



FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI ADOPSI INOVASI POLA KEMITRAAN AGRIBISNIS SAYURAN DI JAWA BARAT

*(FACTORS RELATED TO THE ADOPTION OF VEGETABLE AGRIBUSINESS
JOINT VENTURE IN WEST JAVA)*

Ninuk Purnaningsih, Basita Ginting, Margono Slamet, Asep Saefuddin
dan Soedijanto Padmowihardjo

Abstract

The objectives of this research was: to understand the farmers decision-making process in accepting the agribusiness joint venture company, to explore the factors relating to the farmers decision-making, and to analyze changes in farmer companies's performances and a co-operative in Bogor, Cianjur, Bandung, and Garut. The population of the study was 285 farmers. The dissemination of Farmers decision to get involve in joint venture companies occurred through farmers to farmers interaction, and through their familyties. Some encouraging factor that affected farmers to joint the joint venture companies were guaranteed marketing, supply of seeds, manure, and pesticide, high vegetable productivity, extensiion agent's technical assistance, and following other farmers.

Key words: Adoption, partnership, agribusiness, vegetable.

Pendahuluan

Dalam rangka pembangunan pertanian dengan konsep agribisnis, pemerintah mengeluarkan UU No. 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil yang kemudian dijabarkan pada PP No. 44 tahun 1997 tentang Kemitraan. Aturan tersebut antara lain ditujukan untuk mengatasi masalah-masalah keterbatasan modal dan teknologi bagi petani kecil, peningkatan mutu produk, dan masalah pemasaran (Departemen Pertanian, 2003).

Pola kemitraan yang pada hakekatnya adalah suatu bentuk kerjasama, telah dilakukan sejak tahun 1973 dengan konsep kerjasama antara petani kebun dan pengusaha perkebunan. Seiring dengan berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi, serta bertambahnya jumlah pelaku, cakupannya berkembang tidak hanya sektor perkebunan, tetapi juga sektor peternakan, tanaman pangan dan hortikultura.

Di sektor tanaman pangan dan hortikultura, sayuran merupakan sektor yang banyak diminati untuk dikembangkan karena

siklusnya yang pendek dan potensi pasarnya yang tinggi. Proses kerjasama antarpetani, antara petani dengan pedagang pengumpul, serta antara petani dengan kios saprodi (sarana produksi) telah terjadi sejak lama dan telah mengalami proses perubahan dari waktu ke waktu hingga saat ini.

Propinsi Jawa Barat dipilih sebagai lokasi penelitian karena merupakan salah satu propinsi penghasil sayuran dataran tinggi terbesar di Indonesia selain Sumatera Selatan, Sumatera Utara dan Sulawesi Selatan. Penelitian ini secara khusus memfokuskan pada petani mitra di mana kegiatan mereka pada subsistem produksi, sedangkan sub-sub sistem selain produksi dilakukan bersama-sama *stake holder* lainnya yaitu perusahaan mitra, koperasi, kelompok tani, dll. Dalam penelitian ini dianalisis kaitannya dengan penerapan pola kemitraan mereka dengan petani sekitar.

Pertanyaan-pertanyaan yang hendak dijawab dalam penelitian ini, dirumuskan sebagai berikut: Dalam pengembangan pola kemitraan sebagai strategi peningkatan kinerja petani kecil, bagaimana petani memutuskan untuk bergabung dengan perusahaan mitra atau pihak-pihak yang menawarkan pola kemitraan pada komunitas petani? Faktor-faktor apakah yang mempengaruhi keputusan petani untuk bermitra atau tidak bermitra, bila diprediksi dari karakteristik individu petani, faktor lingkungan petani, pengetahuan petani tentang pola kemitraan dan persepsi petani tentang ciri inovasi pola kemitraan?

Secara spesifik penelitian ini berupaya: (1) Mengidentifikasi pihak-pihak yang berperan dalam proses pengambilan keputusan petani untuk menerima atau menolak inovasi pola kemitraan agribisnis. (2) Menganalisis faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keputusan petani untuk bermitra, khususnya faktor individu, kondisi lingkungan dan persepsi petani terhadap karakteristik inovasi pola kemitraan agribisnis.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus kolektif di lima perusahaan agribisnis dan satu koperasi yang menerapkan pola kemitraan agribisnis di empat kabupaten penghasil sayuran dataran tinggi di Jawa Barat, yaitu Bogor, Cianjur, Bandung dan Garut. Penelitian ini menggunakan gabungan antara metode survei dan studi kasus. Populasi penelitian ini adalah petani sayuran dataran tinggi sekitar lokasi perusahaan dan koperasi kasus. Metode survei dengan unit analisis rumahtangga tani dilakukan dengan teknik wawancara terstruktur, sedangkan metode studi kasus dilakukan dengan teknik wawancara semi terstruktur baik pada individu maupun kelompok. Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan *simple random sampling* dengan jumlah sampel sebanyak 285 petani. Penelitian dilakukan secara bertahap sejak bulan Juni 2004 sampai dengan Mei 2005. Jumlah petani contoh ($n=285$) tersaji pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah Petani Menurut Status dan Lokasi

No.	Lokasi	Status		Total
		Bermitra	Tidak Bermitra	
1	Bogor	55	10	65
2	Cianjur	18	32	50
3	Bandung_Rancabali	46	42	88
4	Bandung_Cisarua	36	18	54
5	Garut	27	11	38
Total		182	103	285

Analisis data kuantitatif dilakukan dengan tabulasi silang. Untuk melihat pengaruh peubah-peubah bebas dan terhadap peubah terikat, digunakan Analisis Regresi Logistik. Untuk data kualitatif, antara lain berupa catatan lapangan, disusun kasus-kasus, yaitu berupa interpretasi deskriptif dan tertulis untuk setiap jenis kasus.

Hasil dan Pembahasan

Inovasi Pola Kemitraan

Konsep kemitraan mengacu pada konsep kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar disertai pembinaan, dengan memperhatikan prinsip saling menguntungkan dan memperkuat. Pola kemitraan adalah bentuk-bentuk kerjasama antara usaha kecil dan usaha menengah atau usaha besar. Pola kemitraan sebagai suatu inovasi mengandung pengertian bahwa telah terjadi proses pembaharuan (*inovasi=sesuatu yang baru*) terhadap pola kemitraan dalam banyak hal. Artinya pola kemitraan bukan sesuatu yang baru sama sekali di dunia petani, tetapi telah mengalami proses perubahan dari waktu ke waktu hingga saat ini.

Proses kerjasama antar petani, antara petani dengan pedagang pengumpul, dan antara petani dengan kios saprodi telah terjadi sejak lama, tetapi karena bertambahnya jumlah pelaku bisnis sayuran, dan wilayah kerjasama yang semakin luas, maka proses kerjasama tersebut pun berkembang. Pengorganisasian kegiatan dalam bisnis sayuran, dalam pola kemitraan dapat dikelompokkan pada cara-cara yang informal tradisional sampai pada cara-cara formal yang modern.

Beberapa alasan mengapa harus bermitra antar para pelaku agribisnis adalah:

(1) **Konsekuensi dari Agribisnis di Era Kebutuhan Masyarakat yang Semakin Kompleks.** Fungsi-fungsi pengorganisasian kegiatan dalam pola kemitraan merupakan strategi agar seluruh sub sistem agribisnis dapat berjalan dengan baik, menghasilkan

produk dan pelayanan dengan mutu yang lebih baik dibanding jika tidak melalui kemitraan.

- (2) **Spesialisasi Kegiatan untuk Efisiensi.** Dengan bermitra, maka akan terjadi pembagian kegiatan dalam sistem agribisnis sesuai dengan kekuatan dan keterbatasan para pelaku, dimana dalam jangka panjang akan mengarah pada spesialisasi kegiatan sehingga lebih efisien.
- (3) **Privatisasi Penyuluhan.** Dengan pola kemitraan, kegiatan pembinaan teknis budidaya dan manajemen yang dilakukan oleh para petugas pendamping dari perusahaan, koperasi, maupun oleh pedagang pengumpul. Pola kemitraan memberikan peluang kerjasama antara petani pengusaha, pedagang, dan pemerintah dalam mengembangkan agribisnis sesuai dengan potensi wilayahnya. Pendampingan petugas tersebut sangat dibutuhkan oleh petani dalam rangka mencapai mutu produk yang diharapkan sesuai kebutuhan pasar sehingga diharapkan dapat meningkatkan pendapatan petani.

Pihak yang bermitra adalah petani, pedagang saprodi, pedagang pengumpul, perusahaan, pedagang di pasar tradisional, supermarket dan restoran dengan beragam pola.

Proses Pengambilan Keputusan Adopsi Inovasi Pola Kemitraan

Berdasarkan Model Pengambilan Keputusan Adopsi menurut Rogers (1995), petani memutuskan untuk menerima atau menolak inovasi melalui tahapan pengetahuan, persepsi, keputusan, implementasi dan konfirmasi. Penelitian ini dilakukan pada petani yang sudah pada tahap konfirmasi, karena proses introduksi pola kemitraan sudah terjadi sejak lama dan petani yang mengadopsi kemungkinan sebelumnya pernah menolak kemudian menerima, atau terus menerus menerima. Namun demikian penelitian ini berupaya menggali informasi

tentang bagaimana proses adopsi terjadi, bila dianalisis menurut tahapan proses adopsinya Rogers (1995). Hal ini akan dijelaskan pada bagian berikut:

Tahap Pengetahuan. Pada tahap ini petani mengetahui suatu inovasi dan gagasan apapun yang dipandang baru oleh khalayak sasaran melalui saluran komunikasi tertentu. Dalam penelitian ini, pengetahuan tentang pola kemitraan diperoleh petani melalui: (1) melihat langsung demplot perusahaan (kasus PT SM dan PT JR), (2) melihat petani lain melakukan budidaya (terjadi pada hampir semua pada petani sampel), (3) kontak dengan petugas pendamping, atau pedagang pengumpul dan (4) kontak dengan petani lain.

Pengetahuan tentang pola kemitraan meliputi jenis sayuran, teknik budidaya, pihak yang akan bermitra, aturan atau prosedur bermitra, serta sanksi yang diterapkan. Pengetahuan tentang hal tersebut biasanya tidak secara lengkap diperoleh petani. Pada tahap pengetahuan ini biasanya petani tertarik akan jenis sayuran yang baru, teknologi baru dalam budidaya, dan pemasaran yang pasti.

Tahap Persepsi. Pada tahap ini, saluran komunikasi tertentu mempengaruhi sasaran untuk mengadopsinya. Pengaruh diperoleh dari: (1) diskusi dengan petugas tentang peluang ikut pola kemitraan dengan mempertimbangkan kondisi lahan, modal dan tenaga kerja, (2) diskusi dengan petani lain tentang faktor-faktor penentu keberhasilan dan kegagalan, (3) melihat keberhasilan petani lain yang hidupnya berubah menjadi lebih baik setelah ikut pola kemitraan, dan (4) diskusi dengan pedagang pengumpul tentang peluang kerjasama dalam pola kemitraan. Persepsi petani tentang ciri inovasi akan berpengaruh terhadap keputusan petani untuk menerima atau menolak inovasi tersebut.

Melihat keberhasilan petani lain merupakan hal yang sering dijumpai hingga petani kemudian menilai positif tentang inovasi pola kemitraan. Dorongan dari petugas pendamping dan pedagang pengumpul juga akan mengukuhkan keyakinan tentang ciri positif dari pola kemitraan yang akan dibangun.

Tahap Keputusan. Pada tahap ini petani membuat *keputusan* untuk mengadopsi atau menolak inovasi. Tahap ini merupakan kelanjutan dari tahap persepsi. Dari banyak penelitian diperoleh informasi tentang betapa penting jaringan sosial informal dalam proses pembuatan keputusan oleh petani. Sebagaimana halnya pada tahap persepsi, tahap keputusan ini sangat dipengaruhi oleh hasil diskusi dengan (1) anggota keluarga, (2) petugas pendamping, atau pedagang pengumpul, (3) petani lain dan (4) melihat keberhasilan petani lain.

Tahap Implementasi. Pada tahap ini petani yang sudah memutuskan untuk menerima akan menerapkan (*mengimplementasikan*) inovasi tersebut dalam kegiatan nyata. Faktor yang mempengaruhi implementasi keputusan petani antara lain: (1) ketersediaan lahan, modal dan tenaga kerja, (2) keyakinan akan kemampuan teknis budidaya, (3) ketersediaan sarana angkutan, dan (4) kesesuaian dengan kebutuhan pihak perusahaan atau mitranya.

Tahap Konfirmasi. Pada tahap ini petani yang sudah memutuskan menerima atau menolak inovasi menegaskan kembali keputusannya untuk menerima atau menolak. Inovasi pola kemitraan yang ditawarkan pada petani kemungkinan tidak tunggal, tetapi petani dihadapkan pada beberapa pilihan inovasi pola kemitraan. Misalnya pada saat yang hampir bersamaan petani ditawarkan untuk bermitra dengan beberapa pedagang pengumpul, perusahaan, atau koperasi. Pada tahap konfirmasi ini petani kemungkinan juga membanding-bandingkan antara inovasi yang ditawarkan untuk menegaskan kembali keputusan yang telah dibuat sebelumnya.

Dari data petani yang bermitra atau pernah bermitra tetapi pada saat penelitian sudah berhenti bermitra, diperoleh informasi bahwa petani bermitra melalui petugas atau pihak mitra, kemudian menyebar melalui interaksi sesama petani dan keluarganya dalam suatu komunitas. Tabel 2 menyajikan jumlah dan presentase pihak-pihak yang berperan dalam proses bermitra.

Tabel 2. Presentase Petani Menurut Pihak yang Berperan dalam Proses Bermitra (n=212)

No.	Pihak yang Berperan	Jumlah	Persen
1.	Keluarga (Bapak, kakak, adik)	15	7,1
2.	Penyuluh, Petugas, Pihak Mitra	49	23,1
3.	Tetangga, teman	77	36,3
4.	Menawarkan sendiri	71	33,5
5.	Total	212	100,0

Interaksi antara penyuluh dengan petani biasanya terbatas pada petani-petani yang berhasil di suatu komunitas, dan penyebaran ke petani lain dilakukan melalui proses interaksi antarpetani. Oleh karena itu penyebaran inovasi melalui teman atau tetangga adalah yang paling banyak terjadi. Keputusan petani untuk bermitra tidak selalu mengikuti tahapan adopsi (Rogers, 1995): pengetahuan, persepsi, keputusan, implementasi, konfirmasi. Interaksi dengan sesama petani menyebabkan petani memutuskan untuk bermitra karena melihat petani lain hidupnya lebih baik setelah ikut bermitra. Keputusan tersebut tidak didasari oleh pengetahuan ataupun persepsi tentang inovasinya, tetapi semata-mata meniru.

Beberapa alasan petani terlibat dalam pola kemitraan disajikan pada Tabel 3.

Sebagian besar (93,4%) petani menyatakan alasan bermitra karena pemasaran terjamin. Petani melakukan proses produksi secara optimal, dengan harapan seluruh hasilnya dapat dipasarkan dengan harga yang memadai. Alasan kedua adalah karena tersedia benih/bibit. Produktivitas yang tinggi ini juga dibarengi dengan tingkat kerumitan budidaya dan biaya produksi yang relatif tinggi juga, sehingga tidak semua petani mampu. Hal ini terbukti bahwa hanya 33,5 persen petani yang menyatakan bahwa jenis sayuran yang dimitrakan mempunyai produktivitas yang lebih tinggi.

Alasan bermitra berikutnya bagi petani adalah adanya pendampingan dari penyuluh dan meniru teman (32,5 persen), tersedia pupuk dan pestisida, jenis tanaman lebih tahan terhadap hama penyakit, dan karena diajak oleh penyuluh.

Tabel 3. Persentase Petani menurut Alasan Bermitra (n=216)

No.	Alasan Bermitra	Jumlah	Persen
1.	Pemasaran Terjamin	202	93,4
2.	Tersedia Bibit/benih	90	41,8
3.	Produktivitas lebih tinggi	72	33,5
4.	Ada pendampingan penyuluh	70	32,5
5.	Meniru saudara dan teman	70	32,5
6.	Tersedia Pupuk	59	27,4
7.	Tersedia Pestisida	58	27,0
8.	Jenis tanaman tahan hama penyakit	24	11,3
9.	Diajak penyuluh	22	10,4

Catatan: Satu petani bisa lebih dari satu alasan

Berikut ini disajikan informasi singkat dari catatan kasus dua petani yang berkaitan dengan alasan bermitra:

Kasus 2. Bermitra untuk Belajar dan Mengembangkan Usaha
(RD, Sukamaju, Megamendung)

Sejak tahun 1993 RD bermitra dengan perusahaan SM Bogor. Karena melihat temannya yang cukup berhasil. Tersedia paket bibit, pupuk dan pestisida yang bisa pinjam di koperasi, pemasaran lebih terjamin, walaupun harga ditetapkan perusahaan tetapi harganya selalu di atas harga pasar, selain itu RD tertarik untuk mencoba menanam komoditas SM yang merupakan tanaman baru baginya.

Komoditas pertama yang ditanam yaitu Edamame, dan hasilnya cukup memuaskan, kemudian RD juga menanam Okra dan Zukini secara bergiliran. Menurut RD harga yang diterima petani dari produk mitra umumnya lebih tinggi dari harga pasar, tetapi barangnya harus yang memiliki kualitas paling bagus”.

Salah satu keuntungan dari bermitra menurut RD, yaitu adanya kunjungan petugas pendamping, sehingga jika ada kesulitan bisa langsung bertanya, biasanya petugas pendamping datang setiap tiga hari sekali, dan adanya fasilitas angkut. Sampai saat ini RD tetap masih bersedia untuk melanjutkan hubungan kemitraan dengan SM.

Dari kasus petani RD (Kasus 2) dapat dianalisis bahwa jenis tanaman yang dimitrakan merupakan produk baru sehingga mendorong petani untuk mencoba terlibat dalam pola kemitraan. Hal tersebut diyakinkan dengan melihat petani lain yang berhasil menghasilkan produk dengan baik, dan pendapatan yang baik. Kunjungan oleh petugas untuk mendampingi petani dalam menghasilkan mutu produk yang diharapkan menjadi hal lain yang lebih membuat petani merasa aman. Fasilitas pinjaman saprodi dan fasilitas angkut merupakan hal lain yang juga sangat diharapkan petani, terutama petani kecil yang kekurangan modal. Semua faktor tersebut dapat merupakan pendorong sehingga petani menerima pola kerjasama yang ditawarkan.

Dari kasus petani HB (Kasus 15) dapat dianalisis bahwa pola kemitraan merupakan tempat belajar bagi petani atau mereka yang baru memasuki dunia pertanian. Kegiatan pendampingan yang dilakukan pedagang pengumpul pada kasus tersebut, membuktikan bahwa sesama petani dapat saling belajar dalam pola kemitraan. Petani yang sudah banyak pengalaman dalam budidaya dan pemasaran, dapat melakukan kegiatan pendampingan dengan baik karena langsung berkaitan dengan praktek. Dalam konsep pola kemitraan, kegiatan pendampingan yang dilakukan oleh orang yang dipercaya dan dekat dengan kehidupan petani termasuk memahami masalah-masalah petani, dapat dilakukan teman sesama petani yang biasanya merangkap sebagai pedagang pengumpul.

*Kasus 15. Petani Paprika (HB, Pasirlangu):
Bermitra untuk Belajar Bertani Paprika*

HB (23 tahun) tergolong petani yang masih bar. Ia mengaku belajar bertani melalui kemitraan. Setelah menyelesaikan pendidikannya di SMA, HB langsung memulai belajar bertani. Ia baru dua tahun menjadi petani. Tanaman yang diusahakan adalah paprika seluas 0.1 ha dengan menggunakan "green house" dan labu siam seluas 0.28 ha. Saat ini dalam berusahatani ia bermitra dengan pengumpul yaitu DW (Kelompok Tani Dewa).

Alasannya mengikuti kemitraan karena ia merasa kalau ikut kemitraan pemasarannya lebih terjamin. Melalui kemitraan ia memperoleh bimbingan teknis dalam menanam paprika. Tanaman paprika merupakan tanaman yang baru baginya karena sebelumnya dia hanya mengusahakan labu siam.

Biaya produksi paprika yang cukup tinggi ditanggung sendiri, oleh karena itu ia merasa perlu bimbingan teknis budidaya dan itu diperoleh dari pola kemitraan ini.

Menurut HB umumnya harga lebih tinggi dari harga pasar, sehingga HB bisa merasakan pendapatannya mengalami peningkatan jika dibandingkan sebelumnya.

Jenis sayuran yang paling banyak dimitrakan tersaji pada Tabel 4. Jumlah sampel petani mitra penelitian ini 182 petani, terbagi dalam 4 lokasi penelitian.

Tabel 4. Jumlah dan Persentase Petani Menurut Jenis Sayuran yang Dimitrakan

No.	Lokasi	Jenis sayuran	Jumlah	Persen
1.	Bogor (n=55)	Edamame	41	74,5
2.	Cianjur (n=18)	Brokoli dan Bw Daun	10	55,6
3.	Bandung (n=82)	Paprika	30	36,6
4.	Garut (n=27)	Lettuce Head	9	33,3

Faktor yang Berpengaruh terhadap Keputusan Bermitra

Dari seluruh data petani (285) yang dikumpulkan dalam penelitian ini, hanya 212 data petani saja yang dapat digunakan untuk dianalisis secara formal (uji statistik), yaitu: 174 adalah petani yang sedang bermitra dan 38 adalah petani yang tidak bermitra tetapi dulu pernah bermitra.

Berdasarkan hasil uji regresi logistik diperoleh nilai yang mencerminkan kesesuaian model yang dibangun, seperti pada Lampiran 2, 3 dan 4. Lampiran 3 dan 4. menyajikan hasil olahan data dan ringkasan peubah yang mempengaruhi keputusan bermitra. Bagian berikut akan dikemukakan analisis dan diskusi dari peubah-peubah tersebut.

Petani. Peubah lama berusahatani secara positif sangat nyata berpengaruh terhadap model keputusan bermitra, sedangkan peubah umur petani secara negatif cukup nyata. Dengan memadukan pengaruh positif dari lama berusahatani dan pengaruh negatif dari umur petani terhadap keputusan bermitra, maka dugaan tentang peluang petani bermitra adalah petani yang berumur antara 18 s/d 50 tahun dan yang punya pengalaman usaha tani di atas 5 tahun.

Kepastian Pasar dan Tingkat Kebutuhan Bermitra. Adanya pasar yang lebih pasti, harapan akan pemenuhan kebutuhan modal usaha, pemasaran dan pembinaan teknis secara positif sangat nyata berpengaruh terhadap model keputusan bermitra. Harapan petani pada awal mengikuti pola kemitraan adalah adanya pemasaran yang lebih terjamin, pinjaman modal, dan pembinaan teknis budidaya. Kasus dimana petani akhirnya berhenti bermitra antara lain disebabkan karena perusahaan memutuskan berhenti membeli sayuran tanpa pemberitahuan, pembayaran sering macet, harga tidak memuaskan, tidak dibayar karena perusahaan bangkrut, tidak disediakan pinjaman uang atau sarana produksi, dan bibit tidak tersedia sehingga lahan terbengkalai.

Ketersediaan Sarana Transportasi dan Telekomunikasi. Sarana transportasi umum seperti angkutan umum dan ojek mempermudah mobilitas petani untuk memenuhi kebutuhan usahatannya. Begitu juga dengan sarana telepon, baik telepon rumah, HP, maupun Wartel (warung telekomunikasi) di sekitar lokasi tempat tinggal petani. Ketersediaan sarana tersebut secara positif sangat signifikan berpengaruh terhadap model keputusan bermitra. Kemudahan-kemudahan dalam pengangkutan saprodi dan hasil sayuran, dan kemudahan dalam pertukaran informasi tentang harga atau permintaan suatu jenis sayuran tertentu dapat dengan cepat dilakukan secara efisien.

Ketersediaan Sarana Pembelajaran dan Sarana Kredit. Ketersediaan sarana pembelajaran ini diidentifikasi dari aksesibilitas petani dalam mengikuti pelatihan/kursus yang berkaitan dengan agribisnis, melihat *demfarm*, dan mengunjungi atau mengikuti pameran produk pertanian. Begitu pula dengan ketersediaan sarana kredit, diidentifikasi dari aksesibilitas petani menggunakan fasilitas kredit baik dari bank, perusahaan mitra, maupun koperasi atau pedagang pengumpul. Kedua sarana tersebut secara positif cukup nyata berpengaruh terhadap model keputusan bermitra. Artinya dukungan kedua sarana tersebut cukup mendukung pengembangan pola kemitraan.

Persepsi tentang Tingkat Kemudahan Dilihat Hasilnya. Peubah ini diidentifikasi dari pencapaian standar mutu sayuran oleh petani, kemampuan petani memenuhi permintaan produk secara terus-menerus dari mitranya, kejelasan hak dan kewajiban masing-masing pelaku. Kewajiban petani adalah menanam produk sesuai dengan aturan yang telah disepakati, menjual seluruh hasil dengan standar mutu yang telah ditetapkan. Kewajiban perusahaan, koperasi atau pedagang pengumpul adalah menerima dan membeli produk dengan harga layak sesuai kesepakatan. Lancarnya proses pembayaran, dan terjangkaunya standar mutu yang ditetapkan oleh perusahaan, koperasi atau pedagang pengumpul secara positif cukup signifikan berpengaruh terhadap keputusan bermitra.

Luas Lahan. Peubah ini secara negatif berpengaruh nyata terhadap keputusan bermitra. Petani mitra mempunyai lahan yang relatif sempit dibandingkan dengan petani non mitra. Pola kemitraan cenderung diadopsi oleh petani lahan sempit, karena dengan lahan sempit petani membuat keputusan untuk bekerjasama dengan pihak lain dalam pemasaran, khususnya agar konsentrasi petani khusus untuk proses produksi. Peningkatan luas lahan petani akan membuat petani berusaha untuk mencari peluang sendiri, mandiri, keluar dari pola kemitraan sebelumnya.

Pengetahuan tentang Pola Kemitraan. Peubah ini secara negatif berpengaruh sangat nyata terhadap keputusan bermitra. Dalam penelitian ini terbukti bahwa petani yang berhenti bermitra mempunyai pengetahuan tentang pola kemitraan lebih baik dibanding yang sedang bermitra. Mereka mengetahui siapa saja pihak-pihak yang melakukan praktek kemitraan, dimana lokasinya, dan apa saja aturannya. Pengalaman bermitra sebelumnya membuat petani tahu tentang lembaga mana saja yang telah melakukan pola kemitraan, atau kemungkinan petani yang berhenti bermitra telah berpindah-pindah dalam bermitra.

Persepsi tentang Tingkat Kerumitan. Peubah ini secara negatif berpengaruh sangat nyata terhadap keputusan bermitra. Mereka yang berhenti bermitra menilai bahwa aturan atau prosedur yang diterapkan terlalu sulit. Penetapan mutu sayuran yang tidak konsisten adalah hal yang paling sering dikeluhkan petani. Pada saat produksi banyak, proses *sorting* diperketat, karena pihak mitra ingin membatasi pasokan produk sayuran. Kemudahan dalam pembayaran adalah hal yang sangat diinginkan petani. Semakin pihak mitra lancar dalam membayar sayuran yang disetor

petani, semakin mendorong petani untuk tetap mempertahankan pola kemitraan yang dijalaninya.

Alasan Berhenti Bermitra

Beberapa alasan petani bermitra dapat dikategorikan dalam dua kategori besar, yaitu: (1) alasan yang bersumber dari pihak petani atau (2) alasan yang bersumber dari pihak perusahaan. Lampiran 5 menyajikan beberapa alasan berhenti bermitra yang berasal dari pihak petani, perusahaan, koperasi, atau pedagang pengumpul.

Secara umum petani berhenti bermitra karena beberapa alasan, yaitu: karena alasan lahan, kegagalan panen, ada kegiatan lain, ingin punya usaha sendiri, dan tidak punya modal. Alasan yang bersumber dari perusahaan, koperasi atau pedagang pengumpul secara umum adalah: masalah harga dan pembayaran, produk tidak dibutuhkan lagi, standar mutu yang terlalu tinggi atau tidak jelas, dan masalah keuangan lainnya seperti bangkrut atau keterbatasan modal.

Berikut ini disajikan dua catatan kasus petani yang berkaitan dengan informasi tentang alasan berhenti bermitra.

Kasus 3. Berhenti Bermitra karena Rugi (SF, Megamendung)

SF (54 tahun) adalah petani di kampung Cihanjavar, Desa Sukagalih, Kecamatan Megamendung. Pendidikan terakhirnya SD. Keahliannya dalam berusahatani diperoleh dari orangtuanya. Sambil bertani SF juga menjadi pedagang pengumpul sekitar tahun 1980. Tahun 1995, SF berhenti berdagang dan memilih bertani saja. SF pernah bermitra dengan PT SM untuk menanam edamame dan zuikini sejak tahun 1997, kemudian berhenti tahun 2002.

*Awal ketertarikan SF bermitra dengan SM karena melihat beberapa tetangganya yang ikut bermitra cukup berhasil. Selain itu, ia didatangi oleh petugas pendamping SM yang menjelaskan semua ketentuan-ketentuannya. Menurut SF, pada saat awal bermitra memang harga produknya tinggi dan dapat meningkatkan pendapatannya, tetapi kemudian menjadi semakin menurun karena proses *sorting* yang terlalu ketat. Hal ini menurunkan pendapatan. Kebutuhan untuk pupuk dan pestisida tetap tinggi. Jadi kebutuhan modal ketika bermitra menjadi lebih tinggi, belum lagi perlu penambahan tenaga kerja luar keluarga. Jika dibandingkan ketika bermitra, menurut SF tidak ada peningkatan produktivitas lahan, apalagi resiko kegagalan usahatani hanya ditanggung petani saja.*

Jika menanam produk lain yang dijual ke pengumpul, standarisasi produk tidak ada, sehingga menurut SF produk nonmitra lebih menguntungkan. Saat ini komoditas yang ditanam SF yaitu ubi, caisim, jagung, dan padi, yang ditanam di lahan seluas 0.5 ha.

Catatan kasus petani SF di atas memberikan informasi bahwa proses sorting yang ketat yang biasanya terjadi pada saat produksi banyak, merugikan petani. Jumlah (kg) produk yang diterima menjadi lebih

sedikit dari yang seharusnya sehingga pendapatan menurun. Kebutuhan modal untuk pupuk, pestisida dan biaya tenaga kerja yang tinggi tidak tertutupi dengan penerimaan hasil penjualan.

**Kasus 6. Berhenti Bermitra dengan Perusahaan, Mencari Pasar Sendiri
(HS, Gunung Batu, Sindangjaya)**

HS (54 tahun) adalah petani di Desa Sindangjaya, berpendidikan SD. HS bekerja sebagai pedagang pengumpul dan petani. Komoditas yang ditanam yaitu bawang daun, bawang putih, wortel, kentang, brokoli, kol, bombay, horinso dan lobak. Dilakukan pergiliran pada lahan seluas 1,18 ha.

Pada tahun 1990, HS melihat banyak petani yang kesulitan memasarkan produknya, sehingga kemudian HS mencoba untuk membeli produk petani-petani disekitarnya dan menjualnya ke pasar, bukan hanya di Cianjur, tetapi sudah mencoba ke pasar induk Bekasi. HS mencoba memulai menjalin kemitraan dengan Perusahaan PS. Kemitraan ini tidak berlangsung lama karena HS merasa kecewa, dengan standarisasi mutu produk yang terlalu tinggi, sehingga HS seringkali tidak bisa memenuhi standar tersebut.

Harga ditentukan oleh perusahaan, dan sering terjadi kemacetan dalam pembayarannya. Tidak ada peningkatan dalam hal pengetahuan maupun keterampilan penanganan pasca panen, ditambah resiko kegagalan usaha ditanggung oleh petani sendiri. Perusahaan tidak menyediakan fasilitas kegiatan pendampingan serta angkutan

Saat ini HS memutuskan tidak bermitra dengan pihak perusahaan, ia lebih memilih menjual sendiri produknya di Pasar Induk Bekasi, di toko sayuran sendiri. HS tidak kesulitan dalam memperoleh produk sayuran untuk memasok tokonya, karena HS adalah ketua kelompok tani di Gunung Batu, sehingga biasanya anggota kelompok taninya menjual produknya pada HS.

Kesimpulan

1. Proses pengambilan keputusan petani terhadap inovasi pola kemitraan agribisnis terjadi melalui interaksi antara petugas pendamping dengan petani, kemudian menyebar melalui interaksi sesama petani dan keluarganya dalam suatu komunitas.
2. Alasan petani yang mendorong petani untuk memutuskan bermitra adalah adanya jaminan pemasaran hasil, tersedia bibit, pupuk, pestisida, produktivitas jenis sayuran yang dimitrakan lebih tinggi dari sayuran sebelumnya, ada pendampingan petugas, serta karena meniru petani lain yang sukses.
3. Peubah yang sangat baik dapat memprediksi keputusan petani untuk bermitra adalah tingkat kebutuhan akan pemasaran dan pendampingan petugas untuk teknis budidaya dan manajemen, kepastian pasar dan harga, pengalaman berusahatani, persepsi tentang tingkat kerumitan proses bermitra, dan

- ketersediaan sarana transportasi dan telekomunikasi.
4. Petani akan berhenti bermitra bila perusahaan atau pedagang pengumpul memutuskan berhenti membeli sayuran tanpa pemberitahuan, sering macetnya pembayaran, harga yang tidak memuaskan, tidak dibayar karena perusahaan bangkrut, tidak tersedia pinjaman uang, sarana produksi dan benih, sehingga lahan terbengkalai.
 5. Pengurangan tingkat kerumitan dalam prosedur dan cara-cara bermitra akan mendorong petani untuk mengikuti pola kemitraan.
 6. Ketersediaan sarana transportasi dan telekomunikasi akan memudahkan proses kerjasama dalam pola kemitraan, sehingga mendorong petani untuk mengikuti pola kemitraan.
- Suwarsono dan A.Y. So, 2000. *Perubahan Sosial dan Pembangunan*. Jakarta: LP3ES.
- Warsidi . 2003. Sikap terhadap pola kemitraan : Agribisnis Sistem Bagi Hasil *dalam* Agrimedia (bulan Maret 2003) Jakarta: Direktorat Jendral BPPHP Bina Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian, Departemen Pertanian.
- Yayasan Agrimedia, 1994. Pir Perkebunan. Kemitraan Usaha Besar dengan Petani dalam Agribisnis Perkebunan. Prosiding Seminar. Jakarta: Yayasan Agrimedia.

Rujukan

- Agresti, Alan and Barbara Finlay. 1986. *Statistical Methods For The Social Sciences*. San Francisco: Dellen Publishing Company.
- Cresswell, John W. 1994. *Research Design: Qualitative and Quantitatif Approaches*. Sage Publications, Inc.
- Departemen Pertanian. 2003. Pedoman Kemitraan Usaha Agribisnis. Jakarta: Direktorat Pengembangan Usaha, Departemen Pertanian.
- Rakhmat, Jalaludin. 2001. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Rogers, E. M. 1995. *Diffusion of innovations*. 4th ed. New York: Free Press.
- Sitorus, Edward. 1994. "Makalah Pembahas" *dalam* PIR Perkebunan: Kemitraan Usaha Besar dengan Petani dalam Agribisnis Perkebunan. hal 95- 103. Jakarta: Yayasan Agrimedia.
- Soekartawi, 1988. *Prinsip Dasar Komunikasi Pertanian*. Jakarta: UI Press.