

**PROSPEK GAPOKTAN DALAM KAITANNYA BERMITRA DENGAN
PT. SEWU SEGAR NUSANTARA PADA AGRIBISNIS PISANG MAS KIRANA
(Studi Kasus di Wilayah Prima Tani Kabupaten Lumajang)**

***GAPOKTAN PROSPECT IN COOPERATE FARMING WITH
P.T SEWU SEGAR NUSANTARA TO AGRIBUSINESS OF MAS KIRANA BANANA
(Case Studi in Area Prima Tani Lumajang)***

Heru Santoso¹, Harwanto¹, Evi Sriwidayati¹

¹Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Brawijaya, Jl. Veteran Malang
E-mail: heru.fp@ub.ac.id

ABSTRACT

The purpose of this research are to know gapoktan prospect in cooperate farming with P.T Sewu Segar Nusantara to Agribusiness mas kirana banana. Analysis utilized to determine the income banana mas kirana farming, execution of cooperate farming pattern, and determine the environmental factor having an effect on to Gapoktan prospect in cooperate farming with P.T SSN. Result of this research indicate that earnings of farmer of higher partner than sold conventionally, execution of cooperate farming pattern between Gapoktan and P.T SSN is formal cooperation of organization in the form of clan and through analysis SWOT and matrik internal eksternal, position Gapoktan of have cooperate faming with P.T Sewu Segar Nusantara reside in cell I, this matter indicate that Gapoktan in bearing of of have cooperate farming with PT. SSN have the prospect to grow and developed. This matter can give the input and consideration for government, upon which consideration in compilation of policy in development of cooperate farming pattern between farmer and entrepreneurs, for entrepreneur and farmer, upon which information and consideration to do the partner and take care of the stability availability of banana raw material mas kirana in Lumajang.

Keyword : Income , Cooperate Farming Pattern and Prospect.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prospek Gapoktan dalam kaitannya bermitra dengan PT.SSN pada agribisnis pisang mas kirana di wilayah Prima Tani Kabupaten Lumajang. Analisis dipergunakan untuk menentukan pendapatan usahatani pisang mas kirana, pelaksanaan pola kemitraan, dan menentukan faktor lingkungan yang berpengaruh terhadap prospek Gapoktan dalam kaitannya bermitra dengan PT. SSN. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan petani kemitraan lebih tinggi daripada dijual secara konvensional, pelaksanaan pola kemitraan antara Gapoktan dan PT. SSN merupakan kerjasama formal organisasi dalam bentuk *clan* dan melalui analisis SWOT dan matrik internal eksternal, posisi Gapoktan dalam kaitannya bermitra dengan PT. Sewu Segar Nusantara berada pada sel I, hal ini menunjukkan bahwa Gapoktan dalam kaitannya bermitra dengan PT. SSN memiliki prospek untuk tumbuh dan dikembangkan. Hal ini dapat memberikan masukan dan pertimbangan bagi pemerintah, sebagai bahan pertimbangan dalam penyusunan kebijakan dalam pengembangan pola kemitraan antara pengusaha dan petani, bagi pengusaha dan petani, sebagai bahan informasi dan pertimbangan untuk melakukan kemitraan dan menjaga stabilitas ketersediaan bahan baku pisang mas kirana di Kabupaten Lumajang.

Kata kunci : Pendapatan , Pola Kemitraan dan Prospek.

PENDAHULUAN

Dalam Rismunandar (1989), Tanaman pisang di seluruh dunia berada dan dipelihara di daerah tropis dan di daerah subtropis. Hampir seluruh pelosok Indonesia ditanami pisang. Potensi hasil pisang tetap sangat tinggi. Karena itu, tanaman pisang bagi pembangunan negara merupakan salah satu sumber devisa yang tidak boleh diabaikan.

Salah satu daerah penghasil komoditas pisang di Jawa Timur adalah Lumajang. Kawasan tersebut diharapkan sebagai pemasok hasil pertanian dengan ketersediaan sumberdaya yang cukup, sehingga dapat memberikan kontribusi besar terhadap mata pencaharian dan kesejahteraan masyarakat melalui agribisnis.

Agribisnis Industrial Pedesaan (AIP) merupakan suatu model kelembagaan usaha pertanian sekaligus model inovasi kelembagaan yang akan dikembangkan melalui Prima Tani. Untuk mewujudkan kelembagaan AIP yang operasional maka dibutuhkan serangkaian kegiatan penumbuhan kelembagaan secara efektif dan efisien untuk seluruh elemen, serta penumbuhan keterkaitan fungsional dan institusional yang harmonis diantara elemen tersebut.

Kemitraan harus dipahami sebagai strategi dan alat menciptakan kepastian pemasaran hasil, membangun hubungan fungsional dan institusional antar pelaku agribisnis dan memperdayakan petani dan organisasi petani. Kemitraan harus menciptakan peluang yang selalu terbuka untuk kolaborasi pencapaian keuntungan bersama melalui proses yang terkontrol agar tidak ada satu pihak yang menghegemoni pihak lain.

Salah satu pengembangan kemitraan yang dilakukan diantaranya yaitu menumbuhkan pusat produksi pisang segar jenis mas kirana dengan mutu standar (PT. Sewu Segar-Supermarket) dan olahan dengan model manajemen pemasaran *cooporate farming*. Serta mengimplementasikan beberapa teknologi di lapangan yang dilaksanakan secara individu maupun kelompok.

Dengan inisiatif beberapa pengurus kelompok tani, maka dibentuklah satu kelembagaan tani yang menghimpun dan mengkoordinasikan kegiatan seluruh kelompok tani di Pasrujambe dalam bentuk Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) yang diberi nama Gapoktan Prima Tani Permata Pasrujambe. Setelah program Prima Tani masuk ke desa, kelompok yang telah ada diperkuat, manajemen diperbaiki sesuai kondisi usaha. Usaha bersama selalu ditumbuhkan. Dengan adanya Gapoktan, maka ada peluang kegiatan usaha diantaranya kerjasama Gapoktan dan pelaku Agribisnis (PT. Sewu Segar Nusantara).

Kemitraan antara Gapoktan dengan PT. Sewu Segar Nusantara diharapkan dapat menjawab tantangan tersebut. Jika hal ini terjadi maka pada hakekatnya semua tantangan tersebut telah berubah menjadi kekuatan kemitraan. Berdasarkan uraian di atas maka perlu dilakukan penelitian tentang prospek kemitraan penjualan pisang mas kirana antara Gapoktan dengan PT. Sewu Segar Nusantara dan bagaimana pola kemitraan yang telah dilakukan.

Penumbuhan lembaga kemitraan ditujukan untuk menekan kehilangan hasil panen atau bahan mentah pertanian, meningkatkan nilai tambah produk, dan memperlancar pemasaran hasil pertanian sesuai dengan kebutuhan pasar. Fungsi lembaga ini sangat penting dan dapat dikelola oleh organisasi atau kelompok tani. Oleh karena itu perlu dikaji tentang lingkungan internal dan eksternal untuk menentukan prospek Gapoktan dalam kaitannya bermitra dengan PT. Sewu Segar Nusantara, sehingga dapat dilakukan suatu strategi untuk keberlanjutan kemitraan tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk (1) menganalisis biaya dan pendapatan

dalam usahatani pisang mas kirana di wilayah Prima Tani Kabupaten Lumajang, (2) menganalisis pelaksanaan pola kemitraan antara Gapoktan dengan PT. Sewu Segar Nusantara, (3) menganalisis prospek Gapoktan dalam kaitannya bermitra dengan PT. Sewu Segar Nusantara pada agribisnis pisang mas kirana di wilayah Prima Tani Kabupaten Lumajang.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di wilayah Prima Tani Kecamatan Pasrujambe Kabupaten Lumajang pada bulan maret sampai mei 2008. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) yaitu petani yang tergabung dalam Gapoktan dan PT. Sewu Segar Nusantara dengan pertimbangan bahwa pihak tersebut melakukan kemitraan terutama dalam bidang pemasaran pisang mas kirana.

Responden yang digunakan yaitu ketua Gapoktan dan LO (*licence officer*)/fasilitator pihak dari PT. Sewu Segar Nusantara serta petani pisang yang mengikuti kemitraan dengan PT. Sewu Segar Nusantara. Selain itu manajer Prima Tani juga menjadi responden untuk memperoleh informasi tambahan tentang lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi kemitraan yang dilakukan dengan metode secara *Proportional stratified Random Sampling* berdasarkan jumlah petani yang bermitra dengan PT. Sewu Segar Nusantara pada Gapoktan masing-masing Dusun di wilayah Prima Tani Kabupaten Lumajang. Banyaknya sampel yang diambil berdasarkan rumus Slovin dan diperoleh responden sebanyak 32 orang dengan batas kesalahan ditaksir 15%.

Metode Analisis Data dalam penelitian ini menggunakan metode analisis diskriptif kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis diskriptif kualitatif dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan dengan kata-kata yang sistematis dan akurat mengenai fakta-fakta yang ada, sifat serta hubungan antar fenomena yang diketahui disertai data kuantitatif sebagai pendukung. Data kuantitatif yaitu data yang berupa bilangan angka-angka yang tercantum dalam laporan-laporan progresif area fungsional Prima Tani. Yang dapat dijabarkan melalui kegiatan yaitu :

1.Reduksi data

Data yang diperoleh dilapang langsung disusun secara rapi, terinci dan sistematis. Setiap selesai mengumpulkan data, data tersebut perlu direduksi, yaitu dengan memilih hal-hal pokok yang sesuai dengan penelitian.

2.Display data

Data yang semakin banyak kurang memberikan gambaran secara menyeluruh. Dalam penelitian diskriptif, data kuantitatif juga diperlukan untuk mendukung data kualitatif. Oleh karena itu diperlukan display data, yaitu menyajikan data dalam bentuk bagan, tabel, grafik atau deskripsi.

3.Verifikasi (pengambilan kesimpulan)

Dari data yang didapat kemudian diambil kesimpulan. Verifikasi dilakukan untuk menggali data ulang yang pernah dikumpulkan, mencari data lain untuk menguji kebenaran fenomena yang terjadi di lapang.

Kegiatan tersebut digunakan untuk melakukan analisis sebagai berikut :

1. Analisis Pendapatan Usahatani

Analisis ini digunakan untuk mengetahui berapa besar pendapatan yang diterima petani dan berapa besar biaya yang dikeluarkan oleh petani yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel dan penerimaan dalam usahatani pisang mas kirana di wilayah Prima Tani Kabupaten Lumajang

2. Analisis Strategi Vertikal (*Mahoney frame work*)

Analisis ini digunakan untuk mengidentifikasi pelaksanaan pola kemitraan yang dilakukan Gapoktan dengan PT. Sewu Segar Nusantara masuk dalam kategori pada koordinasi vertikal yang berupa bentuk kontrak yang diterapkan oleh PT. Sewu Segar Nusantara dengan Gapoktan memiliki beberapa karakteristik yang dapat diukur melalui mekanisme kontrol, jangka waktu kemitraan apakah mengarah pada jangka panjang, adanya pembagian manfaat, pembagian informasi, bersifat stabil, dan tidak bebas atau dipengaruhi. Dalam memilih strategi koordinasi vertikal yang diperhatikan kontribusi dari masing-masing pelaku ekonomi (*non separability*), proses transformasi input menjadi output (*programmability*) dan kepemilikan aset perusahaan (*asset specificity*).

3. Analisis SWOT

Analisis ini digunakan sebagai pengukur analisis lingkungan untuk mengetahui posisi kemitraan, dengan melakukan analisis terhadap lingkungan internal dan lingkungan eksternal yang berpengaruh terhadap Gapoktan dalam kaitannya bermitra dengan PT. SSN untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari kemitraan di daerah penelitian, sehingga pelaksanaan pola kemitraan yang sudah dijalankan oleh Gapoktan melalui matrik internal eksternal dapat diketahui posisi Gapoktan dan melalui matrik SWOT dapat digunakan untuk menentukan strategi meningkatkan peran masing-masing pelaku kemitraan agar kemitraan memberi manfaat yang lebih banyak kepada semua pelaku kemitraan antara Gapoktan dengan PT. Sewu Segar Nusantara.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Pendapatan Usahatani

Analisis biaya dan pendapatan usahatani pisang mas kirana digunakan untuk mengetahui berapa besar biaya yang dikeluarkan oleh petani dan menghitung penerimaan dari penjualan pisang mas kirana melalui kemitraan antara Gapoktan dengan PT. SSN, sehingga akan diperoleh pendapatan dari petani. Berdasarkan hasil analisis pendapatan usahatani pisang mas kirana melalui kemitraan di wilayah Prima Tani Kabupaten Lumajang dengan sistem ditimbang (kg) sebesar Rp. 8.499.641,- dalam setahun, sedangkan jika di jual secara konvensional dengan sistem tandan, petani akan mengalami kerugian rata-rata sebesar Rp. 143.786,- dalam hitungan setahun dengan rata – rata luas lahan 0.99 ha dengan rata – rata jumlah populasi 1100 pohon. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan usahatani pisang mas kirana yang dijual melalui kemitraan dengan PT. SSN memberikan pendapatan yang lebih tinggi daripada yang dijual secara konvensional (tandan).

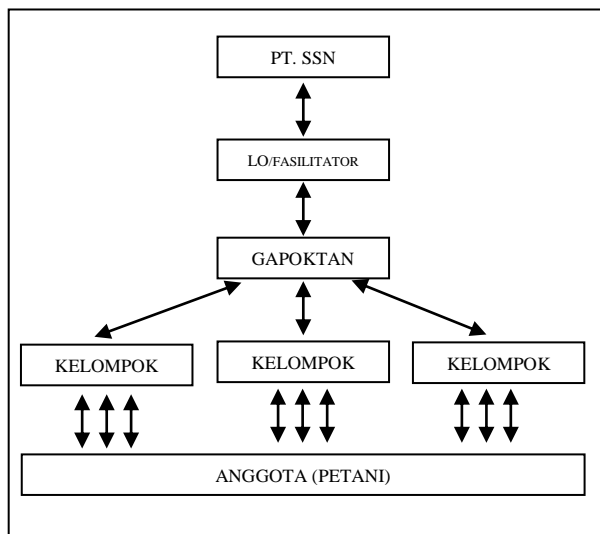
2. Analisis Strategi Vertikal (*Mahoney frame work*)

Tabel 1. Identifikasi Pola Kemitraan menggunakan Strategi Dasar

Rentang strategi	Spot	Pasar	Kontrak	Strategi aliansi	Kerjasama formal organisasi			Integrasi vertikal
Strategi Mahoney	Spot	Pasar	Kontrak jangka panjang	Relational Contract	Join venture	Inside contract	Clan	Hirarhi
Non separability	Rendah	Rendah	Rendah	Tinggi	Tinggi	Tinggi	Rendah	Tinggi
Program- ability	Rendah	Tinggi	Rendah	Rendah	Tinggi	Rendah	Tinggi	Tinggi
Asset specifity	Rendah	Rendah	Tinggi	Rendah	Rendah	Tinggi	Tinggi	Tinggi

Kontinum koordinasi sebagai perangkat identifikasi kelayakan pola kemitraan dalam strategi dasar menunjukkan pelaksanaan pola kemitraan antara Gapoktan dengan PT. SSN mempunyai sifat *non-separability* rendah, *Task-programmability* tinggi, dan *Asset specificity*

tinggi. Kemitraan antara Gapoktan dengan PT. Sewu Segar Nusantara merupakan suatu bentuk kerjasama organisasi formal yang berupa *clan* sehingga kontribusi antar petani, Gapoktan, LO / fasilitator dan PT. Sewu Segar Nusantara dapat dipisahkan secara jelas, produksi juga berlangsung secara kontinyu dan aset berperan penting dalam melakukan strategi bersaing, dan berdasarkan analisis dalam strategi koordinasi vertikal maka kemitraan antara Gapoktan dengan PT. SSN memiliki mekanisme kontrol yang ketat, kemitraan jangka panjang, adanya pembagian manfaat, pembagian informasi yang terbuka, bersifat stabil, bebas atau tidak dipengaruhi, sehingga dalam kemitraan tersebut, bentuk kerjasama koordinasi formal berupa sistem kekeluargaan



Gambar 1 . Pola Hubungan dalam Kemitraan antara Gapoktan dengan PT. SSN

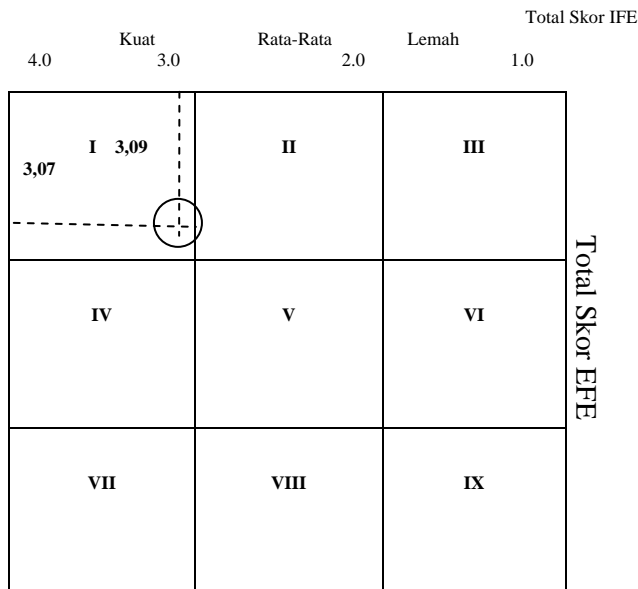
3. Analisis SWOT

Tabel 2. Hasil Analisis IFE Prospek Gapoktan dalam Kaitannya Bermitra dengan PT. SSN

Key Internal Factors	B	R	S
Kekuatan (<i>stregth</i>)			
- Jaminan pasar	0.13	3	0.39
- Kepastian harga	0.13	4	0.52
- Hubungan kekeluargaan dalam Gapoktan	0.09	4	0.36
- Selalu ada produksi tiap minggu	0.13	4	0.52
- Kelancaran pembayaran	0.14	4	0.56
Kelemahan (<i>weakness</i>)			
1. Tidak ada surat kontrak perjanjian kemitraan	0.07	3	0.21
2. Modal petani umumnya rendah	0.11	2	0.22
3. Kemampuan manajerial petani rendah dan ketidakmampuan analisis serta mengambil resiko	0.11	2	0.22
4. Volume penjualan rendah	0.09	1	0.09
Total	1		3.09

Tabel 3. Hasil Analisis EFE Prospek Gapoktan dalam Kaitannya Bermitra dengan

Key Eksternal Factors	B	R	S
Peluang (<i>opportunities</i>)			
1. Wilayah pemasaran produk masih luas.	0.15	4	0.60
2. Perubahan pola hidup masyarakat untuk mengkonsumsi makanan sehat	0.10	3	0.30
3. Bimbingan dan penyuluhan	0.13	3	0.39
4. Infrastruktur yang mendukung transportasi	0.15	3	0.45
Ancaman (<i>threats</i>)			
1. Munculnya beberapa pesaing	0.10	2	0.20
2. Konsumen semakin sensitif terhadap harga	0.13	3	0.39
3. Pisang impor dan jenis lainnya	0.13	4	0.52
4. Harga pisang relatif murah	0.11	2	0.22
Total	1		3.07



Gambar 2. Matriks Internal-Eksternal Kemitraan antara Gapoktan dengan PT. SSN

Berbagai pengaruh dari lingkungan internal dan eksternal akan menjawab prospek Gapoktan dalam kaitannya bermitra dengan PT. SSN. Dari analisis lingkungan internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan dalam kemitraan diperoleh total skor 3,09 dan dari analisis lingkungan eksternal yang memuat berbagai peluang dan ancaman diperoleh total skor sebesar 3,07. Berdasarkan hasil analisis SWOT dan matrik internal eksternal, posisi Gapoktan dalam kaitannya bermitra dengan PT. Sewu Segar Nusantara berada pada sel I, rekomendasi yang masuk dalam sel I dapat digambarkan sebagai tumbuh dan dikembangkan. Hal ini menunjukkan bahwa Gapoktan dalam kaitannya bermitra dengan PT. SSN memiliki prospek untuk tumbuh dan dikembangkan.

Dengan melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal yang berpengaruh pada Prospek Gapoktan dalam kaitannya bermitra dengan PT. SSN, maka strategi yang dapat di rekomendasikan oleh penulis dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Matriks SWOT Prospek Gapoktan dalam Kaitannya Bermitra dengan PT. SSN

	Kekuatan (S) 1. Jaminan pasar 2. Kepastian harga 3. Hubungan kekeluargaan dalam Gapoktan 4. Selalu ada produksi tiap minggu 5. Kelancaran pembayaran	Kelemahan (W) 1. Tidak ada surat kontrak perjanjian kemitraan 2. Modal petani umumnya rendah 3. Kemampuan manajerial petani rendah dan ketidakmampuan analisis serta mengambil resiko 4. Volume penjualan rendah
Peluang (O) 1. Wilayah pemasaran produk masih luas. 2. Perubahan pola hidup masyarakat untuk mengkonsumsi makanan sehat 3. Bimbingan dan penyuluhan 4. Infrastruktur yang mendukung transportasi	Strategi SO 1. Meningkatkan produksi pisang mas kirana (S4,O1,O4) 2. Memperluas wilayah pemasaran (S1,O1,O2)	Strategi WO 1. Meningkatkan kemampuan manajerial petani (W3,O3) 2. Meningkatkan volume penjualan pisang mas kirana dan bekerjasama dengan lembaga keuangan untuk meningkatkan modal (W4,W2, O1, O3)
Ancaman (T) 1. Munculnya beberapa pesaing 2. Konsumen semakin sensitif terhadap harga 3. Pisang impor dan jenis lainnya 4. Harga pisang relatif murah	Strategi ST 1. Meningkatkan harga jual pisang mas kirana kepada petani dan melihat prospek pesaing untuk dijadikan tolak ukur (S2,T1,T4) 2. Memperbaiki mutu pisang mas kirana agar masuk grade A (S4, T1)	Strategi WT 1. Membuat surat kontrak perjanjian dalam kemitraan (W1,T1) 2. Memperhatikan selera dan daya beli konsumen. (W4,T2)

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa (1) Pedapatan usahatani pisang mas kirana yang dijual melalui kemitraan dengan PT. SSN memberikan pendapatan yang lebih tinggi daripada yang dijual secara konvensional (tandan) (2) Kemitraan antara Gapoktan dengan PT. Sewu Segar Nusantara merupakan suatu bentuk kerjasama organisasi formal yang berupa *clan* dan (3) Hasil analisis SWOT dan matrik internal eksternal, posisi Gapoktan dalam kaitannya bermitra dengan PT. Sewu Segar Nusantara berada pada sel I, hal ini menunjukkan bahwa Gapoktan dalam kaitannya bermitra dengan PT. SSN memiliki prospek untuk tumbuh dan dikembangkan.

Sebaiknya petani menambah jumlah populasi tanaman pisang mas kirana dan menjual hasil panen pisang mas kirana dalam kilogram daripada dalam bentuk tandanan, agar penerimaan petani lebih tinggi, sehingga petani dapat meningkatkan pendapatan.

Pola kemitraan dari penggunaan strategi koordinasi vertikal berupa kerjasama formal berbentuk *clan* perlu dipertahankan jika masih ada campur tangan pemerintah dalam

pelaksanaan kemitraan. Namun jika sudah tidak ada campur tangan pemerintah sebaiknya pola kemitraan dirubah menjadi bentuk *joint venture*, untuk melindungi posisi produsen yaitu petani, karena dengan bentuk *joint Venture*. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara memberi hak merek kepada petani untuk memasarkan pisang mas kirana secara mandiri baik langsung maupun tidak langsung kepada konsumen.

Perhatian pemerintah sangat diperlukan untuk peningkatan SDM petani, yaitu dengan cara melakukan pemantauan secara rutin karena sifat petani terutama petani tradisional masih sangat membutuhkan perhatian dan lebih senang mendapat bantuan materi agar apa yang telah dilakukan dan diajarkan oleh pihak Prima Tani kepada petani bisa dijalankan dengan baik.

Untuk penelitian selanjutnya, sebaiknya dilakukan analisis SWOT yang lebih mendetail dengan menggunakan analisis matrik SPACE, analisis *Grand Strategy*, matrik QSPM untuk menentukan strategi lebih baik, agar diperoleh hasil yang maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali.F.1997. *Metodologi Penelitian Sosial dalam Bidang Ilmu Administrasi dan Pemerintahan*. PT. Grafindo Persada. Jakarta.
- Dradjat, Bambang. 2007. *Pengembangan Kemitraan sebagai Strategi dan Alat Implementasi PRIMA TANI*. BPTP
- David,Fred R. 2006. *Strategic Management : Concepts and Cases*. Edisi 10. penerjemah: Paulyn Sulistio,S.E, Mcomm dan Harryadin Mahardika, S.E. Salemba empat. Jakarta.
- Hafsah, Jamur M. 1999. *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi*. Pustaka Sinar Harapan. Jakarta
- Rismunandar .1989. *Bertanam Pisang*. Sinar baru . Bandung 67-78.