

**ANALISIS KEMITRAAN ANTARA PETANI KACANG TANAH DENGAN
CV MITRA PRIANGAN (KASUS PADA PETANI KACANG TANAH DI
KECAMATAN SINDANGBARANG, KABUPATEN CIANJUR)**

(Partnership analysis between peanut farmers and CV Mitra Priangan Case at peanut farmers on Sindangbarang, Cianjur)

Joko Purwono⁽¹⁾, Sri Sugyaningsih⁽²⁾ Tiara Asri Satria⁽³⁾

⁽¹⁾Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, IPB, ⁽²⁾Dosen MKDU, IPB,

⁽³⁾Alumni Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, IPB)

Jln. Baranangsiar – Bogor

Abstract

Kacang tanah merupakan salah satu komoditas makanan yang penting bagi masyarakat baik dilihat dari nilai ekonomis maupun kandungan nutrisinya. Selama ini, telah terjadi ketidakseimbangan antara produksi kacang tanah di Indonesia dengan permintaannya di samping volume impor dari beberapa Negara meningkat. Salah satu solusi untuk mengembangkan produksi kacang tanah di Indonesia adalah melalui kemitraan (partnership). CV. Mitra Priangan adalah perusahaan yang aktif di bidang pengolahan kacang tanah. Berhubung permintaan yang meningkat dari produk kacang tanah, CV Mitra Priangan telah merencanakan melakukan kemitraan dengan petani kacang di Cianjur. Penelitian ini mengaplikasikan Analytical Hierarchy Process (AHP) dan Microsoft Office Excel untuk menganalisis dua subyek dari kemitraan, untuk mengidentifikasi tujuan dan faktor utama yang mempengaruhi formasi kemitraan dan memilih model kemitraan yang paling ideal. Kondisi dari CV Mitra Priangan dan petani kacang lebih banyak memiliki kekuatan daripada kelemahan. Faktor utama yang mempengaruhi formasi kemitraan adalah pengembangan operasi dengan nilai 0.367. Tujuan yang diharapkan dari formasi kemitraan ini adalah upaya dan penetapan dengan nilai 0.258. Model yang paling ideal adalah KOA model dengan nilai 0.409.

Kata kunci : CV. Mitra Priangan, kemitraan, Analytical Hierarchy Process (AHP)

Peanut is one of food plants commodity which have important means for the society, both see from the economical value or nutrient content. During now, it has happened unbalance between production of peanut in Indonesia with the demand of peanut, besides that volume of import from several country are increase. One of the solution for develop farm operations of peanut in Indonesia is partnership. CV. Mitra Priangan is one of company who active in processing operations of peanut. Because increasing demand of its peanut product, CV. Mitra Priangan planned for doing a partnership with the peanut farmers in Cianjur. This research applies Analytical Hierarchy Process (AHP) and Microsoft Office Excel for analyse condition two subject of partnership, to identify the purpose and main factor that influence partnership formation and to choose the most ideal partnership model. The condition of CV. Mitra Priangan and peanut farmers have more strength compare with the weakness. Main factor that influence partnership formation is operations development with the weighted 0,367. The purpose that expected from this partnership formation is endeavor and establishment with the weighted 0,258. The most ideal partnership model is KOA model with the weighted 0,409.

Key word: Peanut, CV Mitra Priangan, patnership, Analytical Hierarchy Process (AHP).

PENDAHULUAN

Pembangunan sektor pertanian, khususnya sub sektor tanaman pangan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian di Indonesia. Hal ini ditunjukkan dengan bukti empiris bahwa selama terjadi krisis ekonomi dan moneter, sub sektor tanaman pangan memberikan kontribusi terhadap PDB atas harga berlaku sebesar 9,56% pada tahun 1998 dan kemudian meningkat sebesar 10,57% pada tahun 1999 (BPS 1999).

Kacang tanah merupakan salah satu komoditas tanaman pangan yang mempunyai arti penting bagi masyarakat, baik dilihat dari nilai ekonomisnya yang tinggi maupun kandungan gizinya. Produksi kacang tanah di Indonesia dalam selang tahun 2001-2006 secara umum mengalami peningkatan yaitu sebesar 1,46 persen per tahun (BPS 2007). Peningkatan produksi kacang tanah ini disebabkan oleh adanya peningkatan jumlah konsumsi kacang tanah di Indonesia. Rata-rata konsumsi kacang tanah dalam selang tahun 2001-2006 mengalami peningkatan sebesar 4,27 persen per tahun, dengan konsumsi kacang tanah terbesar digunakan sebagai bahan baku industry (BPS 2007).

Dengan memperhatikan data produksi dan konsumsi kacang tanah di Indonesia, terlihat bahwa permintaan selalu lebih tinggi dibandingkan produksi. Sehingga untuk memenuhi kebutuhan konsumsi kacang tanah, Indonesia harus mengimpor kacang tanah dari berbagai negara. Selama periode tahun 1998-2005, neraca perdagangan kacang tanah di Indonesia terus mengalami *deficit*

(BPS 2006). Pada tahun 2009 besarnya impor kacang tanah ke Indonesia sudah mencapai sekitar 800.000 ton setiap tahunnya (<http://www.situshijau.co.id> yang diakses 26 Januari 2009)

Dengan adanya ketidakseimbangan antara produksi dengan permintaan kacang tanah serta volume impor yang terus meningkat, maka diperlukan upaya untuk mengembangkan usahatani kacang tanah di Indonesia. Salah satu solusi yang dapat diterapkan adalah dengan melaksanakan kemitraan. Menurut Hafsah (2000), kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan.

CV. Mitra Priangan merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam usaha pengolahan kacang tanah menjadi kacang sangrai. Dikarenakan adanya peningkatan permintaan akan produk kacang sangrainya CV. Mitra Priangan berencana untuk melakukan kemitraan dengan petani kacang tanah di wilayah Cianjur sebagai upaya untuk meningkatkan produksi kacang tanah dan memenuhi kebutuhan bahan bakunya.

Kacang tanah merupakan salah satu tanaman pangan yang dibudidayakan di hampir seluruh propinsi di Indonesia. Jawa Barat merupakan sentra produksi kacang tanah ketiga terbesar di Indonesia (Pusdatin Pertanian, 2007). Kabupaten Cianjur merupakan salah satu daerah penghasil kacang tanah di Jawa Barat.

Wilayah Kecamatan Sindangbarang merupakan salah satu daerah penghasil kacang tanah terbesar di Kabupaten Cianjur (Dinas Pertanian Kab. Cianjur 2009). Pada pemasaran kacang tanahnya, sebagian besar petani menjual kepada pengumpul dan tengkulak sebelum dibeli oleh pedagang perantara atau perusahaan pengolah. Harga jual kacang tanah di tingkat petani sebesar Rp. 5500, kemudian di tingkat pengumpul Rp. 6000 dan di tengkulak Rp. 8000. Sedangkan harga di tingkat konsumen akhir atau pasar sebesar Rp. 10.000-13.000. Dapat dilihat bahwa harga jual kacang tanah di tingkat petani masih tergolong rendah jika dibandingkan harga di tingkat tengkulak maupun konsumen akhir. Kondisi ini menyebabkan kesejahteraan petani kacang tanah masih tergolong rendah.

Salah satu perusahaan pengolah kacang tanah yang berlokasi di Kabupaten Cianjur ialah CV. Mitra Priangan. Komoditas utama yang diperdagangkan adalah kacang sangrai dengan merek dagang Ratih Kacang Sangrai. Permintaan kacang sangrai datang dari wilayah Jabodetabek, Sukabumi dan Bandung yang disalurkan ke instansi-instansi swasta, pemerintah maupun perorangan. Untuk memenuhi permintaan tersebut CV. Mitra Priangan harus membeli kacang tanah dari beberapa bandar atau membeli kacang tanah impor. Hal ini dirasakan kurang menguntungkan bagi perusahaan dikarenakan harga kacang tanah yang fluktuatif serta jumlahnya yang tidak sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

Saat ini CV. Mitra Priangan masih mengalami kendala dalam menjalankan usahanya, terutama yang berkaitan dengan produksinya. Kendala ini dapat dilihat dari penjualan kacang sangrai CV. Mitra Priangan yang tidak sesuai dengan permintaannya. Memasuki tahun 2009, total jumlah permintaan kacang sangrai semakin meningkat. Lonjakan permintaan ini terjadi karena banyaknya tawaran kerjasama dari beberapa swalayan besar dan gencarnya kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan dengan mengikuti berbagai pameran-pameran produk UKM.

Dilihat dari kondisi yang telah diuraikan diatas, maka CV. Mitra Priangan berencana untuk melakukan kemitraan dengan petani kacang tanah di wilayah Cianjur, tepatnya di Kecamatan Sindangbarang. Kemitraan ini dilakukan sebagai upaya mengatasi permasalahan produksi kacang sangrai CV. Mitra Priangan serta untuk meningkatkan kesejahteraan petani dan produksi kacang tanah di Cianjur serta untuk meminimalisir peranan tengkulak di Kecamatan Sindangbarang. Kemitraan merupakan bentuk kerjasama yang tepat antara petani dengan perusahaan agar tercapainya prinsip *win-win solution*. Namun, dalam prakteknya banyak dijumpai kasus-kasus ketidakberhasilan akibat berbagai permasalahan baik yang bersifat internal maupun eksternal.

Untuk mengatasi hal tersebut, dalam proses pembentukan kemitraannya, CV. Mitra Priangan perlu menentukan pola kemitraan yang paling sesuai dengan kondisi kedua pihak mitra agar tujuan kedua pihak dapat tercapai dan kemungkinan

terjadinya kegagalan dapat diperkecil. Selain itu, tujuan serta faktor-faktor yang mempengaruhi kedua pelaku dalam pembentukan kemitraan perlu diperhatikan untuk dipertimbangkan dalam menentukan pola kemitraan yang paling ideal. Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahan yang hendak diteliti sebagai berikut :

1. Bagaimana kondisi perusahaan mitra serta mitra usahanya?
2. Apakah tujuan serta faktor-faktor yang mempengaruhi dalam pembentukan kemitraan menurut CV. Mitra Priangan dan petani mitra?
3. Apakah pola kemitraan yang paling sesuai bagi CV. Mitra Priangan dan petani mitra?

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mengidentifikasi dan menganalisis kondisi masing-masing pelaku kemitraan, dalam hal ini kondisi CV. Mitra Priangan dan petani kacang tanah.
2. Mengidentifikasi dan menganalisis tujuan serta faktor-faktor yang mempengaruhi dalam pembentukan kemitraan menurut CV. Mitra Priangan dan petani mitra.
3. Menentukan pola kemitraan yang paling sesuai bagi CV. Mitra Priangan dengan petani mitra.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di CV. Mitra Priangan yang terletak di Gg. Duren No. 1/D RT 03 RW 01, Kelurahan Solokpandan, Cianjur. Petani kacang tanah mitra terdiri dari dua kelompok

tani di Desa Muara Cikadu, Kecamatan Sindangbarang, Cianjur, yaitu Kelompok Tani KTH Mekar Mukti dan Kelompok Tani Cikawung. Penelitian dilaksanakan pada bulan Februari hingga Mei 2009.

Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui pengamatan, wawancara langsung dan pengisian kuesioner AHP. Pengisian kuesioner AHP dilakukan oleh empat responden yang terdiri dari direktur dan wakil direktur CV. Mitra Priangan, serta masing-masing ketua kelompok tani. Data sekunder diperoleh dari perusahaan, studi literatur serta data-data dari Badan Pusat Statistik (BPS), Dinas Pertanian Kab. Cianjur dan perpustakaan LSI-IPB.

Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) yang diolah menggunakan *software Expert Choice 2000* dan *Microsoft Office Excel 2007*, digunakan untuk menganalisis kondisi kedua pihak mitra serta dalam penentuan pola kemitraan yang terbaik.

KERANGKA PEMIKIRAN OPERASIONAL

Wilayah Kecamatan Sindangbarang merupakan salah satu daerah penghasil kacang tanah terbesar di Cianjur. Pada pemasarannya harga jual kacang tanah biasanya ditetapkan oleh bandar, sehingga harga jual kacang tanah tergolong masih rendah. Selain itu, sumber daya manusia, manajemen, teknologi juga masih tergolong rendah. Kondisi ini menyebabkan rendahnya

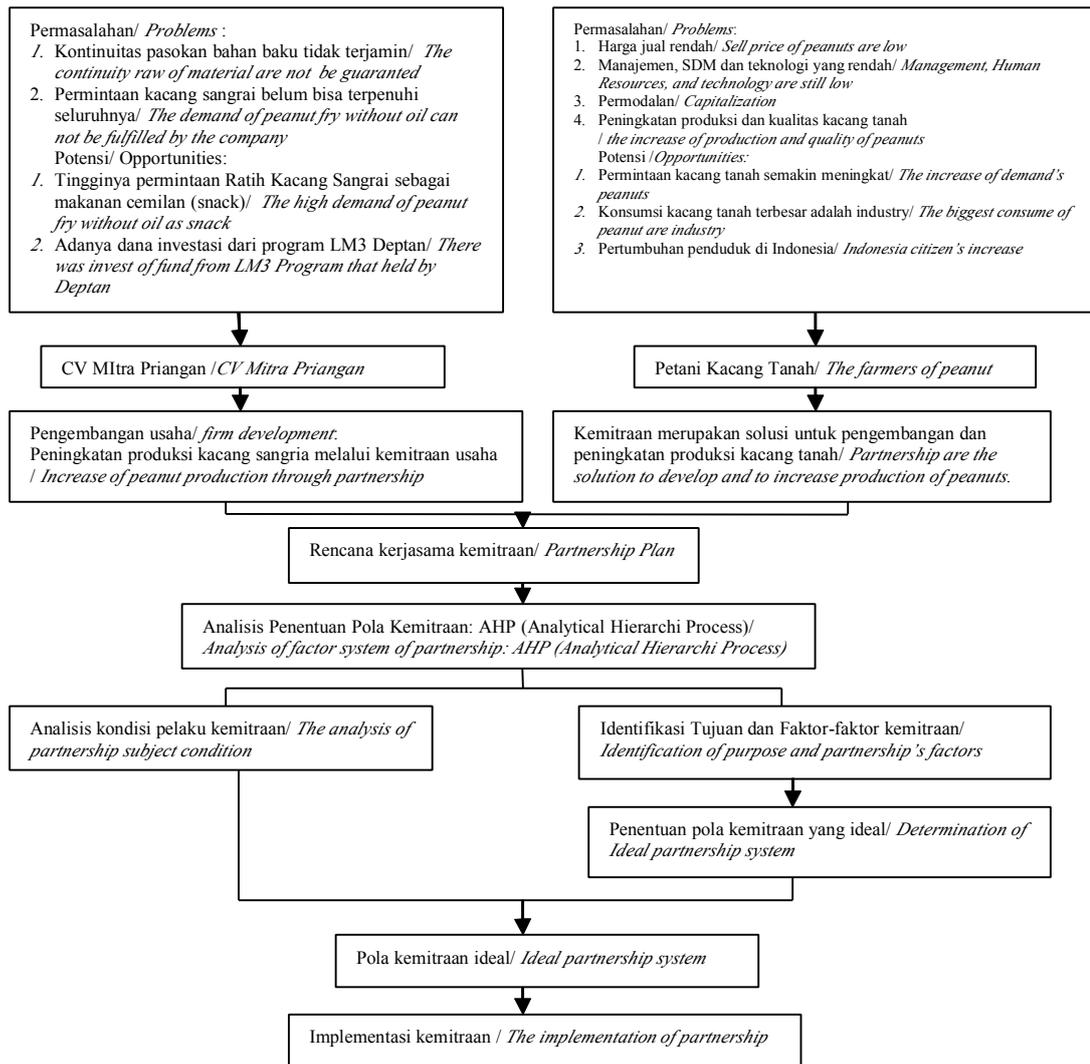
kesejahteraan petani kacang tanah di wilayah tersebut.

Tingginya permintaan produk Ratih Kacang Sangrai, menyebabkan CV. Mitra Priangan merasa kesulitan bila harus mengandalkan pasokan kacang tanah dari membeli ke beberapa bandar dan impor. Tidak terjaminnya kontinuitas pasokan menyebabkan CV. Mitra Priangan tidak dapat memenuhi seluruh permintaan yang datang.

Untuk mengatasi permasalahan produksinya serta untuk meningkatkan kesejahteraan petani dan produksi kacang tanah di Cianjur, CV. Mitra Priangan berencana untuk melakukan kemitraan dengan petani kacang tanah di wilayah Sindangbarang, Cianjur. Dalam proses pembentukan kemitraannya, CV. Mitra Priangan dan petani merasa perlu untuk menentukan pola kemitraan yang paling sesuai dengan kondisi kedua pihak mitra agar tujuan kedua pihak dapat tercapai dan resiko kegagalan dalam bermitra dapat diperkecil.

Pembentukan pola kemitraan dapat dipengaruhi oleh tujuan masing-masing pelaku sebagai pendorong internal dan faktor-faktor yang berasal dari eksternal yang dihadapi kedua pelaku. Oleh karena itu, perlu diidentifikasi tujuan serta faktor-faktor yang mempengaruhi masing-masing pelaku untuk bermitra. Kemudian dilakukan analisis penentuan pola kemitraan yang paling sesuai antara CV. Mitra Priangan dan kelompok tani mitra. Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) digunakan untuk menganalisis kondisi kedua pihak mitra serta dalam menentukan pola kemitraan terbaik. Data yang diperoleh melalui kuesioner diolah dengan menggunakan program komputer Expert Choice 2000 dan Microsoft Office Excel 2007.

Kerangka pemikiran operasional dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Bagan Kerangka Pemikiran Operasional
Picture 1. The Operational Framework of Research Design

ANALISIS KONDISI PELAKU KEMITRAAN

1. Kondisi CV. Mitra Priangan

Analisis kondisi perusahaan bertujuan untuk melihat kinerja manajemen dalam perusahaan yang berkaitan dengan faktor-faktor kuncinya, sehingga akan terlihat kondisi perusahaan secara keseluruhan. Analisis kondisi

perusahaan dilakukan dengan menyusun hirarki keputusan empat tingkat (Lampiran 1).

Tingkat 1 merupakan fokus hirarki, yaitu untuk mengetahui kondisi perusahaan. Tingkat 2 adalah faktor-faktor kunci yang digunakan sebagai parameter dalam penilaian kondisi perusahaan, yaitu keuangan, sumberdaya manusia, penelitian dan pengembangan, produksi dan operasi serta pemasaran. Tingkat 3 merupakan masing-masing

subfaktornya yaitu faktor keuangan (sumber dana, penerimaan usaha, pengeluaran usaha), faktor sumberdaya manusia (kualitas dan kuantitas sdm), faktor penelitian dan pengembangan (staf/tim dan fasilitas R&D), faktor produksi dan operasi (fasilitas dan kontinuitas produksi) dan faktor pemasaran (informasi pasar dan kontinuitas pemasaran). Tingkat 4 merupakan alternatif hirarki yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan perusahaan.

Pada variabel keuangan, modal usaha CV. Mitra Priangan diperoleh dari pemilik perusahaan dan pemupukan laba hasil pemasaran produknya. Untuk kedepannya perusahaan akan mendapatkan bantuan dana dari pemerintah. Sumberdaya manusia yang dimiliki perusahaan telah mencukupi dan memiliki kualitas memadai. Struktur organisasi pada CV. Mitra Priangan berbentuk fungsional. Pada struktur organisasi CV. Mitra Priangan belum terdapat bagian yang menangani R&D. Saat ini kegiatan tersebut belum dapat dilakukan karena biaya yang cukup besar, namun perusahaan mungkin akan melakukan kegiatan R&D di masa yang akan datang. Kemudian pada variabel produksi dan operasi, saat ini perusahaan belum mampu menghasilkan kuantitas produksi kacang sangrai sesuai dengan permintaan pasar. Pemasaran CV. Mitra Priangan meliputi daerah Jakarta, Bogor, Cianjur, Sukabumi dan Bandung. *Performance* produk kacang sangrai yang dipasarkan perusahaan cukup baik dilihat dari segi kualitas produk, rasa maupun pengemasannya. Promosi yang dilakukan perusahaan pun sudah cukup baik.

Berdasarkan hasil pengolahan hirarki, faktor yang menjadi prioritas utama CV. Mitra Priangan adalah pemasaran dengan bobot 0,510 (Lampiran 5). Pada faktor pemasaran tersebut perusahaan memberikan prioritas perhatian pada kontinuitas pemasaran (0,436) dan diikuti informasi pasar (0,074). Hal ini dikarenakan meskipun belum lama beroperasi, CV. Mitra Priangan telah mengalami kontinuitas pemasaran dengan jaringan pemasaran yang terjamin. Selain itu perusahaan telah memiliki informasi pasar yang cukup baik, seperti harga jual dan permintaan produk di pasar.

Faktor kedua yang menjadi perhatian perusahaan adalah faktor keuangan (0,213), dengan fokus perhatian pada penerimaan usaha (0,154), diikuti oleh sumber dana (0,034) dan pengeluaran usaha (0,026). Faktor sumberdaya manusia (0,116) menjadi prioritas ketiga, dimana kualitas sumberdaya manusia (0,102) mendapat perhatian lebih besar dibandingkan kuantitas sumberdaya manusia (0,015). Kemudian faktor produksi dan operasi (0,110) menjadi prioritas keempat, dengan mempertimbangkan kontinuitas produksi (0,094) dan fasilitas produksi (0,016). Sedangkan faktor penelitian dan pengembangan (0,051) mendapat perhatian terkecil dalam melihat kondisi perusahaan secara keseluruhan, dengan subfaktor staf/tim R&D (0,043) dan fasilitas (0,009).

Secara keseluruhan kondisi perusahaan didominasi oleh berbagai kekuatan (0,708) dibandingkan kelemahan (0,292). Kondisi perusahaan yang kuat terlihat dari segi pemasaran, keuangan dan sumberdaya manusia. Sedangkan

segi produksi dan operasi serta pengembangan dan penelitian merupakan kelemahan bagi perusahaan. Hal diatas, sejalan dengan kondisi CV. Mitra Priangan yang masih sanggup bertahan dalam pasar serta jumlah permintaan pada produknya yang meningkat dari tahun ke tahun. Rasio inkonsistensi secara keseluruhan sebesar 0,02, menunjukkan bahwa hasil penilaian perusahaan dapat diterima dan memiliki tingkat kepercayaan yang cukup tinggi.

2. Kondisi Petani Kacang Tanah

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kondisi petani kacang tanah di daerah Sindangbarang, Kabupaten Cianjur, yang berkaitan dengan faktor-faktor kuncinya. Sehingga CV. Mitra Priangan akan lebih mudah dalam menentukan pola kerjasama yang sesuai antara petani kacang tanah dengan perusahaan. Analisis kondisi petani kacang tanah dilakukan dengan menyusun hirarki keputusan empat tingkat (Lampiran 2).

Tingkat 1 merupakan fokus hirarki, yaitu untuk mengetahui kondisi petani kacang tanah. Tingkat 2 adalah faktor-faktor kunci yang menggambarkan unsur-unsur yang melekat pada individu petani dalam melakukan usahatannya, yaitu modal, produksi, teknologi, manajemen dan pemasaran. Tingkat 3 merupakan masing-masing subfaktornya yaitu faktor modal (sumber dana, penerimaan usaha, pengeluaran usaha, fasilitas fisik), faktor produksi (kualitas, kuantitas dan kontinuitas produksi), faktor manajemen (penggerakan,

pengorganisasian, pengendalian dan perencanaan) dan faktor pemasaran (informasi pasar dan kontinuitas pemasaran). Tingkat 4 merupakan alternatif hirarki yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan petani.

Pada variabel modal, modal berupa uang berasal dari modal yang dimiliki petani sendiri. Umumnya para petani sangat mengharapkan bantuan berupa modal untuk memajukan usahatannya, terutama modal untuk membiayai kegiatan pemupukan. Untuk variabel produksi, kualitas produksi kacang tanah yang dihasilkan petani di daerah Sindangbarang, Cianjur masih ditentukan oleh permintaan pasar. Dari segi kuantitas, daerah Sindangbarang termasuk salah satu daerah penghasil kacang tanah terbanyak di Cianjur. Rata-rata produksi kacang tanah per hektar tiap musim panennya antara 1,7 ton hingga 2,8 ton kacang tanah. Pada variabel teknologi, umumnya petani telah memiliki keterampilan yang cukup dalam penguasaan teknologi. Sedangkan pada kemampuan manajemen, secara keseluruhan telah dimiliki oleh petani meskipun dengan cara yang masih sederhana. Dan terakhir, pemasaran hasil panen petani dilakukan oleh bandar atau tengkulak dengan pembelian pra panen atau sistem tebas. Posisi tawar menawar petani pada umumnya kurang kuat, sehingga harga jual kacang tanah biasanya ditetapkan oleh bandar atau tengkulak.

Berdasarkan hasil pengolahan hirarki, faktor yang menjadi prioritas utama petani adalah produksi dengan bobot 0,451 (Lampiran 6). Pada faktor produksi tersebut, petani memberikan prioritas perhatian

perhatian pada kuantitas produksi (0,293), diikuti kontinuitas produksi (0,126) dan kualitas produksi (0,032). Hal ini dikarenakan produksi kacang tanah di Cianjur secara umum cukup bagus dengan didukung oleh pengelolaan usahatani yang baik serta unsur-unsur alamnya. Namun, kualitas kacang tanah masih dipengaruhi oleh permintaan pasar dimana petani terkadang memanen kacang tanahnya sebelum masa panen akibat persaingan diantara pembeli.

Faktor kedua yang menjadi perhatian petani adalah faktor modal (0,271), dengan fokus perhatian pada fasilitas fisik (0,128), diikuti oleh sumber dana (0,081), penerimaan usaha (0,044) dan pengeluaran usaha (0,017). Faktor teknologi menjadi prioritas ketiga petani. Kemudian faktor pemasaran (0,098) menjadi prioritas keempat, dengan mempertimbangkan informasi pasar (0,078) dan kontinuitas pemasaran (0,020). Sedangkan faktor manajemen (0,045) mendapat perhatian terkecil dalam melihat kondisi petani secara keseluruhan, dengan prioritas perhatian pada pengendalian (0,022), diikuti penggerakan (0,013), perencanaan (0,006) dan pengorganisasian (0,003).

Secara keseluruhan kondisi petani cenderung menunjukkan kekuatan (0,596) pada berbagai aspek dibandingkan kelemahan (0,404). Kondisi petani kacang tanah yang kuat terlihat dari segi produksi, teknologi dan modal. Sedangkan segi pemasaran serta manajemen merupakan kelemahan bagi petani. Hal ini dikarenakan petani telah menjalani profesinya dalam waktu yang cukup lama, sehingga telah

memiliki pengalaman yang cukup banyak dalam mengelola usahatannya dengan baik. Rasio inkonsistensi secara keseluruhan sebesar 0,08, hal ini menunjukkan bahwa hasil penilaian petani dapat diterima dan dipercaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Penentuan Pola Kemitraan Yang Sesuai Antara CV Mitra Priangan Dengan Petani Kacang Tanah

Pola kemitraan yang ideal dipilih berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukan kemitraan dan tujuan yang diharapkan dari bermitra menurut kedua pihak. Diharapkan analisis ini dapat memperkecil kemungkinan terjadinya kegagalan dan kemitraan yang akan terbentuk dapat berjalan dengan baik dan efisien.

Penentuan pola kemitraan yang paling sesuai dilakukan dengan membuat hirarki keputusan lima tingkat (Lampiran 3). Tingkat 1 merupakan fokus hirarki, yaitu penentuan pola kemitraan yang paling sesuai antara CV. Mitra Priangan dengan petani kacang tanah. Tingkat 2 adalah faktor-faktor yang mendorong terbentuknya kemitraan, yaitu pengembangan usaha, aksesibilitas pasar, permodalan, transfer teknologi dan transfer manajemen. Tingkat 3 merupakan pelaku kemitraan, yaitu CV. Mitra Priangan dan petani kacang tanah. Tingkat 4 merupakan tujuan kemitraan antara lain kontinuitas produk, peluang pasar, pengembangan usaha, efisiensi usaha serta pemberdayaan dan pembinaan.

Tingkat 5 merupakan alternatif pola kemitraan yang ada, yaitu pola inti plasma, pola subkontrak, pola dagang umum, pola keagenan dan pola Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA).

Berdasarkan hasil pengolahan hirarki, diketahui bahwa faktor pengembangan usaha (0,367) merupakan prioritas pertama yang mempengaruhi dalam pembentukan kemitraan. Pembentukan kemitraan diharapkan dapat membawa dampak yang baik bagi kemampuan kedua pihak untuk mengembangkan usahanya. Sehingga dapat diperoleh hasil output yang maksimal dan keuntungan yang lebih besar. Kemudian, Faktor permodalan (0,329) menjadi prioritas kedua, karena permodalan merupakan faktor yang penting untuk diperhatikan baik sebelum dan sesudah badan usaha didirikan. Usaha kemitraan yang akan dilakukan merupakan suatu langkah untuk memadukan modal masing-masing pelaku yang berbeda. Faktor penguasaan teknologi (0,125) menjadi prioritas ketiga, karena kekuatan inovasi teknologi sangat penting untuk mendukung kesiapan keduanya dalam menghadapi perubahan pasar yang cepat dan dapat berdaya saing tinggi. Faktor aksesibilitas pasar (0,105) menjadi prioritas keempat, karena dengan terbentuknya kemitraan petani tidak mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya, sedangkan perusahaan mendapatkan kelancaran dalam hal pasokan bahan baku. Dan terakhir, faktor yang menjadi prioritas kelima adalah manajemen (0,074). Biasanya pihak yang harus memperoleh perhatian dalam hal ini adalah petani yang belum terlalu memperhatikan bidang manajemen

dan belum memiliki banyak sumberdaya manusia yang berkualitas.

Berdasarkan kepentingan pelaku terhadap faktor yang mendorong terbentuknya kemitraan, dapat dilihat bahwa petani (0,628) merupakan pihak yang kepentingannya dalam kemitraan ini lebih tinggi, sedangkan CV. Mitra Priangan (0,372) menjadi prioritas kedua. Hal ini dianggap wajar karena petani masih membutuhkan bantuan khususnya modal untuk membiayai kegiatan usahatani sehari-hari, terutama pada saat masa pemupukan.

Dari hasil pengolahan horisontal dalam melihat relevansi tujuan kemitraan terhadap CV. Mitra Priangan, terlihat bahwa prioritas pertama perusahaan adalah kontinuitas produk (0,420), sedangkan tujuan pemberdayaan dan pembinaan (0,360) menjadi prioritas utama bagi petani. Berdasarkan hasil pengolahan hirarki secara keseluruhan diketahui bahwa tujuan pemberdayaan dan pembinaan (0,258) menjadi prioritas utama yang diharapkan dalam pembentukan kemitraan ini. Karena dengan adanya pembentukan kemitraan diharapkan perusahaan dapat melakukan pemberdayaan dan pembinaan kepada petani, baik dalam hal teknologi, manajemen ataupun modal, sehingga petani dapat meningkatkan taraf hidup dan memajukan usahatannya. Kemudian tujuan kelangsungan usaha (0,255) menjadi prioritas kedua, tujuan kontinuitas produk (0,221) menjadi prioritas ketiga, tujuan efisiensi usaha (0,145) menjadi prioritas keempat dan tujuan peluang pasar (0,121) menjadi prioritas terakhir.

Pola Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA) terpilih menjadi prioritas utama alternatif pola kemitraan yang ideal dengan bobot sebesar 0,409. Pola ini terpilih karena sesuai dengan kondisi perusahaan dan petani pada saat ini. Petani pada umumnya telah memiliki lahan sendiri serta beberapa sarana usahatani, sehingga yang dibutuhkan oleh petani adalah bimbingan berupa nasehat dan teknis dari perusahaan, serta bantuan modal untuk pembelian pupuk. Selain itu, petani juga menginginkan adanya jaminan kepastian pasar dengan harga jual yang sesuai dan tidak merugikan petani. Sedangkan bagi CV. Mitra Priangan, pola KOA ini dapat meningkatkan efisiensi usaha dengan modal yang tidak terlalu besar dan menjamin kontinuitas bahan baku yang dibutuhkan perusahaan.

Pola inti plasma terpilih menjadi prioritas kedua dengan bobot 0,325. Pola ini menjadi alternatif kedua karena petani mitra pada umumnya telah memiliki lahan dan sarana sendiri, sedangkan perusahaan pun tidak memiliki dana yang besar, sehingga pola kemitraan inti plasma dianggap kurang sesuai untuk kondisi kedua pihak saat ini. Namun diakui CV. Mitra Priangan, pola ini mungkin akan dilakukan di masa yang akan datang sejalan dengan perkembangan usaha perusahaan.

Pola yang menjadi prioritas ketiga adalah pola subkontrak (0,155). Kedua pelaku kurang menginginkan pola subkontrak dikarenakan bersifat jangka pendek dan petani tidak mendapatkan bimbingan berupa nasehat dan teknis serta modal dari perusahaan. Kemudian, pola yang

menjadi prioritas keempat adalah pola dagang umum (0,073). Dan terakhir, pola yang menjadi prioritas kelima adalah pola keagenan (0,038).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis kuantitatif dengan metode AHP terhadap kondisi perusahaan menunjukkan bahwa kondisi perusahaan secara keseluruhan lebih memiliki banyak faktor kekuatan (0,708) dibandingkan faktor kelemahan (0,292). CV Mitra Priangan memberikan prioritas perhatian pada pemasaran (0,510), keuangan (0,213) dan sumberdaya manusia (0,116) yang menjadi kekuatan perusahaan. Pada pengolahan PHA terlihat bahwa perusahaan memiliki kekuatan pada semua subfaktor dari masing-masing faktor kekuatan. Sedangkan kelemahan perusahaan terlihat pada faktor produksi dan operasi (0,110) serta faktor penelitian dan pengembangan (0,051) pada semua subfaktor masing-masing.

Kondisi petani kacang tanah secara keseluruhan lebih banyak memiliki faktor kekuatan (0,596) dibandingkan faktor kelemahan (0,404). Petani memberi prioritas perhatian berturut-turut pada produksi (0,451), modal (0,271) dan teknologi (0,136) yang menjadi kekuatan bagi petani. Subfaktor yang teridentifikasi sebagai kekuatan petani adalah kualitas produk (0,032), kuantitas produk (0,293), kontinuitas produksi (0,126), penerimaan usaha (0,044) dan fasilitas fisik (0,128). Sedangkan

kelemahan petani terlihat dari faktor pemasaran (0,098) pada elemen informasi pasar (0,078), serta faktor manajemen pada elemen pengorganisasian (0,003) dan penggerakan (0,013).

Pengembangan usaha merupakan faktor utama yang mempengaruhi pembentukan kemitraan menurut CV Mitra Priangan dan petani dengan bobot 0,367. Faktor-faktor lainnya yang mempengaruhi pembentukan kemitraan adalah permodalan (0,329), penguasaan teknologi (0,125), aksesibilitas pasar (0,105) dan terakhir manajemen (0,074). Pada pengolahan AHP secara keseluruhan terhadap tujuan yang hendak dicapai kedua pelaku dalam rencana pembentukan kemitraan, dihasilkan tujuan pemberdayaan dan pembinaan (0,258) sebagai prioritas utama. Selanjutnya berturut-turut adalah kelangsungan usaha (0,255), kontinuitas produk (0,221), efisiensi usaha (0,145) dan peluang pasar (0,121). Dari hasil pengolahan horisontal dalam melihat relevansi tujuan kemitraan terhadap CV. Mitra Priangan, tujuan kontinuitas produk (0,420) menjadi prioritas utama. Sedangkan bagi petani kacang tanah pemberdayaan dan pembinaan (0,360) merupakan prioritas utama.

Pola KOA (0,409) merupakan pola kemitraan terpilih yang paling sesuai dengan kondisi CV. Mitra Priangan dan petani kacang tanah. Pada umumnya petani telah memiliki lahan sendiri dan sarana usahatani, sehingga yang dibutuhkan adalah bimbingan serta modal dari perusahaan. Hal tersebut merupakan ciri penting yang mengarah pada pola kemitraan KOA. Sedangkan bagi perusahaan, pola KOA

diharapkan dapat meningkatkan efisiensi usaha dengan modal yang tidak terlalu besar dan menjamin kontinuitas bahan baku.

Saran

CV. Mitra Priangan perlu memikirkan kepentingan mitra usahanya. Sehingga tidak terjadi kerjasama dimana perusahaan berusaha memanfaatkan kelebihan-kelebihan yang dimiliki petani, sedangkan petani tidak memperoleh manfaat dari adanya kemitraan tersebut. Upaya yang dapat dilakukan CV Mitra Priangan adalah berusaha mengeliminasi kelemahan-kelemahan petani, misalnya dengan memberikan informasi pasar seperti harga jual kacang tanah dan jumlah permintaan di pasar secara rutin kepada petani mitra. Perusahaan perlu meningkatkan kemampuan petani dalam hal merencanakan usaha, melaksanakan dan mentaati perjanjian kemitraan, memupuk modal dan memanfaatkan pendapatan secara rasional, serta mencari dan mencapai skala usaha ekonomi.

Dalam rencana pembentukan kemitraan ini, CV. Mitra Priangan dan petani mitra perlu selalu memperhatikan faktor-faktor yang mendorong terbentuknya kemitraan, agar kedepannya faktor-faktor kemitraan tersebut dapat diarahkan menuju peningkatan dalam menjaga mutu produk, daya saing, serta pemenuhan permintaan pasar. Tujuan kemitraan yang berbeda menuntut CV. Mitra Priangan agar selalu memperhatikan tujuan yang hendak dicapai oleh petani yaitu pemberdayaan dan pembinaan. Perusahaan perlu melakukan

pemberdayaan dan pembinaan terhadap petani mitra, seperti memberikan modal dan menyediakan tenaga pembina dan penyuluh agar dapat memberikan tambahan pengetahuan baik dalam hal teknologi maupun manajemen, sehingga kemitraan yang akan terbentuk dapat berlangsung lama.

Perusahaan dan petani perlu memberikan kontribusi yang saling menguntungkan dan dapat meningkatkan serta mengembangkan skala usaha ekonomi. Dalam pelaksanaan kemitraan pola KOA yang akan dilakukan, CV. Mitra Priangan memiliki tanggung jawab memberikan pembinaan kepada petani berupa pemberian bibit, pupuk dan obat-obatan, bimbingan teknis budidaya dan manajemen agribisnis, meningkatkan pengetahuan dan kewirausahaan petani mitra, menampung, mengolah dan memasarkan hasil panen, mengadakan penelitian, pengembangan dan pengaturan teknologi tepat guna, melakukan konsultasi dan temu usaha, serta hasil produksi petani dibeli oleh perusahaan dengan harga, jumlah dan kualitas yang sesuai dengan kesepakatan bersama. Sedangkan petani berkewajiban untuk memberikan bahan baku berupa kacang tanah yang mutu dan kualitasnya telah terjamin dan berkesinambungan, serta melaksanakan dan mentaati perjanjian kemitraan yang telah disepakati.

Perlu dibuat peraturan kerjasama secara tertulis untuk menghindari terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan. Perjanjian tertulis selain berisi hak dan kewajiban serta tugas masing-masing pelaku hendaknya

juga mencakup pengaturan kerjasama yang meliputi jenis produk petani yang dijual kepada perusahaan, standar mutu, jumlah dan periode penjualan, tata cara pengumpulan dan pengangkutan, cara penentuan harga, cara pembayaran dan sanksi atau denda terhadap pelanggaran yang terjadi. Perjanjian hendaknya dilakukan dengan kesepakatan kedua pihak dan ditandatangani secara legal untuk menjamin realisasi kemitraan.

CV. Mitra Priangan dapat menambahkan bagian kemitraan dalam struktur organisasinya. Bagian kemitraan ini bertugas sebagai pelaksana dan penanggungjawab dalam kegiatan kemitraan yang akan dilakukan serta mengontrol, memonitor, menghindarkan terjadinya penyimpangan dalam pelaksanaan kemitraan dan mengevaluasi perkembangan pelaksanaan kemitraan kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2007. *Luas Panen, Produksi, Produktivitas dan Konsumsi Kacang Tanah di Indonesia*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- . 2006. *Neraca Ekspor-Import Kacang Tanah*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- . 1999. *Kontribusi Sub Sektor Tanaman Pangan terhadap PDB Nasional*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Dinas Pertanian Kabupaten Cianjur. 2009. *Perbandingan Tanaman Kacang Tanah Tahun 2007 dan Tahun 2008*. Cianjur: Dinas Pertanian Kabupaten Cianjur.

- Hafsah MJ. 2000. *Kemitraan Usaha: Konsepsi dan Strategi*. Jakarta: PT Penebar Swadaya.
- Pusat Data dan Informasi Pertanian. 2006. *Produksi Tidak Optimal, Impor Kacang Tanah Tinggi*. Jakarta: Pusat Data dan Informasi Pertanian.
- Sumardjo, Sulaksana J, Aris W. 2004. *Teori dan Praktik Kemitraan Agribisnis*. Jakarta: PT Penebar Swadaya.
- Sumarno. 1993. Status kacang tanah di Indonesia. Di dalam Kasno A, Winarto A, Sunardi, editor. *Kacang Tanah*. Malang: Balai Penelitian Tanaman Pangan. Hlm 3-5.
- Suprpto HS. 2004. *Bertanam Kacang Tanah*. Jakarta: Penebar swadaya.

LAMPIRAN

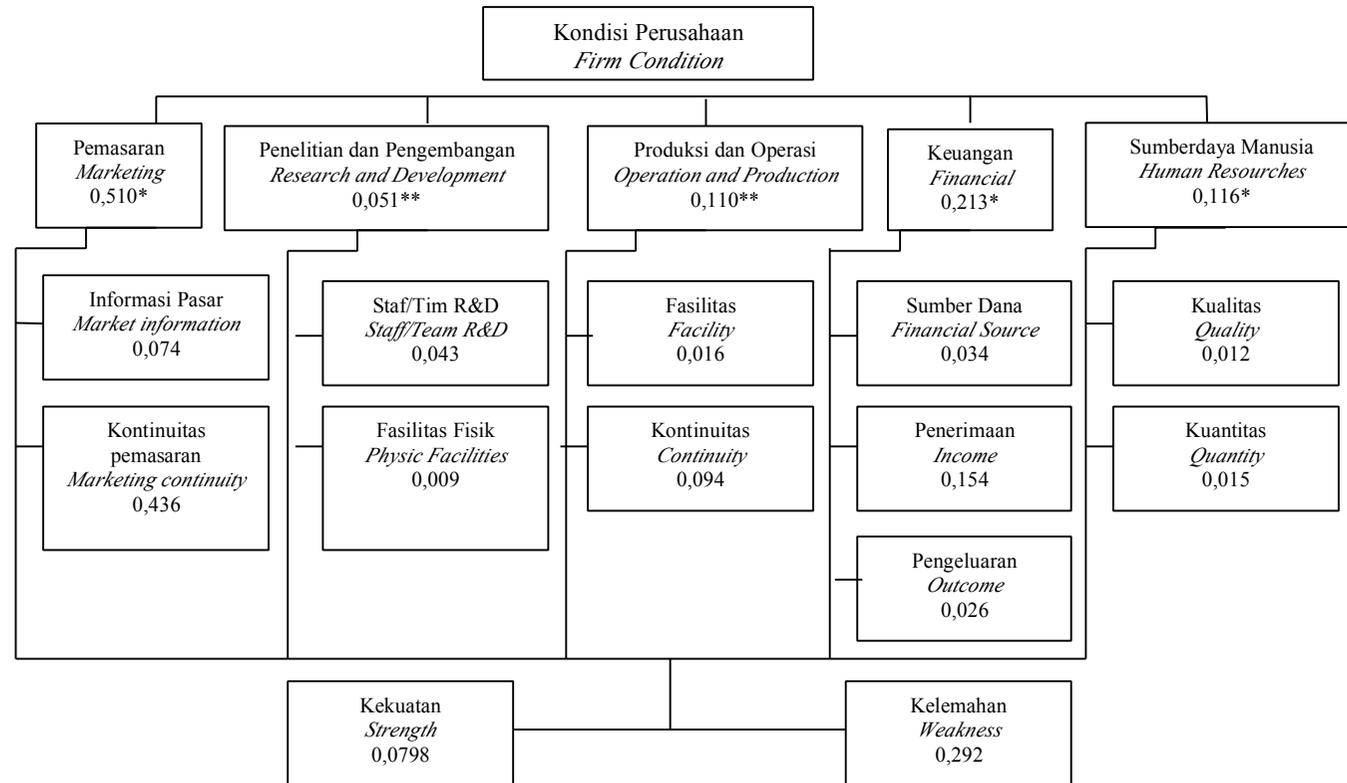
Tingkat 1/ *1st Level*:
Fokus/ Focus

Tingkat 2/ *2nd Level*:
Faktor/ Factors

Tingkat 3/ *3rd Level*:
Subfaktor/ Subfactors

Tingkat 4/ *4th Level*:
Kondisi/ Condition

Keterangan/ *Note*:
 * = kekuatan/ *Strength*,
 ** = kelemahan/ *Weakness*



Rasio Inkonsistensi (RI) keseluruhan/ *Totality of Inconsistence Ratio* = 0,02

Gambar 2. Hasil Pengolahan Vertikal Model Hirarki Keputusan Kondisi CV. Mitra Priangan
Picture 2. Vertical Processing Result of Hierarchy Decision Model in CV. Mitra Priangan Condition

Tingkat 1/ 1st Level:

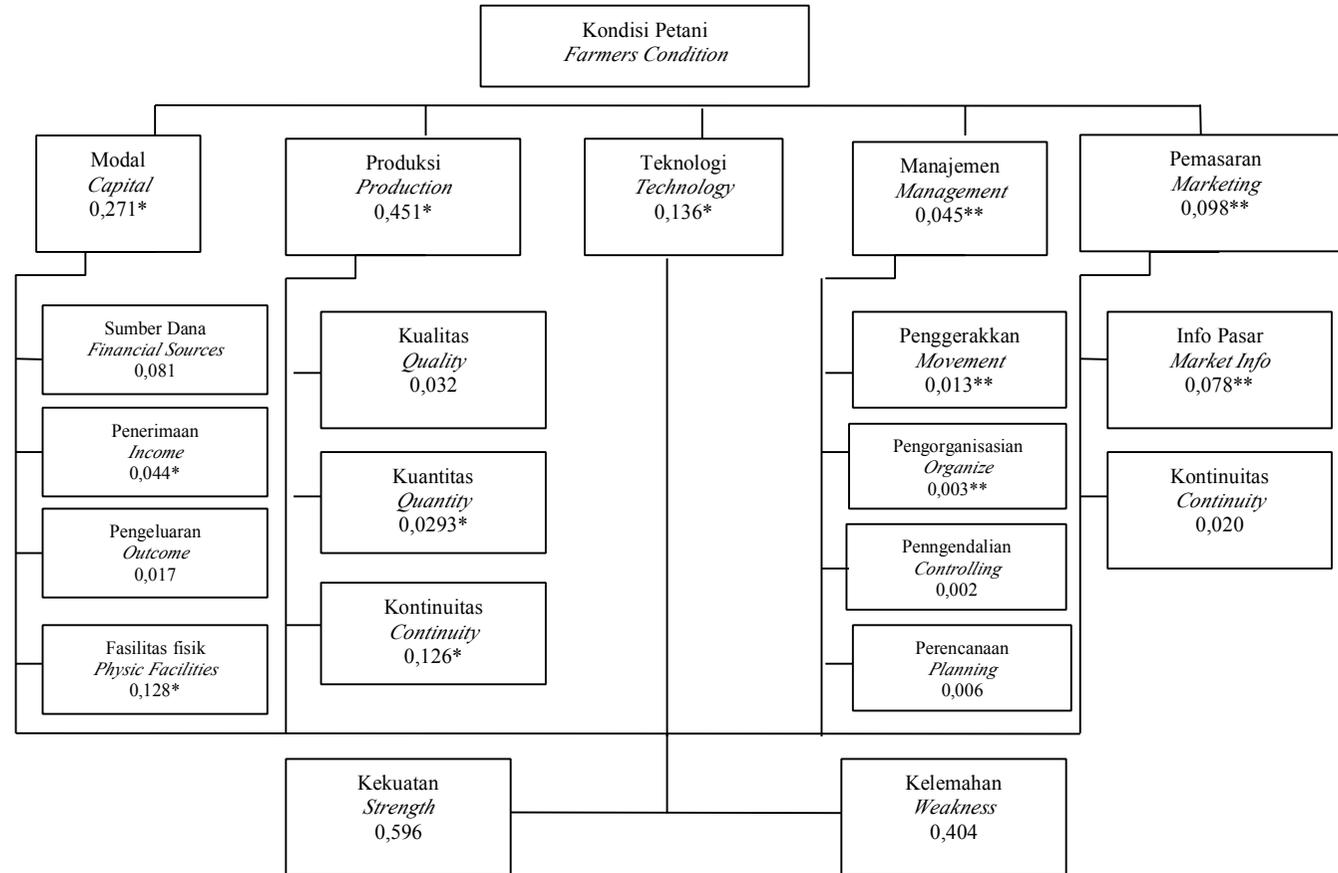
Fokus/ Focus

Tingkat 2/ 2nd Level:

Faktor/ Factors

Tingkat 3/ 3rd Level:

Sub faktor/ Subfactors



Tingkat 4/ 4th Level:

Kondisi/ Condition

Keterangan/ Note:

* = kekuatan/ strength, ** = kelemahan/ weakness

**Rasio Inkonsistensi (RI) keseluruhan/
Totality of Inconsistence Ratio = 0,08**

Gambar 3. Hasil Pengolahan Vertikal Model Hirarki Keputusan Kondisi Petani Kacang Tanah

Picture 3. Vertical Processing Result of Hierarchy Decision Model in Farmers of Peanut Condition

Tingkat 1 :

Fokus/ Focus

Tingkat 2 :

Faktor/ Factors

Tingkat 3 :

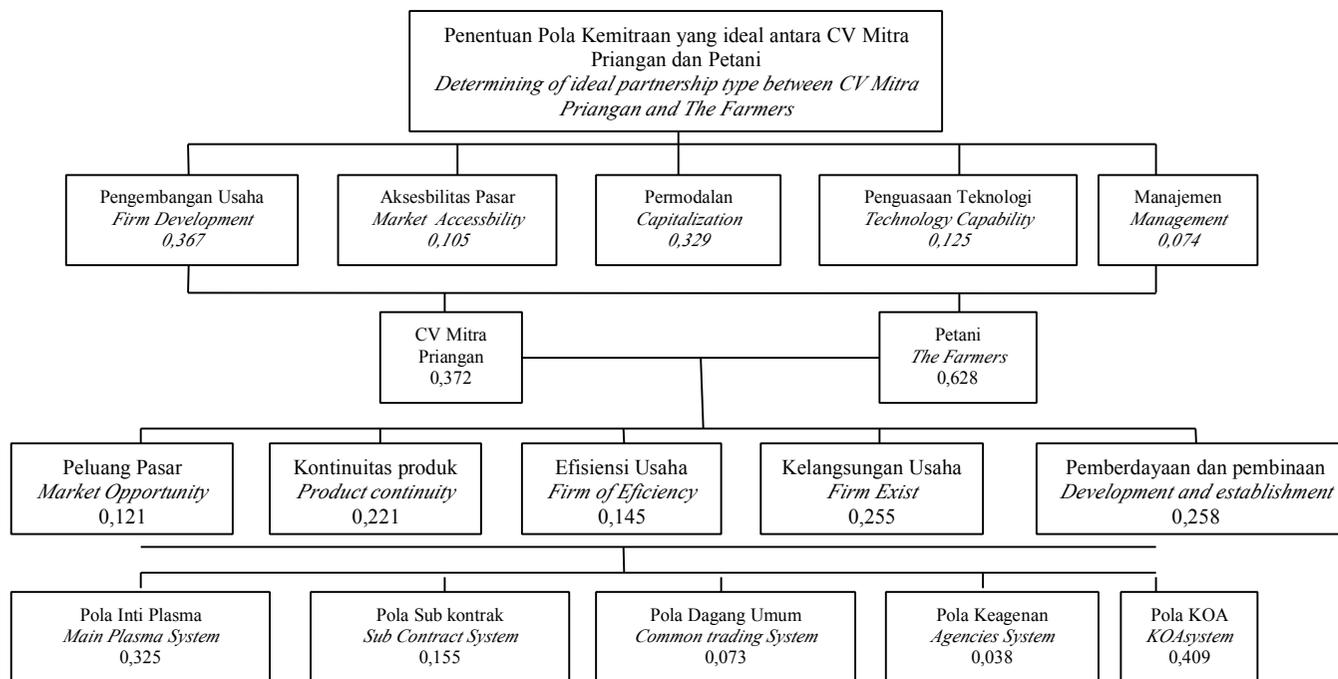
Pelaku/ Subjects

Tingkat 4 :

Tujuan/Purposes

Tingkat 5 :

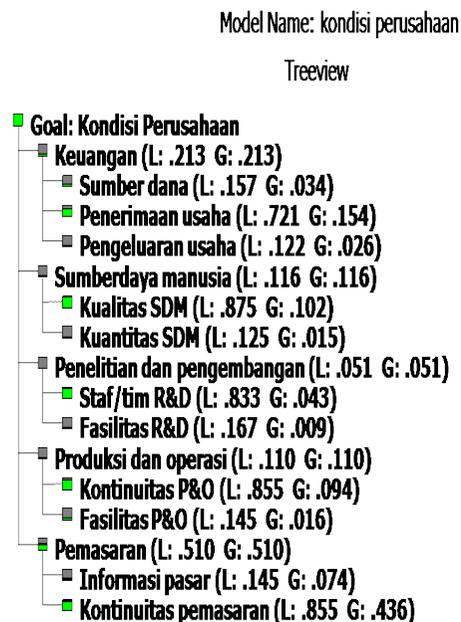
Pola/ Systems



**Rasio Inkonsistensi (RI) keseluruhan/
Totality of Inconsistence Ratio = 0,02**

Gambar 4. Hasil Pengolahan Vertikal Model Hirarki Keputusan bagi Penentuan Pola Kemitraan yang Ideal antara CV. Mitra Priangan dengan Petani Kacang Tanah

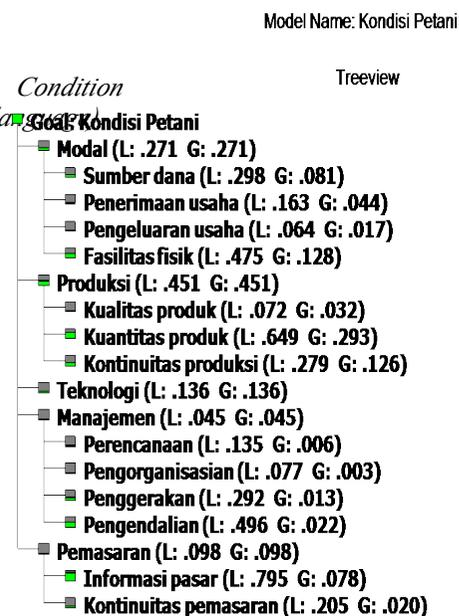
Picture 4. Vertical Processing Result of Hierarchy Decision Model for the ideal partnership act of determining between Farmers of Peanut and CV Mitra Priangan.



Alternatives

Kekuatan	.708
Kelemahan	.292

*Farmers of Peanut Condition
(Output in Indonesia language)*



Alternatives

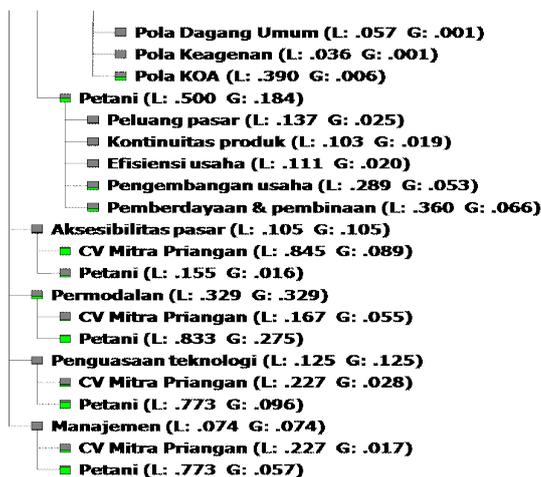
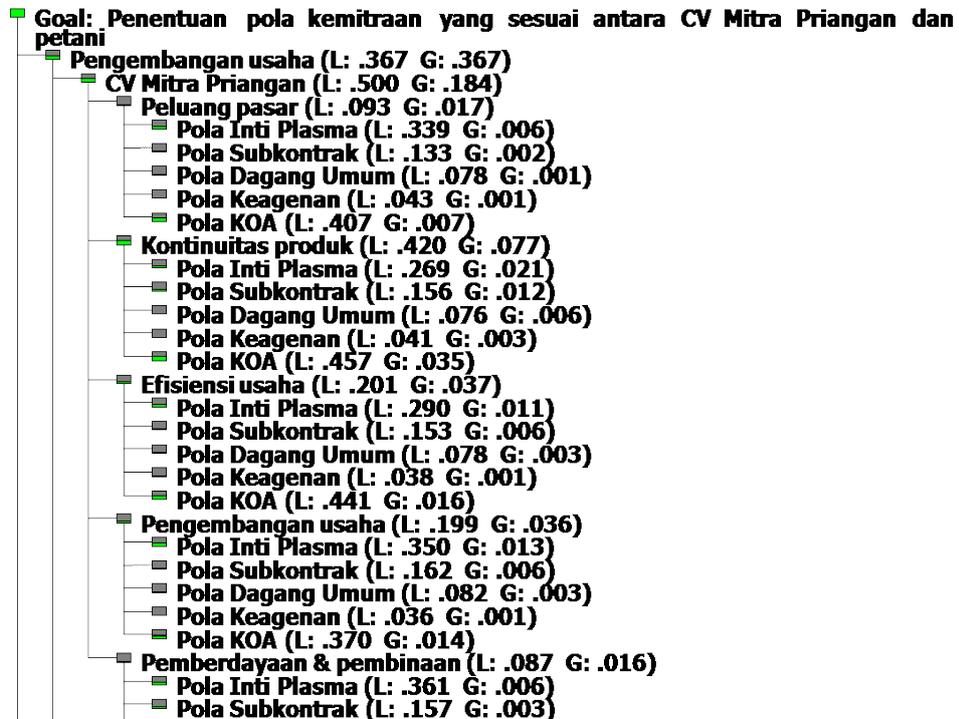
Kekuatan	.596
Kelemahan	.404

Gambar 5. Hasil Pengolahan *Expert Choice* Analisis Kondisi CV. Mitra Priangan dan Kondisi Petani Kacang Tanah

Picture 5. Processing Result of Expert Choice Analysis in CV Mitra Priangan Condition and The

Model Name: Pola Kemitraan

Treeview



Gambar 6. Hasil Pengolahan *Expert Choice* Analisis Penentuan Pola Kemitraan yang Ideal antara CV. Mitra Priangan dengan Petani Kacang Tanah

Picture 6. Processing Result of Expert Choice Analysis in act of determining the ideal partnership between CV Mitra Priangan and peanut farmer