

**ANALISIS MISSING FACTOR'S YANG PERLU DIINJEKSIKAN PADA KEMITRAAN
USAHA ANTARA PETANI DENGAN PT. TTDS MITRA GARUDA DALAM
MENANAM KACANG TANAH BENIH UNGGUL DI KAWASAN
MERU BETIRI KABUPATEN JEMBER**

Urip S*)

**) Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Jember
Alamat. Jl Jawa Kampus Bumi Tegal Boto Jember 68121
Telp. 0331-; email: urip*

ABSTRACT

This research yields conclusion and recommendation; conclusion yielded inter alia : 1. In initial years blazed the way actually PT. TTDS has obtained respond either from farmer public Meru Betiri, farmer shows its (the readiness) to plant a bit of blood peanut, 2 constraint having the character of external namely alteration grade specified by parent corporation to cause hit of PT. TTDS Mitra Garuda and cultivator farmer. And this condition have time to stop whereas business activity is extending areal peanut corp in Meru Betiri. As for recommendation given inter alia : increases professionalism of resourses good man area to be internal of business and farmer through process learning by doing, builds internal of net working which is better to obtain access to increase position bargains so that company can involve influences policy decisions taken by holding companies when the decisions touches importance of wide public especially farmer pembudidaya a bit of blood peanut.

Key word : Competitive advantage, Comparative advatage, Batu Apple

PENDAHULUAN

Penelitian ini berangkat dari suatu permasalahan bahwa diversifikasi atau penganeekaragaman tanaman yang ditanam oleh petani telah menjadi suatu keharusan. alasannya adalah bahwa program peningkatan hasil dari pada tanaman yang telah pada umumnya ditanam ditakutkan akan menghadapi resiko berupa jatuhnya harga hasil tanaman ketika panen raya tiba. untuk itulah kacang tanah benih unggul sebagai salah satu komoditi tanaman pangan dan hortikultura alternatif dicoba untuk ditawarkan sebagai tanaman budidaya usaha tani yang baru di Kabupaten Jember pada umumnya.

PT. TTDS Mitra Garuda sebagai rekanan dari PT. Bumi Mekar Sari yakni salah saru sub bisnis unit dari PT. Garuda Food Group mulai merintis budidaya kacang tanah benih unggul di Kabupaten Jember. Dipilihnya Kabupaten Jember sebagai daerah basis

permulaan pengembangan kacang tanah adalah karena beberapa daerah Kabupaten Jember telah sejak lama mengenal dan menanam kacang tanah walaupun dengan memakai benih lokal non unggul seperti jenis kretek. Adapun Meru Betiri digunakan sebagai daerah pilihan demoplot penanaman benih kacang tanah unggul karena daerah itu adalah termasuk daerah bertanah subur kurang mengandung pasir yang cocok untuk pengujian benih kacang tanah unggul yang diharapkan cocok untuk multi lokasi dengan karakter tanah yang berbeda (maksudnya juga cocok untuk ditanam ditanah subur kurang berpasir).

Pada tahun-tahun permulaan rintisan, PT. TTDS Mitra Garuda Jember keli-hatan telah mulai berhasil mengembangkan areal tanaman kacang tanah di beberapa daerah dan dikawasan Meru betiri sebagai daerah uji coba budidaya ditanah yang subur. Hal ini dimungkinkan karena tanaman kacang

tanah benih unggul cocok untuk multi lokasi dan telah membuktikan diri sebagai tanaman pangan dan hortikultura alternatif yang lebih menguntungkan dari pada tanaman pangan dan hortikultura lain yang sebagai tanaman oportunitinya.

Namun patut disayangkan kondisi ini tidaklah berlangsung lama. Keadaan sebaliknya segera menggejala yakni ketika PT. Bumi Mekar Sari sebagai perusahaan induk merubah persyaratan grade kacang tanah hasil panen petani yang dapat diterima di gudang penerimaan. Semula, grade kacang tanah yang dapat diterima di gudang adalah grade dua dibanding satu (dua buah kacang polong berusia muda dengan satu buah berusia tua) berubah menjadi satu berbanding dua (satu buah kacang polong berusia muda dengan dua buah berusia tua).

Perubahan yang bersifat eksternal ini yang kurang dapat diantisipasi dan direspon dengan penyesuaian yang memadai tingkat budidaya (karena perubahan-perubahan ditingkat teknis budidaya membutuhkan waktu yang relatif panjang) mengakibatkan resiko kerugian petani karena kacang tanah hasil panen petani tidak dapat diterima digudang PT. Bumi Mekar Sari sebagai perusahaan induk penerima hasil.

Selanjutnya kondisi ini berakibat pada kepercayaan petani untuk bertanam kacang tanah sebagai tanaman yang relatif menguntungkan menjadi menurun. Petani telah meninggalkan kacang tanah benih unggul sebagai tanaman alternatif pilihan yang menguntungkan dan mulai menoleh kembali pada tanaman lama, yang sebenarnya secara teoritis dikhawatirkan akan mengakibatkan suatu kondisi yang mengarah terjadinya oversesialisasi yang beresiko tinggi.

Saat ini telah diupayakan rintisan kembali dengan usaha mengembalikan tingkat kepercayaan petani untuk kembali menanam kacang tanah benih unggul, persoalannya adalah dengan missing factor's apa sajakah yang perlu diinjeksikan untuk membarengi usaha-usaha rintisan tersebut agar rintisan itu dapat berlangsung secara berkesinambungan dan dengan tingkat perkembangan yang optimal.

METODE PENELITIAN

Dipilihnya kawasan taman nasional Meru Betiri sebagai daerah lokasi penelitian ini adalah dengan pertimbangan bahwa di kawasan itu saat ini telah dibuka program kawasan hutan sosial (sosial agro forestry) diareal rehabilitasi konservasi sumberdaya alam dengan penanaman hortikultur disela sela tanaman hutan atau areal yang memang telah disediakan yang secara keseluruhan meliputi areal seluas 2500 (dua ribu lima ratus) hektar untuk petani disekitar kawasan nasional guna ditanami tanaman semusim. Dan menjadi pertimbangan kedua adalah bahwa petani disekitar kawasan itu telah lama mengenal dan menanam kacang tanah secara tradisional sebagai tanaman alternatif sesudah padi dipertimbangkan bersama tanaman yang lain seperti jagung dan kedelai.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deduktif dan induktif. Pendekatan deduktif memandang bahwa penelitian ini merupakan aplikasi dari teori-teori atau kecenderungan yang bersifat umum pada kondisi spesifik yang dalam hal ini berupa kacang sebagai komoditi dan Meru Betiri sebagai daerah. Sedangkan pendekatan induktif dalam penelitian ini adalah bahwa penelitian ini berusaha menarik kecenderungan-kecenderungan yang berlangsung didaerah penelitian (MeruBetiri) untuk dipandang sebagai kecenderungan-kecenderungan yang berlaku didaerah populasi yang lebih luas (Jember dan daerah-daerah kabupaten yang lain).

Unit analisis dalam penelitian ini adalah lembaga baik berupa petani, kelompok tani, Dinas Pertanian tanaman pangan setempat, Lembaga swa daya masyarakat, Perusahaan yang membina dan asosiasi petani organik yang dimasa yang akan datang diharapkan dapat berperan serta mendukung proses perkembangan.

Karena unit analisis dalam penelitian ini adalah lembaga maka penelitian ini bersifat populasi, sampel hanya dikenakan pada daerah yang dalam hal ini adalah Meru Betiri.

Sebagai metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode yang bersifat wawancara yang berkembang secara brain storming dan peneliti mencatat hal-hal atau informasi yang penting berkaitan dengan metode analisis yang digunakan.

Adapun metode analisis yang digunakan terdiri dari dua metode yakni metode SWOT (Strength atau faktor kekuatan, Weakness atau faktor kendala atau kesulitan, Opportunity atau faktor peluang dan Threat atau faktor ancaman yang diprediksi akan datang pada masa yang akan datang) Arah dari analisa SWOT ini adalah mencari alternatif strategi yang paling cocok yang dipilih untuk mengembangkan budidaya kacang tanah dimasa yang akan datang berikut dengan missing factor's apa saja yang perlu disediakan. Adapun metode ZOPP (Zeit Orientierte Project Planung atau metode yang berorientasi pada tujuan) dimaksudkan untuk mempertimbangkan lembaga apa saja yang perlu berperan didalamnya dan apa pula peranannya serta missing factor's apa saja yang perlu diinjeksikan didalamnya.

Untuk mencapai tujuan penelitian, analisis yang dikembangkan adalah:

1. Analisis problematika, yakni analisis yang menyidik masalah-masalah krusial yang dihadapi oleh kelembagaan mitra masyarakat

2. Analisis peluang, yakni analisis yang menyidik tentang peluang yang memungkinkan untuk diangkat menjadi tujuan yang paling memungkinkan untuk berhasil
3. Analisis tujuan, yakni analisis yang menyidik maksud, sasaran dan hasil-hasil suatu proyek yang memiliki seperangkat nilai tujuan
4. Analisis peran lembaga, yakni analisis yang menyidik peran lembaga-lembaga atau kelompok masyarakat yang dapat menjalankan peran dan bagaimana pula peranannya.

Pada Penelitian ini analisis problematika dan analisis peluang didekati dengan analisa SWOT sedangkan analisis tujuan dan analisis peran lembaga didekati dengan analisis ZOPP.

PT. TTDs Mitra Garuda adalah perusahaan yang menjadi rekanan dari PT. Bumi Mekar Sari salah satu Sub Bisnis Unit dari PT. Garuda Food Group yang ditugasi untuk pengadaan kacang tanah hasil panen petani untuk diolah menjadi makanan olahan. PT. TTDs Mitra Garuda Jember didirikan pada bulan September tahun 2001 dan memilih Jember sebagai daerah dimana manajemen berkantor. Dari mulai bulan September Tahun 2001 perkembangan areal tanaman kacang tanah yang dirintis oleh PT. TTDs Mitra Garuda Jember adalah sebagai berikut:

Tabel 1 : Perkembangan peserta kemitraan usaha PT. TTDs Mitra Garuda tahun 2004/2007

Bulan/tahun	Jumlah peserta	petani	Luas lahan	Luas lahan di Meru Betiri
September -Desember 2004	5 orang		5 ha	-
Januari – Maret 2005	15 orang		15 ha	-
April - Juni 2006	30 orang		40 ha	2 ha
Juli – September 2007	57 orang		60 ha	4 ha

Sumber: PT TTDs Mitra Garuda Jember

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa perkembangan dari waktu ke waktu jumlah petani peserta, luasan tanaman, luasan tanaman di kawasan Meru Betiri.

Dari bulan September hingga Desember tahun 2004 yang merupakan bulan dan tahun awal diperkenalkannya tanaman kacang benih unggul oleh PT. TTDs Mitra Garuda jember terlihat sejumlah 5 orang peserta dengan luasan 5 ha di Kabupaten Jember. Pada waktu itu belum diperkenalkannya

Analisis SWOT

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Internal	- Citra Garudafood Group - Spesialisasi / fungsionalisasi	-Jumlah staf kurang -Sistem internal networking kurang optimal bekerja karena menghadapi kendala fasilitas
Eksternal	- Potensi lahan yang dapat disediakan oleh masyarakat - Respon petani ; nilai ekonomi yang diberikan oleh usaha tani kacang tanah	-Kejelasan organisasi -Jumlah permodalan relatif kurang mendukung
Peluang (O)	(S – O)	(W – O)
-Program pemerintah tentang pemberdayaan Agrobisnis -U.U no. 12 th. 2000 mengenai kebebasan petani bagi penggunaan lahan untuk ditanami -Kebutuhan industri -Dibangunnya pasar induk hortikultura di Surabaya dan sub-sub pasar induk dilain-lain daerah (di beberapa kabupaten)	-Kemitraan yang lebih luas -Pengembangan net working bisnis -Pengembangan areal tanaman dengan dukungan penuh dari perusahaan -Pengembangan <i>job discription</i>	-Pengembangan organisasi -Pengembangan networking bisnis
Hambatan (T)	(S _ T)	(W _ T)
Intensitas konsultasi manajemen dengan manajemen pusat Networking bisnis dengan lembaga-lembaga lain di masyarakat belum terbina Peubahan persyaratan sewaktu-waktu ditetapkan oleh perusahaan induk dalam rangka meningkatkan mutu.	Kemitraan yang lebih luas Meningkatkan kompetensi SDM yang dimiliki	-Perusahaan berjalan apa adanya dengan merespon peluang-peluang kecil sesuai dengan kemampuan

tanaman kacang benih unggul di kawasan Meru Betiri. Pada bulan Maret tahun 2002 jumlah peserta meningkat menjadi 15 orang dengan luasan seluruhnya di Kabupaten Jember mencapai 15 hektar. Pada waktu itu juga belum diperkenalkannya tanaman kacang tanah benih unggul itu di kawasan Meru Betiri, masyarakat petani dikawasan itu masih menanam kacang tanah jenis kretek yang merupakan kacang tanah yang benihnya bukan unggul atau bibit biasa yang secara tradisional telah lama ditanam oleh para petani dikawasan itu. Pada bulan April hingga Juni tahun 2002 jumlah petani peserta di Kabupaten Jember meningkat menjadi 30 orang dengan luasan tanaman sebanyak 40 hektar dan pada waktu itu tanaman kacang benih unggul telah mulai diperkenalkan di kawasan Meru Betiri

dengan luasan tanaman seluas 2 hektar yang masih diusahakan secara berkelompok yang ditangani oleh kelompok tani Bonangan di kawasan Meru Betiri seiring dengan diketemukannya varietas kacang benih unggul yang dapat ditanam di tanah yang tidak berpasir yakni benih kacang tanah varietas subo.

Karena menanam kacang tanah jenis itu cukup menjanjikan keuntungan yang lebih besar dari pada tanaman hortikultura yang menjadi oportunitasnya maka pada tahun berikutnya ditanam kacang tanah benih unggul dari PT. TTDs Mitra Garuda Jember ini lebih luas yakni seluas 4 hektar yang ditangani oleh kelompok tani Bonangan dan Plecet, Akan tetapi dengan perubahan yang terjadi yakni dengan program peningkatan mutu yang dilakukan oleh induk perusahaan yakni PT. Bumi Mekar Sari sebagai sub unit PT, Garuda Food yang berakibat kacang tanah hasil panen tidak dapat diterima oleh gudang maka PT. TTDs Mitra Garuda dan petani menjadi menderita kerugian.

Hal tersebut membuat PT TTDs Mitra Garuda Jember menghentikan aktifitasnya untuk sementara waktu dan memulai kembali untuk th 2007 Di lapangan atau ditingkat budidaya keadaan adalah sebaliknya yang terjadi yakni terjadi kecenderungan buah kacang tanah hasil panen menjadi semakin banyak yang muda dibandingkan dengan yang tua.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Melihat Hasil analisa SWOT diatas yang diturunkan menjadi strategi pengembangan yakni strategi S - O (maximum - Maximum) atau memanfaatkan kekuatan dan menyambut peluang, S - T (maximum - minimum) atau menyambut peluang dan mengatasi tantangan, W - O (minimum – maximum) atau mengatasi kesulitan dan menyambut peluang, W – T (minimum – maximum) atau mengatasi kesulitan dan tantangan serta kemudian dikomunikasikan dengan pihak perusahaan yang dalam hal ini adalah jajaran pimpinan PT. TTDs Mitra Garuda cabang Jember) maka disepakati yang akan dilaksanakan adalah strategi S - T (maximum – minimum), pilihan alternatif strategi itu diambil dengan pertimbangan sebagai berikut : jika yang diambil adalah strategi (S-O) beban tanggung jawab yang diemban perusahaan terlalu besar dikaitkan dengan kemampuan keuangan perusahaan yang masih relatif lemah dibanding dengan banyaknya tujuan yang perlu dioptimalkan dengan cara prioritas. Pengembangan areal dengan kemitraan dengan pola maxi – maxi

jelas menuntut perusahaan menyediakan benih, pupuk menjanjikan harga yang lebih baik, disisi intern perusahaan sendiri perlu membenahi dan memperluas job discription berhubungan dengan meluasnya fungsi dan tugas yang diemban oleh perusahaan yang semakin meluas karena pengembangan dengan model strategi maxi-maxi.

Alternatif kedua adalah strategi pengembangan minimum-maximum, maka konsekwensinya pertama harus menambah staf . Timbulah problematika di internal perusahaan yang berkaitan dengan pemanfaatan staf karyawan yang baru apakah penambahan karyawan untuk menduduki job discription yang baru itu optimal atau tidak berhubungan dengan fungsi yang belum bertambah itu fungsi lama perusahaan masih cukup ditangani oleh staf yang ada.

Untuk membangun net working bisnis yang lebih luas, maka bisnis kacang tanah di Jember ini belum dapat membuktikan pada stakeholder terutama petani bahwa menanam kacang tanah jauh lebih menguntungkan daripada menanam tanaman hortikultura yang lain. Untuk Strategi minimum-maximum ini mungkin baru relevan dimulai jika bisnis kacang tanah benih unggul ini sudah berkembang beberapa tahun dan telah dapat membuktikan dirinya bahwa menanam kacang tanah bibit unggul dari Garuda merupakan alternatif yang lebih menguntungkan. Strategi yang paling relevan untuk diambil sesuai dengan keinginan untuk berkembang tetapi dengan lebih memperhatikan potensi kemampuan dan keterbatasan yang ada adalah strategi maxi-mini dengan rekomendasi bahwa perusahaan diminta untuk membangun kemitraan yang lebih luas dan meningkatkan kompetensi sumberdaya manusia yang dimilikinya, Kemitraan yang lebih luas dimaksudkan untuk menyerap informasi yang berpeluang meningkatkan efisiensi, memperbesar keuntungan dan menekan resiko yang mungkin terjadi pada suatu ketika bilamana kondisi eksternal yang dihadapi perusahaan berubah, suatu contoh yang paling mudah adalah ketika persyaratan mengenai grade dinakkan oleh

perusahaan induk menaikkan kriteria kacang tanah hasil panen petani yang dapat masuk gudang yakni 2 (dua) dibanding 1 (satu) artinya dengan perbandingan 2 (dua) buah kacang tua dengan 1 (satu) buah kacang muda. Resiko ini sebenarnya dapat dieliminasi atau ditekan sekecil mungkin sekiranya perusahaan bisa menjalin kerja sama dengan asosiasi petani organik membuat kelompok-kelompok petani kacang organik sehingga kedepan dapat memenuhi persyaratan yang diminta oleh perusahaan.

Untuk strategi mini-mini memberikan rekomendasi bahwa perusahaan diminta berjalan apa adanya, artinya meneruskan kembali kebijakan-kebijakan yang selama ini telah dijalankan sambil mengevaluasi kinerja dan membuat penyesuaian-penyesuaian kecil namun cukup memadai untuk meningkatkan keuntungan dan menekan kemungkinan terjadinya resiko mengingat kondisi riil perusahaan yang masih dalam tahap-tahap awal pengembangan.

Untuk Analisis yang menggunakan metode ZOPP (Ziel Orientatie Projek Plannung) merekomendasikan bahwa perusahaan harus berusaha membangun kemitraan yang lebih luas untuk membangun suatu model pemberdayaan budidaya kacang tanah benih unggul yang lebih efektif dan efisien. Lembaga Swadaya masyarakat dapat digandeng oleh perusahaan dengan peranan masing-masing sesuai fungsinya dimasyarakat dimana lembaga Swadaya Masyarakat dapat memperoleh fee pembinaan sesuai dengan peranannya yang berhasil Kelompok tani dapat mengambil peran membina intern kedalam kepada petani-petani anggotanya tentang bagaimana berbudidaya tanaman kacang benih unggul yang sesuai dengan anjuran Sedangkan petani dapat mengambil peranan untuk mencontoh demoplot-demoplot budidaya yang berhasil yang diselenggarakan oleh pihak-pihak tertentu seperti Dinas Tanaman Pangan, Perusahaan dan lain sebagainya.

SIMPULAN

Akhirnya, penelitian ini menghasilkan kesimpulan dan rekomendasi; kesimpulan yang dihasilkan antara lain : 1 pada tahun-tahun awal rintisan sebenarnya PT. TTDs telah memperoleh respon yang baik dari masyarakat petani di Meru Betiri, petani memperlihatkan kesediaanya untuk menanam kacang tanah benih unggul, 2 Kendala yang bersifat eksternal yakni perubahan grade yang ditetapkan oleh perusahaan induk menyebabkan kerugian PT. TTDs Mitra Garuda dan petani penanam dan kondisi ini sempat menghentikan aktifitas sementara usaha memperluas areal tanaman kacang tanah di Kabupaten Jember pada umumnya dan kawasan Meru Betiri pada khususnya. Adapun rekomendasi yang diberikan antara lain:

1. Meningkatkan profesionalisme sumber daya manusia baik dilingkungan internal perusahaan dan petani penanam melalui proses learning by doing,
2. Membangun internal net working yang lebih baik agar memperoleh akses untuk meningkatkan posisi tawar sehingga perusahaan dapat ikut terlibat mempengaruhi keputusan-keputusan kebijakan yang diambil oleh induk perusahaan ketika keputusan-keputusan itu menyentuh kepentingan masyarakat luas khususnya petani pembudidaya kacang tanah benih unggul,
3. Menuntut agar diberikan hak untuk menuntut agar perubahan kebijakan dapat sesuai dengan tingkat kesiapan teknis dilapangan
4. Agar perusahaan dapat mengembangkan inovasi mengenai pentingnya pemakaian benih unggul agar dapat diperoleh kepastian bahwa menanam kacang tanah relatif lebih menguntungkan dari pada menanam tanaman lain yang terlebih menjadi oportunitasnya.

DAFTAR PUSTAKA.

- Arsyad, 1977, *Ekonomi Pembangunan*, Yogyakarta STIE YKPN
- Budiono, 1981, *Teori Pertumbuhan Ekonomi*, Yogyakarta BPFE UGM

- Dajan A. *Pengantar Metode Statistik*, LP3ES
- Jhinghan ML, 1988, *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*, Jakarta, Rajawali Press
- Lipsey, 1995, *Pengantar Mikro Ekonomi*, Jakarta, Bina rupa Aksara
- Mubyarto, 1989, *Pengantar Ekonomi Pertanian*, Jakarta LP3ES
- Prayitno H, 1985, *Ekonomi Pembangunan*, Yogyakarta BPFE UGM
- Sukirno S, 1995, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, Jakarta PT. Raja Grafindo Persada
- Sukartawi, 1994, *Pembangunan Pertanian*, Jakarta , PT. Raja Grafindo Persada
- Sudarsono, 1994, *Pengantar teori mikro*, Jakarta LP3ES
- Saroso, 1983, *Perekonomian Indonesia*, Jakarta PT. Gramedia Pustaka Utama
- Syahrir, 1990, *Analisa Ekonomi Indonesia*, Jakarta PT. Gramedia Pustaka Utama
- Todaro M, 1994, *Ekonomi Untuk Negara Berkembang*, Jakarta. Bumi Aksara