

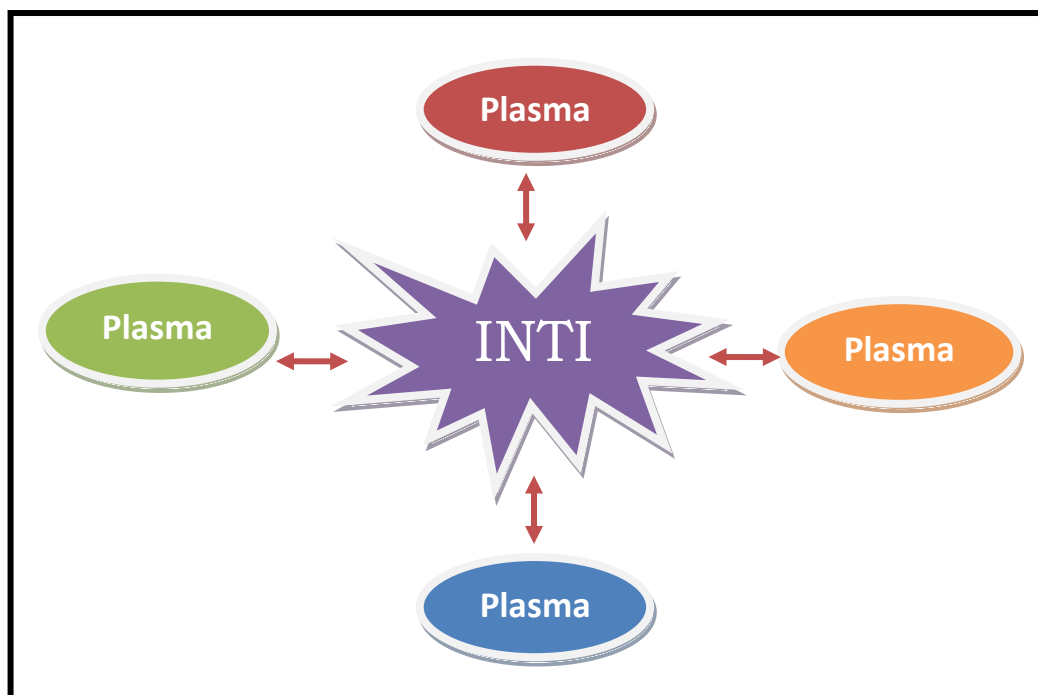
## Kegiatan belajar 2:

### I. Pola Kemitraan Dalam Agribisnis

Menurut Soemardjo (2004), terdapat beberapa bentuk pola kemitraan antara Perusahaan Mitra dengan Kelompok Mitra. Bentuk- bentuk pola kemitraan antara lain:

#### 1. *Pola Kemitraan Inti Plasma*

Pola ini merupakan hubungan antara petani, kelompok tani, atau Kelompok Mitra (Plasma) dengan Perusahaan Mitra (Inti) bermitra usaha. Perusahaan Mitra menyediakan lahan, sarana produksi, bimbingan teknis, manajemen, menampung dan mengolah, serta memasarkan hasil produksi. Sementara itu Kelompok Mitra bertugas memenuhi kebutuhan Perusahaan Mitra sesuai dengan persyertaan yang telah ditentukan. Pada intinya pola inti plasma adalah hubungan kemitraan antara Inti dengan Plasma, dimana Inti membina dan mengembangkan Plasma menjadi lebih besar dan maju, seperti yang tertera pada Gambar 1.



Gambar 1. Pola Kemitraan INTI - PLASMA

Keunggulan sistem inti-plasma, antara lain terciptanya saling ketergantungan dan saling memperoleh keuntungan, adanya peningkatan usaha, dan dapat mendorong perkembangan ekonomi. Selain memiliki keunggulan, pola kemitraan inti plasma juga memiliki kelemahan. Kelemahan pola kemitraan inti plasma, sebagai berikut.

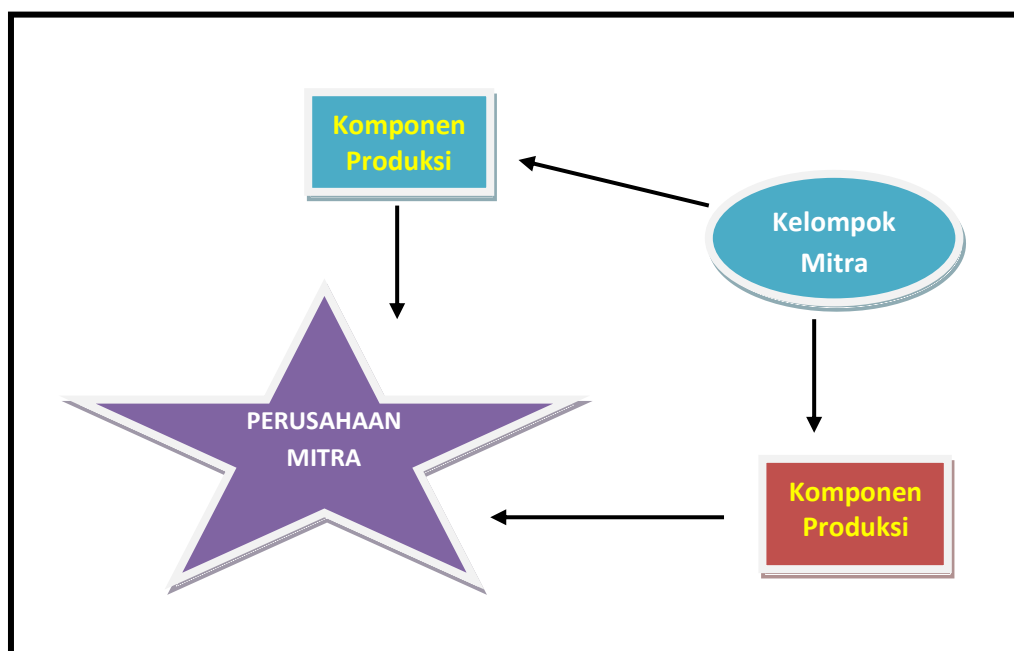
- (1) Pihak plasma masih kurang memahami hak dan kewajibannya sehingga kesepakatan yang telah ditetapkan berjalan kurang lancar, misalnya produk plasma sering tidak dijual ke perusahaan inti.
- (2) Komitmen Perusahaan inti masih lemah dalam memenuhi fungsi dan kewajibannya sesuai dengan kesepakatan yang diharapkan plasma.
- (3) Belum ada kontrak kemitraan yang menjamin hak dan kewajiban komoditas plasma sehingga kadang-kadang perusahaan inti memperlmainkan harga komoditas plasma.

Untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki, maka solusi yang dapat dilakukan dalam kemitraan pola inti plasma adalah dengan memperbaiki beberapa hal dalam pola ini, yaitu :

- (1) Pemahaman tingkat ekonomi dan skala usaha
- (2) Kesepakatan atau perjanjian
- (3) Kemampuan investasi perusahaan inti.

## 2. *Pola Kemitraan Subkontrak*

Kemitraan subkontrak merupakan hubungan kemitraan dimana kelompok mitra memproduksi komponen yang diperlukan oleh Perusahaan Mitra sebagai bagian dari produksinya (bahan baku). Pola subkontrak ditandai dengan adanya kesepakatan tentang kontrak bersama yang mencakup: volume, harga, mutu, dan waktu (Gambar 2).



Gambar 2. Pola Sub Kontrak

Pola kemitraan ini juga ada kelemahan dan kelebihan.

Ada beberapa kelemahan dalam pola kemitraan subkontrak, antara lain:

- (a) Hubungan subkontrak yang terjalin semakin lama semakin mengisolasi produsen kecil dan mengarah ke monopoli atau monopsoni terutama dalam penyediaan bahan baku serta dalam hal pemasaran.
- (b) Berkurangnya nilai-nilai kemitraan kedua belah pihak, misalnya kualitas produk sangat ketat, tetapi tidak diimbangi dengan sistem pembayaran yang tepat

Solusi yang dapat dilakukan dalam menyelesaikan permasalahan yang diakibatkan kelemahan dalam pola kemitraan ini, antara lain :

- (a) Asosiasi Kelompok Mitra yang terdiri dari beberapa usaha kecil perlu dikembangkan.
- (b) Komponen-komponen kemitraan seperti pengembangan SDM, inovasi teknologi, manajemen, dan permodalan harus diperhatikan.
- (c) Menumbuhkan rasa saling percaya antara Perusahaan Mitra dengan Kelompok Mitra dan sesama anggota Kelompok Mitra

Kelebihan dari Pola Kemitraan Subkontrak, antara lain:

- (a) Bagi Kelompok Mitra, pemasaran produk cukup lancar.
- (b) Terjadi transfer teknologi dan pengetahuan dari Perusahaan Mitra ke Kelompok Mitra (Soemardjo, 2004).

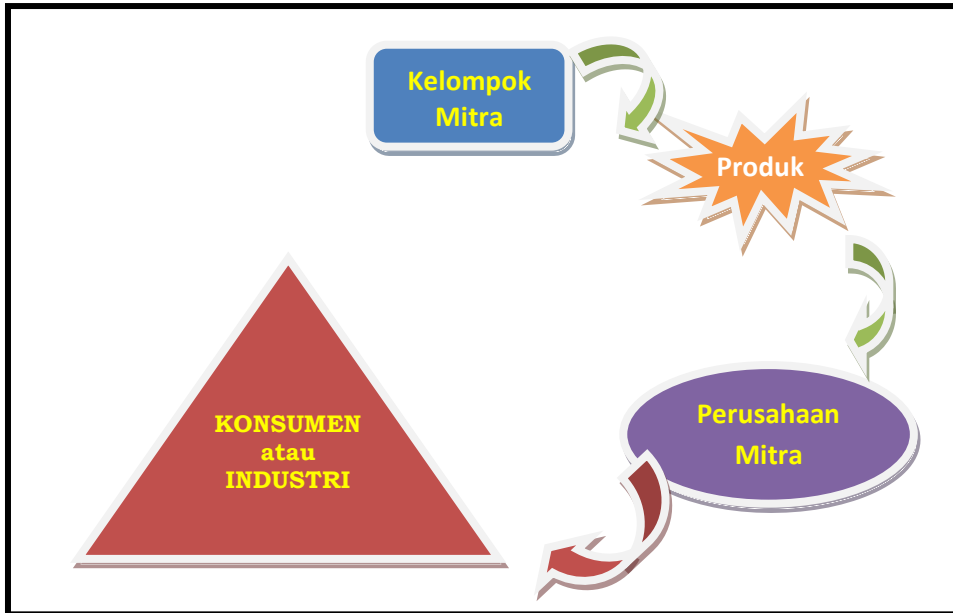
### **3. *Pola Kemitraan Dagang Umum***

Kemitraan Dagang Umum merupakan hubungan kemitraan dimana Kelompok Mitra atau Koperasi Tani berperan sebagai pemasok kebutuhan yang diperlukan Perusahaan Mitra. Sementara itu Perusahaan Mitra memasarkan produk mitra ke konsumen. Kondisi tersebut menguntungkan Kelompok Mitra karena tidak perlu bersusah payah memasarkan hasil produknya sampai ke tangan konsumen, seperti yang tertera pada Gambar 3.

Adapun kelemahan dalam pola ini adalah dalam praktiknya, harga dan volume produknya sering ditentukan sepihak oleh Pengusaha Mitra, sehingga merugikan pihak Kelompok Mitra. Selain itu, sistem perdagangan dalam pola ini sering kali ditemukan berubah menjadi bentuk konsinyasi (Hafsah, 2000).

Solusi yang dapat dilakukan dalam mengatasi kelemahan pada Pola Kemitraan Dagang Umum adalah dengan melakukan peningkatan komitmen Perusahaan Mitra untuk

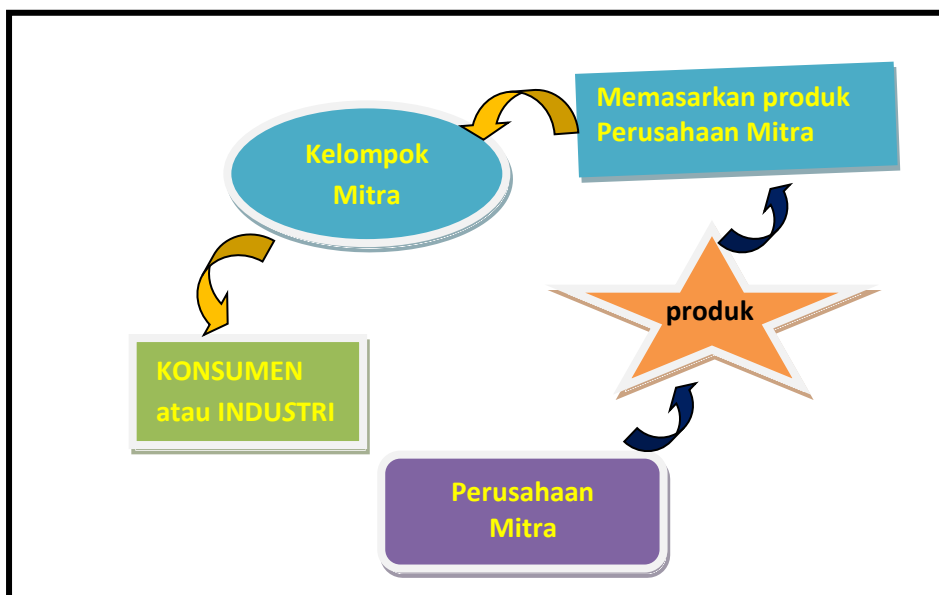
menerapkan prinsip-prinsip bermitra usaha dan mengembangkan asosiasi Kelompok Mitra, misalnya membentuk gabungan Kelompok Mitra atau Gapoktan.



Gambar 3. Pola Dagan Umum

#### 4. *Pola Kemitraan Keagenan*

Kemitraan Keagenan merupakan hubungan kemitraan dimana Kelompok Mitra diberi hak khusus untuk memasarkan produk dari usaha Perusahaan Mitra. Keunggulan pola ini memungkinkan dilaksanakan oleh para pengusaha kecil (Kelompok Mitra) yang kurang kuat modalnya karena biasanya menggunakan sistem mirip konsinyasi, seperti pada Gambar 4.



#### Gambar 4. Pola Keagenan

Kelemahan dalam pola kemitraan keagenan yang sering terjadi di lapangan, antara lain:

- (a) Kelompok Mitra menetapkan harga produk secara sepihak, sehingga harga menjadi tinggi di tingkat konsumen.
- (b) Kelompok Mitra sering memasarkan produk dari beberapa Perusahaan Mitra, sehingga kurang mampu membaca segmen pasar dan tidak memenuhi target.

Solusi untuk mengatasi kelemahan dalam pola ini adalah dengan (a) meningkatkan profesionalisme Kelompok Mitra, (b) kepiawaian dalam mencari pelanggan, dan (c) memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen (Soemardjo, 2004).

#### 5. *Pola Kemitraan Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA)*

Pola Kerjasama operasional Agribisnis, dimana Kelompok Mitra menyediakan modal dan atau sarana untuk mengusahakan/budidaya. Keunggulan pola KOA ini sama dengan keunggulan sistem Inti-Plasma. Pola ini banyak ditemukan pada masyarakat perdesaan antara usaha kecil di desa dengan usaha rumah tangga dalam bentuk bagi hasil.

Kelemahan dalam pola kemitraan KOA, antara lain:

- (a) Pengambilan untung oleh perusahaan mitra yang menangani aspek pemasaran dan pengolahan produk terlalu besar, sehingga dirasakan kurang adil oleh kelompok usaha kecil mitranya.
- (b) Perusahaan Mitra cenderung monopsoni sehingga memperkecil keuntungan yang diperoleh perusahaan kecil mitranya.
- (c) Belum ada pihak ketiga yang berperan efektif dalam memecahkan permasalahannya.

Salah satu solusi yang dapat ditempuh dalam mengatasi permasalahan pola kemitraan KOA adalah dengan penyelesaian secara humanistik dan kekeluargaan (Soemardjo, 2004).

#### ***LatihanSoal:***

1. Sebutkan pola-pola kemitraan dalam usaha agribisnis !
2. Jelaskan pola kemitraan Dagang umum !
3. Jelaskan pola kemitraan keagenan !
4. Jelaskan kelemahan pola kemitraan Inti-Plasma !

5. Apa yang harus dilakukan untuk mengurangi kelemahan tersebut ?

### ***Intisari***

Pola kemitraan dalam agribisnis, yakni: (1) Pola Inti plasma, (2) Pola SubKontrak, (3) Pola Dagang umum, (4) Pola Keagenan dan (5) Pola Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA). Dari kelima pola kemitraan yang ada, terdapat kelebihan dan kelemahan dari masing-masing pola tersebut. Dengan demikian, untuk menjalin kemitraan antara Kelompok Mitra dengan Perusahaan Mitra harus kedua belah pihak menetapkan peran masing-masing komponen dengan tegas, sehingga tujuan akhir dari kemitraan tercapai yaitu saling membutuhkan, saling menguntungkan dan saling memperkuat.

### ***Evaluasi:***

Pilihlah satu jawaban yang paling tepat dari jawaban yang tersedia !

1. Pola kemitraan dalam agribisnis, antara lain:
  - a. Inti Plasma
  - b. Subkontrak
  - c. Dagang Umum
  - d. Semua benar.
2. Kelebihan-kelebihan yang terdapat pada pola kemitraan Subkontrak, kecuali:
  - a. Bagi Kelompok Mitra, pemasaran produk cukup lancar
  - b. Kelompok Mitra memperoleh insentif (*reward*) dari Perusahaan Mitra
  - c. Adanya transfer teknologi dari Perusahaan Mitra ke Kelompok Mitra
  - d. Adanya transfer pengetahuan Perusahaan Mitra ke Kelompok Mitra.
3. Kelemahan-kelemahan yang terjadi pada pola keagenan, antara lain:
  - a. Kelompok Mitra menetapkan harga produk secara sepihak
  - b. Kelompok Mitra menjual produknya sendiri selain produk dari Perusahaan Mitra
  - c. Kelompok Mitra sering memasarkan produk dari beberapa Perusahaan Mitra
  - d. Kelompok Mitra sering tidak memenuhi target penjualan

Cocokkanlah jawaban anda dengan kunci jawaban yang terdapat dalam akhir modul ini. Hitunglah jawaban yang benar, kemudian gunakan rumus ini untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi proses pembelajaran ini.

$$\text{Tingkat Penguasaan} = \frac{\text{Jumlah Jawaban yang benar}}{\text{Jumlah Soal}} \times 100\%$$

Arti tingkat penguasaan:

- 90 – 100% = baik skali
- 80 – 89% = baik
- 70 – 79% = cukup
- < 70% = kurang

Jika Saudara mencapai tingkat penguasaan 80% atau lebih, maka Saudara dapat meneruskan ke Modul berikutnya.

Jika masih di bawah 80%, maka Saudara harus mengulangi materi Kegiatan Belajar 2 pada Modul 4, terutama bagian yang belum dikuasai.