

**Pola Kemitraan Petani Cabai Dengan Juragan Luar Desa
(Studi Kasus Kemitraan di Desa Kucur, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang)**

***Partnership Pattern of Chili Peasant with Financier from the Village Outside
(A Case Study of Partnership in Kucur Village, Dau District, Malang Regency)***

Ferry Yulianjaya^{1*}, Kliwon Hidayat²

Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian, Universitas Brawijaya, Jl. Veteran Malang 65145, Jawa Timur, Indonesia

Diterima: 4 Agustus 2016; Direvisi: 5 Agustus 2016; Disetujui: 12 Agustus 2016

ABSTRAK

Permasalahan yang dihadapi petani cabai dengan skala kecil hingga saat ini menyangkut tentang kurangnya permodalan. Petani di Desa Kucur dominan memilih bermitra dengan juragan, khususnya juragan dari luar Desa Kucur dibandingkan mengakses bantuan permodalan perbankan atau lembaga keuangan lainnya. Tujuan penelitian ini adalah 1) Mendeskripsikan pola kemitraan antara juragan dari luar Desa Kucur dengan petani cabai di Desa Kucur, 2) Memahami cara juragan mempertahankan hubungan baik dengan petani mitra di Desa Kucur, 3) Menjelaskan alasan petani cabai di Desa Kucur memilih bermitra dengan juragan dari luar Desa Kucur, dan 4) Menganalisis besar pembagian pendapatan usahatani petani mitra dan juragan dari luar Desa Kucur. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 27 petani dan 1 Orang Informan. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, analisis pendapatan usahatani, dan analisis pendapatan juragan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pola kemitraan antara Ibu RST sebagai juragan dari luar desa dengan petani mitra di Desa Kucur cenderung mengikuti pola kerjasama operasional agribisnis (KOA). Ibu RST mempertahankan hubungan baik dengan petani mitranya di Desa Kucur dengan cara berkomunikasi interaktif dan membangun sistem kerjasama yang baik dengan petani mitranya di Desa Kucur. Alasan petani memilih bermitra dengan Ibu RST karena kebutuhan modal usahatani dipenuhi seluruhnya oleh Ibu RST, proses peminjaman modal lebih mudah dengan adanya Bapak MSN sebagai perantara, dan kesediaan Ibu RST memberikan modal kepada petani mitranya yang sedang dalam masa sulit. Pada musim tanam 2015/ 2016 pendapatan usahatani petani mitra Ibu RST di Desa Kucur mencapai Rp35.100.558/ Ha. Sementara itu, pendapatan Ibu RST mencapai Rp4.912.428/ Ha.

Kata kunci: pola kemitraan; petani cabai; pendapatan usahatani

ABSTRACT

Problems faced by small-scale of chili peasants until now are concern about the lack of capital. Peasants in Kucur Village dominant chooses to partner with financier, especially financier from the outside Kucur Village than accessing the capital fund from bank or other financial institution. The aims of this research are 1) describe the partnership between financier from the outside Kucur Village and chili peasant in Kucur Village, 2) understand how the financier maintains good relations with partner peasants in Kucur Village, 3) explaining the reason of chili peasant in Kucur Village chose to partner with financier from the outside Kucur Village, and 4) analyse the share of farming income of partner peasants and financier from the outside Kucur Village. The samples in this research are 27 peasants and one informant. Data analysis techniques used are the analyses of descriptive, farming income, and financier income. These results indicate that a partnership between Mrs. RST as financier from the outside village and partner peasants in Kucur Village tend to follow pattern of Agribusiness Operational Cooperation. Mrs. RST to maintain a good relations with its partner peasants in Kucur Village in a way of interactive communication and building the system of good cooperation with its partner peasants in the Kucur Village. The reason of peasants chose to partner with Mrs. RST because the farming capital needs can be wholly satisfied by Mrs. RT, process borrowing capital easier because of Mr. MSN as an intermediary, and the kindness of Mrs. RST provides the capital to its partner of peasants who in difficult times. In the 2015/ 2016 planting season, the farming income of partner farmers of Mrs. RST in Kucur Village reached IDR35,100,558/ Ha. Meanwhile, the income of Mrs. RST reached IDR4,912,428/ Ha.

Keywords: partnership; chili peasant; farm income

1. Pendahuluan

Hortikultura merupakan salah satu komoditas pertanian yang mempunyai nilai ekonomi tinggi dan memiliki potensi untuk terus dikembangkan. Salah satu komoditas hortikultura potensial untuk dikembangkan di Indonesia adalah komoditas cabai. Cabai termasuk dari sekian banyak komoditas pertanian Indonesia yang menarik perhatian. Cabai penting untuk dikembangkan karena tergolong komoditas bernilai ekonomi tinggi, merupakan salah satu komoditas sayuran unggulan nasional, digunakan sebagai bumbu sebagian besar makanan di Indonesia, potensi ekspor yang baik, intensif dalam menyerap tenaga kerja, serta bisa dibudidayakan di berbagai daerah di Indonesia (Saptana dkk, 2010). Menurut data Kementerian Pertanian hingga tahun 2014 sub sektor hortikultura khususnya tanaman sayuran, komoditas cabai memiliki luasan panen terbesar diantara 22 jenis sayuran unggul lainnya. Luasan panen untuk komoditas cabai mencapai 263.616 Ha, yaitu 128.734 Ha untuk cabai besar dan 134.882 Ha untuk cabai rawit.

Komoditas cabai banyak dibudidayakan oleh petani yang berada di pedesaan, khususnya di pulau Jawa. Salah satu karakteristik petani pedesaan adalah penguasaan lahan yang kecil. BPLPP, 1979 (*dalam* Soekartawi dkk., 1986) menyatakan bahwa salah satu ciri petani kecil adalah petani yang memiliki kekurangan modal dan tabungan terbatas. Hal ini selaras dengan pernyataan Hafisah (2004) yang menyatakan bahwa permasalahan internal yang dihadapi usaha dengan skala kecil salah satunya menyangkut tentang kurangnya permodalan.

Ada beberapa alternatif pemecahan masalah bagi petani, terutama untuk masalah kurangnya permodalan petani. Alternatif tersebut adalah melalui kemitraan dengan lembaga keuangan formal atau bermitra dengan lembaga keuangan non formal. Setiap lembaga menawarkan poin-poin kemudahan dan keuntungan kepada petani. Setiap lembaga memiliki kultur dan aturan masing-masing. Petani pada akhirnya harus memilih sesuai yang diyakininya memberikan dampak dan manfaat terbaik bagi usahanya.

Petani cabai di Desa Kucur hingga saat ini memiliki permasalahan permodalan. Hal tersebut

menyebabkan petani mengalami kesulitan untuk penyediaan input usahatani. Petani di Desa Kucur dominan memilih bermitra dengan juragan dibandingkan mengakses bantuan permodalan perbankan atau lembaga keuangan lainnya untuk mengatasi masalah tersebut.

Terdapat beberapa juragan yang menjalin kemitraan dengan petani cabai di Desa Kucur. Ada yang berdomisili di dalam Desa Kucur dan ada juga yang berasal dari luar Desa Kucur. Juragan yang berdomisili di dalam Desa Kucur tentu lebih mudah dalam mendapatkan informasi tentang kondisi petani di dalam Desa. Sedangkan, juragan dari luar Desa Kucur harus mencari akses agar mudah mendapatkan informasi tentang keadaan petani di dalam Desa Kucur. Namun, juragan dari luar Desa Kucur hingga saat ini masih bisa menjalin kemitraan dengan petani di Desa Kucur dengan baik, bahkan sudah berjalan bertahun-tahun. Penelitian ini bertujuan memberikan gambaran secara lengkap kemitraan yang dijalankan oleh kedua belah pihak, baik dari sisi ekonomi maupun sisi sosialnya. Harapannya dalam penelitian ini secara khusus dapat memberikan penjelasan keberadaan juragan dari luar Desa Kucur sebagai pelaku usaha dalam menjalin kemitraan dengan petani cabai di Desa Kucur.

2. Metode Penelitian

Lokasi Penelitian dilaksanakan di Dusun Sumberbendo Desa Kucur, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Penentuan lokasi didasari karena daerah ini merupakan salah satu daerah penghasil cabai di Kabupaten Malang. Selain itu, di Desa Kucur mayoritas petani cabai bermitra dengan juragan, khususnya dengan juragan yang berdomisili di luar desa.

Penentuan Sampel dilakukan dengan *Criterion Sampling*. Menurut Palys, 2008 (*dalam* Given, 2008) *Criterion Sampling* adalah teknik memilih sampel berdasarkan kriteria tertentu. Teknik tersebut dikombinasikan dengan *Snowball Sampling*. Menurut Silalahi (2012) *Snowball Sampling* adalah prosedur pemilihan sampel bola salju yang dilakukan secara bertahap. Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 27 orang. Penelitian ini memiliki informan yaitu Mas RMD. Mas RMD merupakan anak dari Ibu RST (juragan dari luar desa) yang biasa ikut bekerja bersama Ibu RST ke Desa Kucur.

*Penulis Korespondensi.

E-mail: yulianjayaferry@gmail.com

Teknik Pengumpulan Data dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara mendalam (*In Depth Interview*) terhadap informan dan wawancara semi terstruktur kepada petani sampel. Tujuan penggunaan teknik ini adalah untuk mendapatkan data yang lebih terperinci dan mendalam serta memungkinkan sampel dan informan memberikan informasi yang lebih banyak dan detail. Teknik observasi, dokumentasi dan mempelajari dokumen yang ada dari Desa Kucur juga dilakukan untuk melengkapi data.

Teknik Analisis Data yang digunakan adalah teknik analisis data deskriptif. Tahapan-tahapan dalam analisis deskriptif data kualitatif yang dilakukan selama di lapangan menggunakan model interaktif. Miles dan Huberman, 1992 (*dalam Sugiyono, 2013*) menyatakan bahwa aktivitas dalam analisis data menggunakan model interaktif meliputi tahap *data reduction*, *data display*, dan *drawing/verification*. Penelitian ini juga menggunakan teknik analisis pendapatan usahatani dan analisis pendapatan juragan. Analisis pendapatan usahatani dilakukan terhadap petani mitra untuk mengukur total biaya usahatani (TC) yang dikeluarkan petani mitra, total penerimaan usahatani (TR) petani mitra, dan total pendapatan usahatani (π) petani mitra. Analisis pendapatan juragan dilakukan terhadap Ibu RST sebagai juragan dari luar desa yang bermitra dengan petani cabai di Desa Kucur, untuk mengukur penerimaan juragan dan pendapatan juragan.

- a. Biaya usahatani didapatkan menggunakan persamaan berikut ini:

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

- TC = Total Biaya Usahatani per Hektar (Rp)
- TFC = Total Biaya Tetap per Hektar (meliputi pajak lahan, penyusutan ajir, penyusutan *handsprayer*) (Rp)
- TVC = Total Biaya Variabel per Hektar (meliputi biaya penggunaan benih, pupuk, pestisida, tenaga kerja, mulsa, *polybag*, dan bahan bakar minyak) (Rp)

- b. Penerimaan usahatani didapatkan dengan menggunakan persamaan berikut ini:

$$TR = Q \times P \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan:

- TR = Total Penerimaan Usahatani per Hektar (Rp)
- P = Harga Satuan Produksi (Rp/ Kg)

Q = Jumlah Produksi per Hektar (Kg)

- c. Pendapatan usahatani didapatkan dengan menggunakan persamaan berikut ini :

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

- π = Pendapatan Usahatani per Hektar (Rp)
- TR = Total Penerimaan Usahatani per Hektar (Rp)
- TC = Total Biaya Usahatani per Hektar (Rp)

- d. Pendapatan juragan didapatkan dengan menggunakan persamaan berikut ini :

$$TR_j = Q \times P_j \dots\dots\dots (4)$$

$$\pi_j = TR_j - TOC \dots\dots\dots (5)$$

Keterangan :

- TR_j = Total Penerimaan Juragan per Hektar (Rp)
- Q = Total Produksi per Hektar Cabai Besar dan Cabai Keriting Petani Mitra (Kg)
- P_j = Potongan Harga dari Juragan untuk Cabai Besar dan Cabai Keriting Kepada Petani Mitra (Rp/ Kg)
- TOC = Total Biaya Operasional per Hektar (Rp)
- π_j = Pendapatan Juragan per Hektar (Rp)

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Identifikasi Pola Kemitraan

- a. Sejarah Terjadinya Kemitraan Ibu RST dengan Petani di Desa Kucur

Ibu RST masuk ke Desa Kucur pada tahun 2009. Ibu RST mulanya masuk ke Desa Kucur sebagai pedagang sayuran yang membeli hasil panen petani di Desa Kucur. Dibantu oleh keberadaan Bapak MSN didalam desa sebagai perantara antara Ibu RST dengan petani di Desa Kucur, Ibu RST mulai mencari petani yang mau bekerjasama dengannya. Bersama Bapak MSN kemudian Ibu RST mulai menawarkan kepada petani untuk diajak bermitra. Pada tahun-tahun pertama hanya ada tiga petani yang bekerjasama dengan Ibu RST, yaitu Bapak Suriyat, Bapak Munaji dan Bapak MSN sendiri. Ibu RST memberikan pelayanan yang baik kepada tiga petani mitranya ini, semua kebutuhan dipenuhi dan pembelian hasil panen dengan harga yang layak. Pada akhirnya petani mitranya menjadi puas dan merasa nyaman bermitra dengan Ibu RST.

Walaupun jumlah petani mitra dimasa awal hanya berjumlah tiga orang, namun Ibu RST juga rutin membeli hasil panen petani di

Desa Kucur yang belum menjadi petani mitranya. Kegiatan jual beli hasil panen antara Ibu RST dengan petani itulah yang menjadikan Ibu RST semakin dikenal oleh petani di wilayah tersebut. Ibu RST bersama suaminya selalu menemui langsung setiap petani untuk transaksi jual beli hasil panen cabai atau tanaman lainnya. Melalui tiga petani mitra dimasa awal, informasi tentang Ibu RST tersebar kepada petani lainnya. Informasi tentang kepuasan dan rasa nyaman bekerjasama dengan Ibu RST menjadi daya tarik bagi petani yang kekurangan modal usahatani, terlebih untuk petani yang sudah mengenal Ibu RST melalui proses jual beli hasil panen sebelumnya. Jumlah tiga orang petani mitra akhirnya bertambah perlahan menjadi tujuh petani, sebelas petani, dan dalam jangka waktu tujuh tahun, hingga saat ini sudah mencapai 50 Petani mitra Ibu RST di Desa Kucur.

b. Mekanisme Pelaksanaan Kemitraan

Pelaksanaan kemitraan antara petani cabai di Desa Kucur dengan Ibu RST sebagai juragan didasarkan pada prinsip saling percaya dan saling menguntungkan. Kedua belah pihak bekerja untuk saling melengkapi satu dengan yang lain. Petani mitra sebagai penyedia lahan dan bertanggung jawab atas kegiatan budidaya. Sementara itu, Ibu RST sebagai juragan menyediakan seluruh kebutuhan permodalan, terutama untuk sarana produksi seperti benih, pupuk, pestisida, mulsa dan kebutuhan lain petani mitra. Ibu RST juga bertanggung jawab untuk membeli dan memasarkan hasil panen dari petani mitranya. Tidak ada kontrak kerjasama berupa *Memorandum of Understanding* (MOU) yang disepakati secara tertulis antara petani dengan juragan. Kesepakatan kerjasama hanya dibuat secara lisan antara petani mitra dan pihak Ibu RST sebagai juragan yang diwakili oleh Bapak MSN sebagai petani perantara.

Petani yang ingin menjadi petani mitra Ibu RST langsung mendaftarkan diri kepada Bapak MSN. Ibu RST mempercayakan dan menyerahkan semua kepada Bapak MSN untuk menentukan petani mana yang bisa untuk diterima bekerjasama. Selain untuk mengakomodir petani yang ingin bermitra dengan Ibu RST, Bapak MSN juga mengurus semua kebutuhan petani yang telah disediakan oleh Ibu RST. Petani dapat langsung mengambil kebutuhan modal usahatannya langsung ke rumah Bapak MSN.

Memasuki musim panen pada Bulan Februari akhir hingga Bulan Juni, Ibu RST bersama karyawannya datang ke Desa Kucur untuk mengambil hasil panen dari petani mitranya. Hasil panen diambil ke rumah masing-masing petani mitra. Penimbangan dilakukan di rumah petani mitra dan disaksikan langsung oleh petani mitra yang bersangkutan. Petani mendapatkan nota jumlah panen setelah penimbangan, kemudian dua hingga empat hari nota harga diberikan kepada petani mitra dari Ibu RST. Petani mitra dan juragan melakukan perhitungan jumlah pendapatan usahatani dari penjualan hasil panen dengan jumlah pinjaman modal petani mitra setelah masa panen selesai.

c. Hak dan Kewajiban Petani Mitra dan Juragan Luar Desa

Kewajiban Ibu RST sebagai juragan adalah segala sesuatu yang harus dilaksanakan oleh Ibu RST dalam kemitraan yang dilakukan dengan petani mitranya di Desa Kucur, kewajiban tersebut adalah:

- 1) Menyediakan sarana produksi petani mitra.
- 2) Membeli hasil panen petani mitra.
- 3) Memasarkan hasil panen petani mitra.

Hak Ibu RST sebagai juragan adalah segala sesuatu yang harusnya diperoleh dari kemitraan yang dilakukan dengan petani di Desa Kucur, hak tersebut antara lain adalah:

- 1) Menerima seluruh hasil panen petani mitra.
- 2) Menentukan harga yang diterima petani mitra.
- 3) Menerima kembali pinjaman modal dari petani.

Kewajiban petani mitra Ibu RST adalah segala sesuatu yang harus dilakukan oleh petani mitra dalam kemitraan yang dilakukan dengan Ibu RST sebagai juragan, kewajiban petani mitra adalah:

- 1) Menyediakan lahan.
- 2) Menyediakan tenaga kerja.
- 3) Menjual hasil panen kepada Ibu RST.
- 4) Membayar seluruh pinjaman modal usahatani kepada juragan.

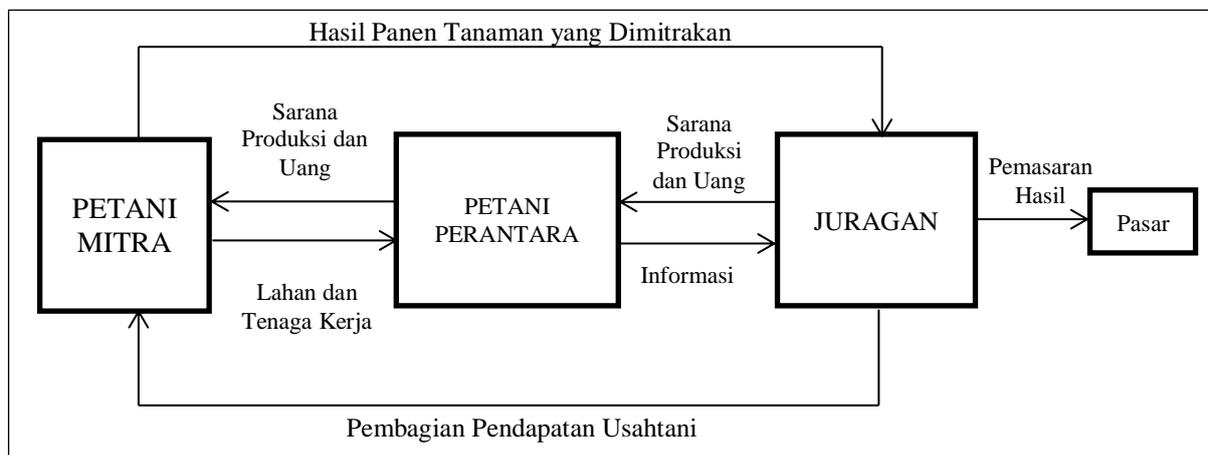
Hak petani mitra adalah segala sesuatu yang harusnya diperoleh dari kemitraan yang dilakukan dengan Ibu RST sebagai juragan. Hak tersebut antara lain sebagai berikut:

- 1) Menerima pinjaman modal usahatani.
- 2) Petani mengatur kondisi lahannya dengan caranya masing-masing.

- 3) Mendapatkan jaminan pemasaran.
- 4) Menerima pendapatan usahatani dari juragan.
- 5) Menerima nota jumlah panen dan harga panen.

Berdasarkan dari hak dan kewajiban petani mitra dan Ibu RST, serta dari mekanisme kemitraan yang dijalankan, dapat diamati bahwa pola kerjasama yang terjalin cenderung mengikuti pola Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA). Tidak ada perbedaan pola kemitraan yang dibangun oleh 27 petani sampel dengan Ibu RST. Menurut Sumardjo (2004) kemitraan dengan pola Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA), petani mitra berperan menyediakan tenaga kerja dan lahan untuk usahatannya sendiri. Sementara itu, juragan bertanggung jawab atas penyediaan modal

usahatani berupa sarana produksi dan berperan untuk menjamin pemasaran hasil panen petani. Namun, ada perbedaan antara pola kemitraan petani cabai di Desa Kucur dan Ibu RST sebagai juragan dari luar Desa Kucur dengan pola kemitraan Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA). Perbedaan tersebut ditunjukkan dengan adanya perantara pada pola kemitraan antara petani cabai di Desa Kucur dengan Ibu RST sebagai juragan dari luar Desa Kucur. Sedangkan, pada pola Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA), pihak pertama berhubungan langsung dengan pihak kedua tanpa dijelaskan adanya perantara. Pada Gambar 1 berikut ini menunjukkan pola kemitraan antara petani di Desa Kucur dengan Ibu RST sebagai juragan dari luar Desa Kucur.



Gambar 1. Pola Kemitraan Petani di Desa Kucur dengan Ibu RST

3.2. Cara Juragan Mempertahankan Hubungan Baik dengan Petani Mitra

Hubungan yang telah terjalin antara ibu RST dengan petani mitra di Desa Kucur, di pertahankan oleh Ibu RST dengan 2 cara, yaitu:

- a. Komunikasi Interaktif dengan Petani Mitra di Desa Kucur

Ibu RST menjunjung prinsip kekeluargaan, sehingga hubungan baik menjadi yang utama. Meskipun Ibu RST menunjuk Bapak MSN sebagai kordinator di Desa Kucur, Ibu RST tetap rutin datang ke Desa Kucur dan bertemu dengan petani disana, sehingga komunikasi antara Ibu RST dengan petani terus terjalin. Ibu RST juga menunjukkan kepeduliannya dengan cara memberikan bingkisan setiap hari raya Idul Fitri kepada seluruh petani yang bermitra dengannya. Jika mendapat undangan acara dari petani mitranya, Ibu RST selalu hadir, bahkan dalam

beberapa kesempatan ikut bermalam di tempat petani yang mengundang tersebut. Petani mitra mengenal Ibu RST sebagai sosok yang baik. Ibu RST dikenal sosok yang mudah bergaul dengan petani. Setiap berjumpa langsung dengan Ibu RST, petani mitra tidak merasa diperlakukan sebagai anak buah, melainkan seperti teman dan keluarga sendiri. Berikut pernyataan Bapak Sukanto mengenai hal tersebut.

“...seperti saudara sendiri mas, orangnya ya sering kerumah sini. Kalo ke sini sekitar dua jam tiga jam. Sudah seperti saudara itu lo mas gak membedakan saya ini juragan, ini anak buah... gak pernah membedakan. Biasanya ada mas orang kaya sama orang miskin sama petaninya itu gak spraket gitu lo mas”

b. Membangun Sistem Kerjasama yang Baik

Hubungan baik dengan petani mitra di Desa Kucur terus dijaga oleh Ibu RST dengan cara membangun sistem kerjasama yang baik dengan petani mitra di Desa Kucur. Ibu RST selalu memberikan pelayanan yang semaksimal mungkin untuk petani mitranya. Pelayanan tersebut terutama dalam menyediakan sarana produksi yang tidak pernah putus kepada masing-masing petani mitra dan menyediakan pinjaman uang yang cukup untuk kebutuhan petani mitranya. Pada saat petani mengalami masa sulit seperti terjadi gagal panen atau saat harga rendah, petani yang tidak dapat mengembalikan pinjaman tidak dipaksa langsung membayar pinjaman saat itu juga, melainkan akan diberikan modal lagi untuk melanjutkan usahataniya dan membayar pinjaman musim panen berikutnya. Ibu RST selalu mengatakan kepada petani mitranya untuk tidak memikirkan hutang, melainkan Ibu RST mendorong petani mitranya untuk tetap fokus melanjutkan usahataniya.

3.3. Alasan Petani Memilih Bermitra dengan Juragan Luar Desa

Ada banyak juragan yang bekerjasama dengan petani di Desa Kucur. Juragan yang ada di Desa Kucur merupakan masyarakat yang berdomisili di Desa Kucur, ada pula yang berasal dari berbagai daerah di luar Desa Kucur. Petani di Desa Kucur memilih untuk bermitra dengan juragan karena beberapa alasan. Berikut merupakan alasan memilih bekerjasama dengan juragan yang diungkapkan oleh Bapak Karim dan Bapak Ali Suwarno yang merupakan petani mitra Ibu RST.

"...kan petani rata rata sini kalo mau berangkat kerja gak ada dana...ya modalnya gak ada, jadi kalo Bapak MSN kan ngasih dana...nantikan klo sudah panen dibeli sama Bapak MSN"

"...dari pada minjam uang yang berbunga ya lebih baik lah. Disini kan ada bank, ya dari pada bank kalo kejuragan kan enak, kalo pinjam kalo memang di waktu akhir totalnya gak bisa lunas...terus aja ikut aja nanti dimodali lagi sampai kita berhasil. Enak ikut juragan itu"

Ungkapan dari Bapak Karim dan Bapak Ali Suwarno dapat dimaknai bahwa alasan petani bermitra dengan juragan adalah keterbatasan modal untuk melangsungkan usahatani mereka. Petani cenderung tidak mau untuk meminjam

modal ke bank karena menganggap suku bunga pinjaman bank yang tinggi. Petani juga takut untuk meminjam modal ke perbankan karena batas waktu pembayaran yang harus tepat waktu. Jika bekerjasama dengan juragan, petani merasa lebih aman ketika masa sulit seperti saat gagal panen tetap ada yang membantu, dan ketika harga murah tetap ada yang membeli hasil panen mereka, serta tuntutan untuk membayar hutang pada waktu tertentu lebih kecil.

Petani mitra Ibu RST memiliki alasan masing-masing untuk bekerjasama dengan Ibu RST. Alasan utama yang diungkapkan oleh 77,8% petani sampel adalah kebutuhan modal usahatani seperti sarana produksi (pupuk, benih, pestisida, dll) tersedia lengkap dan diberikan penuh kepada petani mitra sesuai kebutuhan masing-masing petani. Hal tersebut dapat dimengerti dari ungkapan Ibu Hermin salah satu petani mitra Ibu RST berikut ini.

"...kemarin saya itu ikut juragan dalem, tapi kebutuhan itu ndak terpenuhi, jadikan kalo nandurnya banyak kebutuhan pingin ngobat ini ndak ada, tanamannya rusak. Lebih siap Ibu RST, siap segala-galanya."

"...kalo Ibu RST itu koyok e menyediakan kebutuhan wong tani iku selalu terpenuhi, jadi kan kita sebagai petani itu tinggal bekerja gitu. Segala yang kita butuhkan itu selalu ada. Contohnya seperti obat, obat apa yang kita minta itu selalu ada. (Ibu RST itu sepertinya menyediakan kebutuhan petani selalu terpenuhi, jadi kita sebagai petani itu tinggal bekerja. Segala sesuatu yang dibutuhkan selalu ada. Contohnya seperti obat, obat apa saja yang kita minta selalu ada)"

Keberadaan Bapak MSN di Desa Kucur sebagai perantara juragan mempermudah urusan antara petani dengan juragan. Petani mitra tidak perlu keluar desa untuk meminjam modal usahatani atau urusan lainnya, cukup menyampaikan kepada Bapak MSN saja. Proses yang mudah dan cepat ini membuat 25,9% petani mitra memilih untuk bermitra dengan Ibu RST. Alasan ini diwakili oleh pernyataan Bapak Ngariadi berikut ini.

"...lebih enakan disitu, lebih dekat... kita-kita kan sudah dipenuhi disitu gak perlu kesana kesini kan lebih repot... kalo disitukan lebih dekat lebih enak"

Alasan lain yang diungkapkan sebanyak 14,8% petani sampel tetap memilih bermitra

dengan Ibu RST adalah kebijaksanaan dari Ibu RST kepada petani saat petani dalam masa sulit. Ketika petani mengalami gagal panen atau ketika harga cabai turun, petani yang tidak mampu mengembalikan pinjaman modal diakhir masa panen tidak pernah dipaksa membayar pinjaman pada saat itu juga. Petani yang mempunyai tunggakan tetap diberikan pinjaman modal oleh Ibu RST untuk melanjutkan usahatani. Hal tersebut dapat dimengerti dari ungkapan yang dinyatakan Bapak Karim dan Bapak Sukanto berikut ini.

“...kalo Bapak MSN, kalo udah keadaan mepet, petani gak ada sisa buat mengembalikan dana, ya gak dipaksa, apa pun kebutuhannya tetap dipenuhi... bukan cuma kebutuhan pertanian aja, untuk kebutuhan sehari-hari ya bisa”

“...kalo sama orang sini Ibu RST ramah tamah mas, gak ada suara yang aneh aneh gitu... belum pernah ada masalah di sini... makanya orang sini senang ikut Ibu RST orangnya ramah tamah gak ada suara, kalo petani ada nunggu uang sekian, ndak pernah disuruh nyauri...kalo masih nanam masih dikasih modal”

3.4. Pembagian Pendapatan Usahatani Petani Mitra dengan Juragan Luar Desa

a. Analisis Pendapatan Usahatani Petani Mitra

Analisis pendapatan usahatani dilakukan untuk mengetahui biaya usahatani dan pendapatan usahatani petani mitra. Analisis pendapatan usahatani ini juga dimaksudkan untuk mengetahui besar investasi Ibu RST sebagai juragan untuk satu orang petani yang mengusahakan satu hektar lahan per tahun. Analisis pendapatan usahatani meliputi perhitungan biaya usahatani, penerimaan usahatani dan pendapatan usahatani petani mitra Ibu RST.

b. Biaya usahatani

Biaya Usahatani meliputi biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel yang dihitung dalam penelitian ini meliputi penggunaan benih, pupuk, pestisida, mulsa, *polybag*, bahan bakar minyak (BBM), sewa lahan, dan upah tenaga kerja. Biaya tetap meliputi biaya penyusutan ajir, pajak lahan dan penyusutan *handsprayer*. Pada Tabel 1 berikut disajikan pula biaya usahatani petani mitra Ibu RST pada tahun 2015/ 2016.

Pada Tabel 1 menunjukkan bahwa biaya yang paling dominan untuk usahatani tahun 2015/ 2016 adalah biaya upah tenaga kerja yang mencapai 22,7% dari jumlah total biaya usahatani. Biaya yang juga besar dikeluarkan oleh petani mitra Ibu RST adalah biaya untuk pupuk dan pestisida. Biaya pupuk mencapai 22,2% dan biaya pestisida mencapai 20,7%. Pupuk yang digunakan oleh petani mitra adalah pupuk anorganik dan organik. Pupuk anorganik masih dominan digunakan oleh petani mitra. Pupuk anorganik yang digunakan adalah pupuk NPK, Urea, dan ZA dengan berbagai merek. Pupuk organik yang digunakan berupa pupuk kandang ayam atau pupuk kandang sapi. Sementara itu, untuk penggunaan pestisida petani masih dominan menggunakan pestisida anorganik dengan berbagai merek.

Tabel 1. Biaya Usahatani Tumpang Sari Per Hektar Petani Mitra Ibu RST di Desa Kukur Tahun 2015/ 2016

Jenis	Rata-Rata Biaya (Rp)	Persentase (%)
Biaya Variabel :		
- Benih	2.299.616	10,8
- Pupuk	4.733.546	22,2
- Pestisida	4.421.591	20,7
- Mulsa	2.887.033	13,5
- <i>Polybag</i>	124.982	0,6
- BBM	317.154	1,5
- Upah Tenaga Kerja	4.845.023	22,7
Sub Total	19.628.944	91,9
Biaya Tetap :		
- Penyusutan Ajir	1.336.724	6,3
- Pajak Lahan	86.169	0,4
- Penyusutan <i>Handsprayer</i>	302.534	1,4
Sub Total	1.725.427	8,1
Total	21.354.371	100

Keterangan : Biaya Tumpang Sari Cabai Besar, Cabai Keriting, Cabai Rawit, Cabai Hijau, Tomat, Terong, Bunga Kol, Kacang Panjang, Kacang Tanah, dan Buncis.

Rata-rata petani mitra menghabiskan biaya usahatani sebanyak Rp21.354.371 untuk satu hektar lahan yang diusahakan pada musim tanam 2015/ 2016. Hal ini juga menunjukkan besar modal yang dikeluarkan oleh Ibu RST sebagai juragan untuk 1 hektar lahan yang diusahakan oleh petani mitranya.

c. Penerimaan usahatani

Penerimaan usahatani didapat dari jumlah hasil panen petani mitra yang dijual dikalikan dengan harga jual. Berikut pada Tabel 2 disajikan penerimaan petani mitra Ibu RST di Desa Kucur pada tahun 2015/ 2016.

Tabel 2. Penerimaan Usahatani Tumpang Sari per Hektar Petani Mitra Ibu RST di Desa Kucur Tahun 2015/ 2016

Jenis	Rata-Rata (Rp)	Persentase (%)
Cabai Besar	30.356.813	54
Cabai Keriting	12.758.826	23
Cabai Rawit	3.081.370	5
Cabai Hijau	373.926	1
Terong	4.560.317	8
Tomat	3.460.531	6
Bunga Kol	634.223	1
Kacang Tanah	476.667	1
Kacang Panjang	381.127	1
Buncis	371.129	1
Total	56.454.929	100

Pada Tabel 2 menunjukkan bahwa penerimaan usahatani per hektar petani mitra Ibu RST di Desa Kucur pada tahun 2015/ 2016 dominan dari hasil penjualan cabai besar. Penerimaan usahatani yang didapat dari cabai besar mencapai 54% dari total penerimaan usahatani petani mitra. Jika penerimaan cabai besar dijumlahkan dengan penerimaan dari penjualan cabai keriting hasilnya mencapai 77% dari total penerimaan usahatani petani mitra. Besarnya jumlah penerimaan dari cabai besar dan cabai keriting karena kedua komoditas tersebut merupakan komoditas utama yang ditanam petani mitra dengan jumlah yang lebih banyak dibandingkan komoditas lainnya, serta tingkat harga yang diterima petani mitra paling tinggi untuk komoditas tersebut.

d. Pendapatan usahatani

Pendapatan usahatani petani mitra merupakan selisih antara penerimaan usahatani dengan biaya usahatani. Pendapatan usahatani petani mitra disajikan pada Tabel 3 berikut ini.

Pada Tabel 3 diketahui bahwa jumlah pendapatan usahatani setiap petani mitra sebesar Rp35.100.558 untuk satu hektar lahan yang diusahakan pada musim tanam 2015/ 2016. Setiap bulannya dalam satu tahun, petani mitra rata-rata menerima pendapatan usahatani sebesar Rp2.925.047 untuk satu hektar lahan yang

diusahakan. Hal ini menunjukkan bahwa kemitraan yang dijalin petani dengan Ibu RST pada musim tanam 2015/ 2016 menguntungkan.

Tabel 3. Pendapatan Usahatani per Hektar Petani Mitra Ibu RST di Desa Kucur Tahun 2015/ 2016

Jenis	Jumlah (Rp)
Penerimaan Usahatani	56.454.929
Biaya Variabel	19.628.944
Biaya Tetap	1.725.427
Biaya Usahatani	21.354.371
Pendapatan Usahatani	35.100.558

e. Analisis Pendapatan Juragan

Setelah mengetahui sumber pendapatan usahatani petani mitra dan besar pendapatan usahatannya, maka selanjutnya dilakukan analisis terhadap pendapatan Ibu RST sebagai juragan. Penerimaan Ibu RST didapatkan dari pemotongan harga penjualan hasil panen petani mitra yang dijual kepada Ibu RST. Pemotongan harga jual cabai besar dan keriting sebesar Rp2000/ Kg untuk harga pasar Rp10.000/ Kg hingga Rp30.000/ Kg. Jika harga pasar cabai besar dan keriting dibawah Rp10.000/ Kg maka pemotongan juragan hanya sebesar Rp1.000/ Kg. Pemotongan harga ini menyesuaikan dengan keadaan harga di pasar, jika harga lebih tinggi dari Rp30.000/ Kg, maka Ibu RST bisa memotong harga lebih dari Rp2000/ Kg untuk tanaman cabai besar dan cabai keriting. Berikut pada Tabel 4 disajikan penerimaan Ibu RST untuk tanaman cabai besar dan keriting dari petani mitra di Desa Kucur pada tahun 2015/ 2016.

Pada Tabel 4 menunjukkan bahwa dari hasil tanaman cabai besar dan cabai keriting yang didapat dari petani mitra, Ibu RST mendapatkan penerimaan sebesar Rp6.255.884 per hektar dari satu petani pada musim tanam 2015/ 2016. Penerimaan juragan pada musim 2015/ 2016 ini bukan hasil yang maksimal atau bisa dikatakan rendah. Hal tersebut dikarenakan produktivitas cabai besar dan cabai keriting petani mitra pada tahun 2015/ 2016 tidak maksimal. Pada musim tanam 2015/ 2016 ini produktivitas hanya mencapai 1.800 Kg/ Ha untuk cabai besar dan 1.400 Kg/ Ha untuk cabai keriting.

Jumlah tersebut jauh dari produktivitas cabai besar dan cabai keriting menurut data Kementerian Pertanian pada tahun 2014 yang mencapai 8.350 Kg/ Ha. Jumlah tersebut juga jauh dari produktivitas cabai besar dan cabai

keriting yang dapat mencapai 2.500 Kg/ *Sachet* benih cabai besar dan cabai keriting. Selain penerimaan yang diterima oleh Ibu RST dari kemitraan dengan petani mitra di Desa Kucur, Ibu RST juga mengeluarkan biaya untuk operasional kegiatan tersebut. Biaya operasional

yang dikeluarkan juragan adalah biaya transportasi yaitu penggunaan bensin mobil, kemudian biaya upah tenaga kerja dan biaya karung. Berikut pada Tabel 5 menunjukkan biaya operasional yang dikeluarkan oleh juragan.

Tabel 4. Penerimaan Ibu RST dari Komoditas Cabai Besar dan Cabai Keriting yang Dimitrakan dengan Petani Mitra di Desa Kucur Tahun 2015/ 2016

Panen Ke-	Cabai Besar				Cabai Keriting				Jumlah Penerimaan Juragan (Rp)
	Produktivitas (Kg/ Ha)	Rata-rata harga (Rp/ Kg)	Potongan Harga Juragan (Rp/ Kg)	Penerimaan juragan (Rp)	Produktivitas (Kg/ Ha)	Rata-rata harga (Rp/ Kg)	Potongan Harga Juragan (Rp/ Kg)	Penerimaan juragan (Rp)	
1	111	29.380	2.000	222.327	69	18.211	2.000	138.489	360.816
2	213	22.000	2.000	425.862	146	16.368	2.000	291.609	717.471
3	347	17.260	2.000	693.642	201	14.000	2.000	402.135	1.095.777
4	313	15.140	2.000	625.924	240	12.868	2.000	479.258	1.105.182
5	271	13.870	2.000	542.320	229	12.000	2.000	458.204	1.000.524
6	200	12.864	2.000	399.866	184	11.235	2.000	368.045	767.912
7	180	11.762	2.000	359.246	158	10.500	2.000	315.287	674.533
8	115	10.125	2.000	230.949	117	9.833	1.000	117.303	348.253
9	56	9.143	1.000	55.821	60	9.000	1.000	60.149	115.970
10	14	9.333	1.000	14.420	55	9.200	1.000	55.026	69.446
Total	1.820			3.570.379	1.459			2.685.506	6.255.884

Tabel 5. Biaya Operasional per Hektar Tanaman Cabai Besar dan Cabai Keriting Ibu RST untuk Kemitraan dengan Petani di Desa Kucur Tahun 2015/ 2016

Jenis	Jumlah (Rp)	Presentase(%)
Transportasi	300.000	22
Tenaga Kerja	900.000	67
Karung	143.456	11
Total	1.343.456	100

Pada Tabel 5 menunjukkan biaya operasional yang dikeluarkan Ibu RST untuk mengangkut panen cabai besar dan keriting per Hektar adalah Rp1.343.456. Biaya paling besar dikeluarkan untuk membayar upah tenaga kerja. Upah tenaga kerja memiliki kontribusi 67% dalam biaya operasional Ibu RST. Biaya transportasi dan biaya penggunaan karung, masing-masing secara berurutan memiliki kontribusi 22% dan 11% dalam biaya operasional Ibu RST.

Pendapatan Ibu RST dari tanaman cabai besar dan cabai keriting didapat dari jumlah penerimaan cabai besar dan keriting dikurangi dengan biaya operasional. Berikut pada Tabel 6 menunjukkan jumlah pendapatan Ibu RST per hektar untuk tanaman cabai besar dan cabai

keriting yang dimitrakan dengan petani di Desa Kucur pada tahun 2015/ 2016.

Tabel 6. Pendapatan per Hektar Ibu RST dari Tanaman Cabai Besar dan Cabai Keriting Petani Mitra di Desa Kucur Tahun 2015/ 2016

Jenis	Jumlah (Rp)
Penerimaan Juragan	6.255.884
Biaya Operasional	1.343.456
Pendapatan	4.912.428

Pada Tabel 6 menunjukkan pendapatan Ibu RST untuk per hektar tanaman cabai besar dan cabai keriting yang dimitrakan dengan petani mitra di Desa Kucur pada tahun 2015/ 2016 mencapai Rp4.912.428. Artinya dari 27 petani sampel dengan total luas lahan 27 Ha, pendapatan Ibu RST mencapai Rp132.635.556 pada musim tanam 2015/ 2016. Hasil ini menyatakan bahwa kemitraan dengan petani cabai di Desa Kucur pada tahun 2015/ 2016 menguntungkan bagi Ibu RST sebagai juragan dari luar desa Kucur.

Sementara itu, Bapak MSN sebagai perantara antara Ibu RST dan petani cabai di Desa Kucur juga mendapatkan pendapatan. Bapak MSN setiap akhir musim tanam mendapatkan insentif dari Ibu RST. Ibu RST

memberikan insentif kepada Bapak MSN berupa uang tunai sebesar Rp10.000.000 hingga Rp15.000.000. Jumlah insentif tergantung dari pendapatan yang didapatkan oleh Ibu RST pada setiap musim tanam. Bapak MSN juga mendapatkan pendapatan lain yaitu dari usahatani yang juga dimitrakan dengan Ibu RST.

4. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil dan pembahasan penelitian ini yaitu :

1. Pola kemitraan yang dijalankan oleh 27 petani mitra dengan Ibu RST sebagai juragan dari luar desa adalah pola kerjasama operasional agribisnis (KOA), dengan perbedaan adanya perantara antara petani mitra dengan Ibu RST. Juragan menyediakan kebutuhan modal usahatani bagi petani mitranya berupa uang dan sarana produksi yaitu benih, pupuk, pestisida, mulsa dan input usahatani lainnya. Petani mitra menyediakan input usahatani berupa lahan dan tenaga kerja. Sementara itu, Bapak MSN sebagai perantara bertugas mengkoordinir semua kebutuhan petani mitra Ibu RST di Desa Kucur. Hasil panen petani mitra seluruhnya dibeli oleh juragan dan dipasarkan oleh juragan.
2. Ibu RST membangun hubungan baik dengan petani mitranya di Desa Kucur dengan memanfaatkan Bapak MSN yang berdomisili di Desa Kucur. Ibu RST mempertahankan hubungan baik yang telah dibangun dengan petani mitranya di Desa Kucur dengan dua cara, yaitu berkomunikasi interaktif dan membangun sistem kerjasama yang baik dengan petani mitranya di Desa Kucur.
3. Ada tiga alasan petani memilih bermitra dengan Ibu RST. Alasan pertama karena kebutuhan modal usahatani seperti sarana produksi (pupuk, benih, pestisida, dll) tersedia lengkap dan diberikan penuh kepada petani mitra sesuai kebutuhan masing-masing petani oleh Ibu RST. Alasan kedua adalah proses peminjaman modal cepat dan dekat karena adanya perantara di dalam Desa Kucur yang menghubungkan antara petani mitra di Desa Kucur dengan Ibu RST sebagai juragan dari luar desa Kucur. Alasan ketiga adalah kesediaan Ibu RST memberikan modal kepada petani mitranya yang sedang dalam masa sulit (harga cabai rendah dan gagal panen).

4. Total pendapatan usahatani per hektar petani mitra Ibu RST di Desa Kucur pada musim tanam 2015/ 2016 mencapai Rp35.100.558. Pendapatan Ibu RST untuk 1 Ha tanaman cabai besar dan cabai keriting yang dimitrakan dengan petani mitra di Desa Kucur pada musim tanam 2015/ 2016 mencapai Rp4.912.428. Sementara itu, Bapak MSN sebagai perantara antara Ibu RST dengan petani cabai di Desa Kucur, pendapatan berasal dari usahatani yang juga dimitrakan dengan Ibu RST, serta dari insentif yang diberikan oleh Ibu RST di akhir musim tanam. Besar insentif yang diberikan mencapai Rp15.000.000, tergantung pendapatan Ibu RST dalam bermitra dengan petani cabai di Desa Kucur setiap musimnya.

Daftar Pustaka

- Given, L.M. 2008. *The Sage Encyclopedia of Qualitative Research Methods*. (Vol.2). Sage. Los Angeles.
- Hafsah, M.J. 2004. *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*. Infokop. Nomor 25 tahun XX.
- Kementerian Pertanian. 2016. *Luas Panen Sayuran di Indonesia, 2010-2014*. Badan Pusat Statistik dan Direktorat Jenderal Hortikultura. Indonesia.
- _____. 2016. *Luas Panen dan Produktivitas Tanaman Sayuran di Indonesia tahun 2015* Badan Pusat Statistik dan Direktorat Jenderal Hortikultura. Indonesia.
- Saptana., Daryanto, A., Daryanto, H.K., Kuntjoro. 2010. *Analisis Teknis Produksi Usahatani Cabai Merah Besar dan Perilaku Petani Dalam Menghadapi Resiko*. Jurnal Agro Ekonomi.
- Silalahi, U. 2012. *Metode Penelitian Sosial*. PT. Refika Aditama. Bandung.
- Soekartawi., Soeharjo, A., Dillon, J.L., Hardaker, J.B. 1986. *Ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil*. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta. Bandung.

Sumardjo., Sulaksana, J., dan Darmono, W.A.
2004. Teori dan Praktik Kemitraan
Agribisnis. Penebar Swadaya. Jakarta.