkan pelaksanaan tugas dengan baik agar perolehan hasil lebih maksimal dan perlu adanya pengadaan sumber air yang dikeluhkan petani untuk penyiraman sebagai upaya meminimalisir resiko tanaman agar tidak kering.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Peneliti berharap, penelitian ini dapat menjadi salah satu referensi pembaca dalam memahami Analisis Kemitraan Dalam Upaya Pemenuhan Kebutuhan Daun Rajang Talas Beneng Berdasarkan Indikator Keberhasilan Kemitraan. Peneliti berharap penelitian selanjutnya mengkaji lebih mendalam dengan menggunakan sumber referensi yang lebih luas terkait dengan sistem kemitraan.

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)*
- Anwar, M. (2020). *Manajemen Strategik Daya Saing dan Globalisasi*. Sasanti Institue
- Bitzer, V.C. (2012). *Partnering for Change in Chains: the capacity of Partnerships to Promote Sustainable Change in Global Agrifood Chains*. *International Food and Agribusiness Management Review* 15 B.-ISSN 1559-2448-p.13-38
- Damanik, S.E., & Purba, S. (2019). *Perencanaan Pola Kemitraan Dalam Peningkatan Kesejahteraan Petani Kph Xiii Kawasan Dolok Sanggul Kabupaten Humbang Hasundutan*. *Sebatik*, 23(2), 582-591.
- Elizabeth, R (2017). *Revitalisasi Industri Produk Olahan dan Pemberdayaan Lembaga Kemitraan Mendukung Peningkatan Pemasaran, Daya saing dan Kesejahteraan Petani Pisang*. *UNES Journal of Scientech Research*, 2(1), 01-17.
- Fadilah, R. (2012). *Analisis kemitraan antara pabrik gula Jatitujuh dengan petani tebu rakyat di Majalengka, Jawa Barat*. *Skripsi*, 5(1)
- Giawa, C., Pasaribu, R.M., & Pasaribu, H.D.S. (2021). *Kinerja Usaha Sebagai Moderasi Jaringan Usaha Terrhadap Pengembangan Usaha (studi kasus ud rey collection)*. *JSMA (Jurnal Sains Manajemen Dan Akuntansi)*, 96-110
- 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>

- Ginting, R., & Sagala, L. (2019). *Analisis Anggaran Biaya Produksi Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Biaya Produksi Pada PT. INDAPO BATU RONGKAM. Jurnal Ilmiah Smart*, 3(1), 40-46
- Hafsah, Mohammad Jafar (2000). *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi*. PT. Pustaka Sinar Harapan. Jakarta.
- Hidayati, Dwi Ratna. Setiani. Khasan Umar (2016). *Penerapan Bisnis Berkelanjutan (Sustainable Business) Mahasiswa Wirausaha di Universitas Turnojoyo Madura*. ISBN 978-979-8389-24-5
- Jane, O (2011). *Analisis Potensi Partnership Sebagai Moda Untuk Meningkatkan Kapabilitas Inovasi dan Teknologi*. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 7(2)
- Khatimah Husnul (2019). *Mengenal Pola-pola Kemitraan*. *Publishe*. Kementrian Pertanian.
- Lestari, S., & Susilawati, P.N. (2015). *Uji Organoleptik Mi Basah Berbahan Dasar Tepung Talas Beneng (Xantoshoma Undipes) Untuk Meningkatkan Nilai Tambah Bahan Pangan Lokal Banten*. *Pros Sem Nas Masy Biodiv Indon*, 1(4), 941-946.
- 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.
- Mahmudi (2007) *Manajemen Kinerja Sektor Publik*, edisi revisi. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Margayaningsih, D.I. (2018) *Peran Masyarakat Dalam Kegiatan Pemberdayaan Masyarakat di Desa*. *Publicrana*, 11(1), 22.88
- Masfufah, M., & Achiria, S. (2019). *Perilaku Produsen Pada Model Kemitraan Go Food Dalam Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Daerah Wirobrajan, Yogyakarta)*. *JESI (Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia)*, 9(1), 1-8.
- Mekarisce, Arnild Augina (2020). *Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat*. *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat Vol. 12 Edisi 3*
- Moleong, Lexy J (2015). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Nasip, I., & Sudarmaji, E (2017). *Model Bisnis Kanvas: Alat untuk mengidentifikasi peluang bisnis Baru Bagi Pengusaha UMKM Indonesia*. *In st National Conference on Business and Entrepreneurship*.

- Purnaningsih, N (2007). Strategi Kemitraan Agribisnis Berkelanjutan. *Sodality: Jurnal Sosiologi Pedesaan*, 2007, 1.3.
- Putri, G. A. M., Maharani, S. P., & Nisrina, G. (2022). Literatur Review Pengorganisasian: SDM, Tujuan Organisasi, dan Struktur Organisasi. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 3(3), 286-299.
- Rahajeng, W. (2020). *Maajemen Strategik 4.0* (A. S Wicaksono (ed.); Issue Pertemuan 1). PT Adya Berkah Mulia
- Ramdhani Citra, (2022). *Analisis Kemitraan Dalam Mewujudkan Sustainable Development Goals (SDGs) Di Desa Biringala Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa*.
- Raharjo, T. W., & Ir Herrukmi Septa Rinawati, M.M. (2019). *Penguatan Strategi Pemasaraan dan Daya Saing UMKM Berbasis Kemitraan Desa Wisata*. Jakad Media Publishing.
- Ratag, Samuel P., J. S. Tasirin., & E. F. Penemanan (2013). *Potensi agroforestri tanaman talas raka (Cyrtosperma merkusii (Hassk) Schot) pada lahan rawa pasang surut untuk ketahanan pangan*.
- Ridwan, I. M., & Pt, S. (2022). *Kemitraan Agribisnis Broiler Konsep, Dinamika, Kinerja dan Strategi*. Media Sains Indonesia
- Sugiyono(2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV.
- Sulaiman, A., & Asmawi, A. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Loyalitas Konsumen dan Profitabilitas Pada Rich'h Coffe. *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 11(1), 19-29
- Sulistiyani, Ambar Teguh (2017). *Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan*. Yogyakarta : Gava Media
- Sofani Agung, Miyasto, Djastuti Indi (2017). *Kemitraan dan Knowledge Management Sebagai Strategi Adaptasi Perubahan Lingkungan Bisnis Untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing Berkelanjutan*. *Jurnal Bisnis Strategi*. Vol. 26, No.2, halaman 114-137, P-ISSN : 1410-1246, E-ISSN : 2580-1171
- Susilawati, P. N., Yursak, Z., Kurniawati, S., & Saryoko, A (2021). *Petunjuk budidaya dan pengolahan talas beneng*.
- Umatin, Chouru., Putri Dewi, F., & Muiz Muchamad, N.A. (2021). *Penciptaan Peluang Bisnis Melalui Inovasi Lahan Produktif dimasa Pandemi Covid-*

19. Al-Muraqabah: Journal Of Management and Sharia Business, Vol. 1, No.1

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

Yunus Eddy (2016). *Manajemen Strategis*. Jl. Beo 38-40: CV Andi Offset

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