

PROGRAM MENCIPTAKAN MANFAAT BERSAMA UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI PISANG DI KABUPATEN TANGGAMUS, PROVINSI LAMPUNG

Creating Shared Value Program to Increase Income of Banana Farmers in Tanggamus District, Lampung Province

Abdur Rofi

Fakultas Geografi Universitas Gadjah Mada
Jln. Kaliurang, Sekip Utara, Bulaksumur, Yogyakarta 55281, DI Yogyakarta, Indonesia
Korespondensi penulis. Email: abdurrofi@ugm.ac.id

Naskah diterima: 13 April 2021

Direvisi: 29 Mei 2021

Disetujui terbit: 5 November 2021

ABSTRACT

The Creating Shared Value (CSV) program as an alternative to the Corporate Social Responsibility (CSR) program provides options that allow companies to increase competitiveness while stimulating inclusive growth in reducing the poverty of farming families. This study examines the CSV program by looking at farmers' interests and the impact of the CSV program on banana commodities in Tanggamus Regency, Lampung Province. This study uses primary data obtained from surveys of 60 partner and non-partner farmers and in-depth interviews with 18 people involved in the existing business model. This research was conducted in March-April 2020. The data were analyzed descriptively. The results showed that the CSV program had been implemented in the location. In this CSV program, farmers get assistance from the company and certainty of selling banana products at an agreed price. However, not all farmers are interested in the program for various reasons, including due to limited land, limited time available, and farmers who do not want to be bound by work agreements. The impact of the CSV program on the banana commodity on household farmers' income has not been significant because bananas are not the primary source of livelihood for household farmers. The policy implication is that the CSV program can be an alternative to CSR programs. However, the success of this program also needs to consider the profile and the sources of livelihoods of farmers to ensure that farmers' interest and involvement can be more optimal.

Keywords: *CSV, inclusive growth, banana Cavendish, banana business model*

ABSTRAK

Program Menciptakan Manfaat Bersama (CSV) sebagai alternatif dari program *Corporate Social Responsibility* (CSR) memberikan pilihan bagi perusahaan untuk meningkatkan daya saing sekaligus merangsang pertumbuhan inklusif dalam pengurangan kemiskinan keluarga petani. Penelitian ini bertujuan mengkaji program CSV dengan melihat minat petani dan dampak program CSV pada komoditas pisang di Kabupaten Tanggamus, Provinsi Lampung. Penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari survei ke 60 petani mitra dan nonmitra, serta melalui wawancara mendalam dengan 18 orang pelaku yang terlibat di dalam model bisnis. Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret-April 2020. Analisis data dilakukan secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa program CSV sudah dijalankan untuk komoditas pisang Cavendish di Tanggamus, Provinsi Lampung. Dalam program ini, petani mendapatkan bantuan bibit tanaman pisang, akses bantuan kredit untuk pembelian saprodi, dan kepastian penjualan hasil tanaman pisang dengan harga yang disepakati. Namun demikian, tidak semua petani berminat dalam program kemitraan dengan berbagai alasan, antara lain dikarenakan keterbatasan lahan, keterbatasan waktu yang dimiliki, dan petani tidak ingin terikat dalam perjanjian kerja. Dampak program CSV pada komoditas pisang terhadap pendapatan petani belum cukup besar karena pisang bukan komoditas utama sumber penghidupan petani. Program CSV dapat menjadi alternatif program CSR, namun keberhasilan program ini juga perlu mempertimbangkan profil dan juga sumber penghidupan petani untuk memastikan minat dan keterlibatan petani dapat lebih optimal.

Kata kunci: *CSV, pertumbuhan inklusif, pisang Cavendish, model bisnis pisang.*

PENDAHULUAN

Program Tanggung Jawab Sosial Perusahaan atau *Corporate Social Responsibility* (CSR) sudah lama dikenal. Namun demikian,

program CSR yang telah diadopsi oleh sektor swasta dinilai kurang memiliki kemampuan untuk menghasilkan nilai ekonomi dan sosial dalam kegiatan produksi secara bersamaan (Senevirathna 2018). CSR lebih fokus mengatasi ketegangan antara perusahaan dan masyarakat

daripada saling ketergantungan antar mereka (Michelini dan Fiorentino 2012). Selain itu, dari perspektif konsumen kadang meragukan keaslian CSR. Konsumen mengharapkan perusahaan untuk berkomitmen secara tulus terhadap CSR, tidak hanya berusaha terlihat baik dengan motif sekedar untuk meningkatkan laba (Jin 2018). Sebagai alternatif atas kritik terhadap CSR ini, muncul pendekatan baru yang dikenal dengan istilah program Menciptakan Manfaat Bersama atau yang lebih sering dikenal sebagai program *Creating Shared Value* (CSV) (Porter dan Kramer 2006; Porter dan Kramer 2011). Perdebatan tentang SCR dan CSV berkisar pada paradigma yang berbeda tentang bisnis. Dalam pandangan CSV, bisnis dapat memperoleh keuntungan ekonomi dan menciptakan nilai bagi masyarakat (Daood dan Menghwar 2017). Dengan kata lain, CSV melihat aktivitas bisnis melalui lensa penciptaan nilai dalam dua dimensi yaitu ekonomi dan sosial (Wójcik 2016). CSV didefinisikan sebagai kebijakan dan praktik yang memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan daya saing sekaligus menangani masalah sosial (Porter dan Kramer 2011). CSV dianggap sebagai pilihan untuk merangsang pertumbuhan inklusif dalam pengurangan kemiskinan karena pentingnya sektor swasta sebagai mesin pertumbuhan (Senevirathna 2018). Selain itu, CSV dianggap sebagai peluang atau investasi jangka panjang dan merupakan bagian integral dari strategi untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan (Lapiņa et al. 2012; Saraswati 2021).

Program CSV dapat dilakukan melalui pendekatan bisnis inklusif (*inclusive business*). Bisnis inklusif merupakan bisnis yang mengintegrasikan petani kecil ke dalam pasar dengan keuntungan bersama bagi orang miskin dan pelaku bisnis sehingga memungkinkan orang miskin keluar dari kemiskinan (Kelly et al. 2015). Hal ini dikarenakan produksi, distribusi dan konsumsi komoditas, barang dan jasa diatur dalam kerangka makro-struktural yang dibedakan secara geografis dan terjadi melalui jaringan sirkuit dan jaringan produksi yang kompleks (Dicken 2011). Dengan bisnis inklusif ini maka akan dapat mengintegrasikan individu berpenghasilan rendah ke dalam rantai nilai dalam berbagai kapasitas, baik sebagai konsumen, produsen, karyawan, dan pengusaha (German et al. 2020). Dengan mengintegrasikan petani kecil dalam rantai nilai, manfaat dapat diperoleh baik bagi pengusaha besar maupun kecil (IFC 2016). Peran perusahaan besar adalah untuk membantu mengatasi kendala yang dihadapi oleh petani kecil terutama

meningkatkan akses pasar dan kelangsungan komersial mereka (Kelly et al. 2015).

Dalam pendekatan bisnis inklusif ini, penting untuk mengetahui model bisnis (*business model*) dari hubungan antara perusahaan dan petani. Konsep model bisnis ini berguna untuk menganalisis bisnis sosial dan inklusif (*social and inclusive business*). Model bisnis adalah alat konseptual yang berisi sekumpulan objek, konsep, dan hubungannya, dengan tujuan untuk mengungkapkan logika bisnis dari suatu perusahaan tertentu (Michelini dan Fiorentino 2012). Secara khusus, Yunus et al. (2010) mengidentifikasi empat komponen model bisnis, yaitu proposisi nilai (pemangku kepentingan dan produk/layanan), persamaan keuntungan sosial (keuntungan sosial dan keuntungan lingkungan), konstelasi nilai (rantai nilai internal dan rantai nilai eksternal), dan persamaan keuntungan ekonomi (pendapatan penjualan, struktur biaya, dan modal yang digunakan).

Salah satu cara yang dapat digunakan dalam melihat bisnis model ini juga dengan melihat bentuk dari pertanian kontrak (*contract farming*). *Contract farming* merupakan suatu kerja sama antara petani dengan perusahaan pengolahan atau pemasaran untuk menghasilkan atau memasok produk pertanian melalui suatu perjanjian yang memuat ketentuan dan syarat yang berkaitan dengan harga dan produksi misalnya dalam hal penyediaan input, bantuan teknologi, kuantitas produk, dan kualitas produk (Eaton dan Shepherd 2001). Pendekatan ini juga dianggap penting terutama karena adanya kebutuhan ekspansi sektor pertanian untuk mengatasi krisis produksi dan konsumsi di negara-negara maju. Pola kerja sama untuk kegiatan produktif dalam bentuk kemitraan di sektor pertanian sangat penting sebagai alternatif program dalam rangka peningkatan pendapatan masyarakat (Pasaribu 2016). Keberadaan sistem *contract farming* telah memberikan harapan bagi petani dalam memecahkan beberapa kendala yang dihadapi petani mulai dari kendala produksi hingga pemasaran (Rosanti et al. 2020). Salah satu manfaat kontrak pertanian bagi petani adalah mereka dapat dengan mudah mengembangkan usahanya tanpa khawatir terhadap kelangkaan pasar serta ketidakpastian harga (Fathurrohman dan Putri 2018).

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji program CSV dalam kasus produksi komoditas pisang Cavendish yang dilakukan oleh perusahaan pengolahan buah pisang yang ada di Kabupaten Tanggamus, Provinsi Lampung. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk melihat

profil, minat petani, dan dampak program CSV yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Budi daya tanaman pisang awalnya bukanlah *core* bisnis perusahaan tersebut. Program ini awalnya menjadi bagian dari program CSR di lingkungan sekitar perusahaan. Namun, karena petani kesulitan untuk memasarkan dengan harga yang wajar, perusahaan kemudian membantu aspek manajemen dan pemasaran dalam skema bisnis yang menguntungkan petani dan juga perusahaan, tidak hanya memberikan pemberian bantuan cuma-cuma yang seperti sudah dilakukan oleh perusahaan dalam program CSR.

METODOLOGI

Kerangka Pemikiran

Program CSV, seperti pada komoditas pisang di Kabupaten Tanggamus dinilai dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan dengan membangun keunggulan kompetitif perusahaan dengan masyarakat yang ada di sekitar perusahaan. Perusahaan dapat membangun citra positif dan dapat terlibat dalam mengatasi masalah sosial yang ada di sekitar perusahaan sekaligus menjamin keberlanjutan bisnis yang ada. Program CSV dapat sejalan dengan strategi berkelanjutan perusahaan dengan menempatkan masyarakat dalam salah satu aktor di rantai nilai produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

Program CSV pada komoditas pisang dapat dijalankan dengan memadukan kepentingan perusahaan dan masyarakat serta menempatkan masyarakat sebagai mitra atau subjek dari bagian rantai nilai yang ada pada komoditas pisang. Implementasi CSV dilakukan perusahaan melalui pembinaan petani di sekitar perusahaan sebagai penyedia komoditas dan juga sebagai pengepul berdasarkan hubungan kerja sama saling menguntungkan. Hal tersebut dilakukan untuk menjamin rantai pasok komoditas pisang Cavendish yang berkualitas tinggi bagi perusahaan, peningkatan produktivitas, pendapatan petani, dan pengembangan ekonomi daerah.

Keberhasilan dan dampak dari program CSV dipengaruhi oleh dua faktor utama, yaitu faktor dari perusahaan dan faktor dari petani. Faktor dari perusahaan terkait kemampuan perusahaan dalam mengembangkan model bisnis dan kontrak usaha yang baik dan menjamin kepastian pembelian produk pisang dan harga, termasuk di dalamnya adalah pendampingan. Sementara itu, dari sisi petani dipengaruhi oleh kemauan petani

untuk terlibat dalam program. Kemauan petani untuk terlibat dalam program ini juga dipengaruhi oleh beberapa faktor, di antaranya latar belakang sosio-demografis yang ada, termasuk seberapa penting nilai komoditas pisang terhadap sumber penghidupan rumah tangga petani. Semakin besar nilai komoditas terhadap kontribusi pendapatan rumah tangga semakin penting komoditas tersebut bagi petani.

Jenis, Waktu, dan Cara Pengumpulan Data

Penelitian ini dilakukan dengan metode survei yaitu di Kabupaten Tanggamus, Provinsi Lampung (Gambar 1). Pertimbangan pemilihan lokasi penelitian yaitu karena adanya program CSV oleh salah satu perusahaan yang sudah lama berdiri di lokasi tersebut. Untuk menjawab tujuan penelitian, data penelitian dikumpulkan melalui dua cara, yaitu survei dan wawancara dengan informan kunci. Survei dilakukan dengan wawancara kepada responden mitra dan nonmitra untuk mengetahui profil, minat, dan dampak program CSV terhadap petani. Jumlah sampel survei ini adalah 60 orang yang terdiri dari 30 petani mitra dan 30 petani nonmitra. Petani mitra dipilih secara acak sistematis (*systematic random sampling*) berdasarkan daftar petani mitra dari program ini. Sementara itu, 30 petani nonmitra dipilih berdasarkan kedekatan lokasi dan kesamaan karakteristik dari responden mitra yang diwawancarai. Selain itu, penelitian ini juga mengumpulkan informasi tambahan dari informan kunci untuk melihat pandangan pemangku kepentingan dan penerima manfaat tentang pelaksanaan program kemitraan ini. Serangkaian wawancara mendalam dilakukan terhadap 5 petani mitra dan 5 nonmitra, 3 pengurus koperasi/kelompok tani, 3 orang pengelola *packing house*, dan 2 staf perusahaan. Pengumpulan data primer dilakukan pada bulan Maret–April 2020.

Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dari data kuantitatif dan kualitatif yang dikumpulkan. Analisis tersebut dilakukan untuk melihat model bisnis yang dijalankan dalam program CSV. Selain itu, juga untuk melihat profil, minat petani, dan dampak dari program CSV. Untuk memperkuat analisis, penelitian ini juga dikombinasikan dengan analisis sumber penghidupan sehingga dapat memperkaya pengetahuan terkait dinamika petani dalam menghadapi risiko kegagalan dalam bisnis (Rofi 2018).



Gambar 1. Lokasi penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program CSV dan Model Bisnis yang Dijalankan

Program CSV yang dilakukan perusahaan bertujuan untuk meningkatkan pendapatan petani melalui program penanaman pisang Cavendish. Program ini mulai diperkenalkan kepada petani di Kabupaten Tanggamus pada tahun 2016. Dalam program ini, petani mendapatkan bantuan bibit tanaman pisang, akses kepada bantuan kredit untuk pembelian saprodi kepada sebagian kecil petani yang terlibat di awal program. Selain itu, perusahaan memberikan kepastian penjualan hasil tanaman pisang dengan harga yang disepakati setiap tahunnya dan akan diperbarui di awal tahun.

Awalnya program ini dilaksanakan di Kecamatan Sumberrejo, kemudian berkembang hingga menjangkau lima kecamatan lainnya di Kabupaten Tanggamus. Jumlah petani yang terlibat dalam kegiatan ini terus berkembang dibandingkan awal program.

Dalam program CSV ini, hubungan antara perusahaan dan petani mitra, dan transaksi jual-beli pisang di antara keduanya melibatkan aktor lain, yaitu koperasi dan *packing house* (PH). Gambaran model bisnis yang dijalankan sebagaimana terlihat pada Gambar 2. Dalam model bisnis tersebut, petani akan mendapatkan kepastian harga dengan adanya perjanjian antara petani dengan koperasi yang disaksikan oleh perusahaan. Sepanjang tahun 2020 ini, telah disepakati bahwa perusahaan melalui koperasi akan membeli pisang Cavendish di



Sumber: Data primer (diolah), 2020

Gambar 2. *Business model* komoditas pisang Cavendish

tingkat petani dengan harga Rp2.500/kg. Harga ini berlaku untuk satu tahun dan setelahnya akan diperbarui kembali. Harga ini lebih tinggi dibandingkan dengan harga pisang jenis lainnya di Kabupaten Tanggamus. Harga pisang selain Cavendish saat ini berkisar antara Rp1.200/kg hingga Rp1.300/kg, bahkan dalam waktu tertentu bisa lebih murah. Meskipun harga pisang Cavendish lebih tinggi dibandingkan harga pisang lain di pasar, perlakuan pisang Cavendish membutuhkan perhatian, waktu, dan tenaga ekstra dibandingkan dengan pisang lainnya.

Koperasi sebagai mitra perusahaan dibantu oleh *packing house* (PH). PH dijalankan oleh ketua kelompok tani atas nama pribadi. PH berkewajiban untuk mencari petani mitra, memotivasi, dan mendampingi dalam budi daya tanaman pisang. Selain itu, peran utama PH yaitu menampung pisang dari petani, membersihkan, mencuci, mengemas, dan mengirimkan pisang ke perusahaan melalui koperasi. Setiap kilogram pisang yang sudah diproses oleh PH dan koperasi dihargai oleh perusahaan sebesar Rp3.500-Rp7.000 tergantung dari *grade* pisang yang dihasilkan. Estimasi keuntungan bersih PH setiap kilogramnya adalah Rp400-Rp800. Biaya yang dikeluarkan oleh PH di antaranya adalah biaya tenaga, material pencucian (sebagian didukung perusahaan), dan risiko jika pisang yang diterima petani tidak lulus uji kualitas oleh perusahaan. Persentase pisang yang ditolak perusahaan bervariasi, bisa mencapai 30% dari total pisang yang dibeli dari petani. Pisang yang ditolak oleh perusahaan tidak bisa dijual ke pasar lain, kecuali sudah berubah bentuk menjadi selai. Perusahaan melarang hal ini untuk menjamin tidak terganggunya pasokan dan harga pisang yang ada. Pisang yang lulus seleksi dijual kepada perusahaan melalui koperasi. Koperasi mendapatkan *fee* sebesar Rp100/kg dari setiap transaksi yang ada. Pelibatan organisasi petani seperti koperasi dan

kelompok tani secara luas dianggap sebagai mekanisme penting untuk meningkatkan pendapatan petani dengan mengurangi biaya transaksi dan negosiasi (Markelova et al. 2009; Gramzow et al. 2018).

Mayoritas petani menyatakan bahwa hubungan kemitraan antara petani dengan perusahaan dinyatakan dalam bentuk kontrak perjanjian kerja sama (Tabel 1). Perusahaan dan petani memiliki hak dan kewajiban masing-masing. Perusahaan menyediakan bibit, melakukan pelatihan, dan pendampingan, sementara petani mengelola kebun pisang dan menjual pisang mereka ke perusahaan melalui PH dan koperasi. Dukungan perusahaan untuk sarana produksi dinilai terbatas. Hanya 13,3% petani mitra yang menyatakan ada bantuan saprodi dari perusahaan. Selain itu, hanya 10,0% yang menyatakan ada dukungan peralatan yang diberikan oleh perusahaan. Tidak semua petani mendapatkan dukungan. Umumnya yang mendapatkan dukungan adalah mereka yang terlibat di awal program pada tahun 2016. Seiring dengan bertambahnya petani yang terlibat, kebijakan perusahaan juga berubah terkait dengan akses pinjaman. Dalam perkembangannya, petani lebih diarahkan untuk mendapatkan akses dari lembaga keuangan yang ada.

Dalam model bisnis ini, perusahaan memberikan dukungan teknis dan finansial kepada koperasi, PH, dan petani. Dukungan teknis yang diberikan perusahaan kepada petani yaitu 1) bibit pisang Cavendish, 2) akses modal untuk pembelian saprodi yang dibayar ketika panen, dan 3) *capacity building* berupa pelatihan (sekolah lapang) dan pendampingan kepada para petani. Dalam hal sekolah lapang, perusahaan memberikan pelatihan dengan kurikulum yang baku.

Tabel 1. Bentuk kemitraan antara perusahaan dan petani

Hubungan dengan perusahaan	Tanggapan (%)
Ada kontrak perjanjian antara perusahaan dan petani	
1. Ya	86,7
2. Tidak	13,3
Penentu harga pisang Cavendish	
1. Perusahaan	100,0
2. Musyawarah antara perusahaan dan petani (perwakilannya)	0
3. Lainnya	0

Sumber: Data primer (diolah), 2020

Karakteristik Petani dan Minat terhadap Program CSV

Mayoritas petani baik mitra maupun nonmitra yang ada di lokasi penelitian memiliki tingkat pendidikan yang rendah (SMP ke bawah), hanya sebagian kecil petani yang memiliki tingkat pendidikan tinggi (Tabel 2). Sumber penghasilan utama rumah tangga petani, baik mitra dan nonmitra mayoritas bukan dari komoditas pisang. Hanya 10% petani mitra yang sumber penghasilan utama mereka dari komoditas pisang. Sumber penghasilan utama mayoritas petani di lokasi penelitian yaitu dari komoditas kopi, sedangkan sebagian lainnya mengusahakan sayuran, salak, padi, dan komoditas lain.

Luasan lahan yang dimiliki oleh petani bervariasi, namun rata-rata petani mitra memiliki luas lahan yang lebih besar dibandingkan dengan petani nonmitra. Rata-rata luas lahan petani mitra yaitu 1,6 hektare, sementara lahan petani nonmitra rata-rata 1,1 hektare. Dari lahan yang diusahakan oleh mitra, rata-rata 0,5 hektare ditanami dengan pisang Cavendish. Artinya, sebagian besar lahan yang dimiliki oleh petani ditanami dengan tanaman lain (bukan pisang), terutama kopi Robusta. Tidak ada petani nonmitra yang menanam pisang Cavendish dikarenakan bibit pisang tersebut relatif terkontrol peredarannya dan diawasi oleh perusahaan. Selain itu, tidak ada penampung pisang Cavendish di tingkat lokal dengan harga yang tinggi.

Tidak semua petani di Tanggamus mengetahui informasi tentang program CSV dengan model kemitraan ini, terutama petani nonmitra. Informasi program ini lebih banyak

diketahui oleh mitra atau pernah menjadi mitra (Tabel 3), sementara petani nonmitra yang pernah mendengar program ini hanya 30%. Sebagian besar petani yang mengikuti program kemitraan tersebut dengan pertimbangan karena adanya kepastian harga dan tingkat harga yang lebih tinggi dari pisang Cavendish dibandingkan dengan pisang lain. Selain itu, pertimbangan lainnya yaitu adanya dukungan benih dan pendampingan yang diberikan oleh perusahaan. Meskipun demikian, tidak semua petani bertahan menjadi anggota program CSV. Dari daftar nama anggota plasma dalam daftar mitra aktif, ada 10% anggota yang menyatakan bahwa mereka sudah tidak menjadi anggota petani mitra. Alasannya yaitu mereka sudah tidak menanam pisang dikarenakan tanah mereka dinilai tidak terlalu bagus untuk ditanami pisang, terutama lahan yang berada di tanah miring atau jenis tanah/kesuburan tanah yang dinilai tidak cocok untuk tanaman pisang. Selain alasan tersebut, petani tidak lagi menjadi anggota program CSV karena tanahnya sudah dijual. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa ketidakaktifan petani dalam program ini bukan karena masalah manajemen kemitraan.

Sementara itu, dari petani nonmitra, hanya 30% yang pernah mendengar program kemitraan ini. Hanya sebagian kecil (16,7%) petani nonmitra yang berminat untuk menjadi petani mitra. Alasan rendahnya minat petani nonmitra untuk bergabung dalam program tersebut di antaranya 1) kepemilikan lahan yang terbatas dan lahan yang dimiliki sudah ditanami kopi dan komoditas lain seperti salak dan sayuran; 2) keterbatasan waktu atau sibuk dengan kegiatan lain; 3) keterbatasan modal untuk membayar tenaga yang akan mengelola tanaman pisang;

Tabel 2. Karakteristik petani di Kabupaten Tanggamus

Karakteristik	Mitra	Nonmitra
Tingkat pendidikan (%)		
1. Tidak tamat SD	6,7	10,0
2. Tamat SD	43,3	53,3
3. Tamat SMP	33,3	20,0
4. Tamat SMA/STM	13,3	13,3
5. Tamat PT	3,3	3,3
Pisang sumber penghasilan utama (%)		
1. Ya	10,0	0,0
2. Tidak	90,0	100,0
Rata-rata luas lahan yang dimiliki dan untuk tanaman pisang Cavendish (m ²)		
1. Lahan yang dimiliki	16.916	11.600
2. Tanaman pisang Cavendish	5.266	0

Sumber: Data primer (diolah), 2020

Tabel 3. Informasi tentang program dan status keanggotaan

Informasi tentang program	Mitra	Nonmitra
Informasi tentang Program (%)		
• Tahu	100,0	30,0
• Tidak	0,0	70,0
Pernah menjadi anggota (%)		
• Ya	100,0	3,3
• Tidak	0,0	96,7
Saat ini masih menjadi anggota (%)		
• Ya	90,0	0,0
• Tidak	10,0	100,0
Minat menjadi petani mitra (%)		
• Ya		16,7
• Tidak		83,3

Sumber: Data primer (diolah), 2020

4) komoditas lain (seperti kopi dan sayuran) dan pekerjaan lainnya dirasa lebih menguntungkan dibandingkan dengan komoditas pisang; 5) tanah atau lokasi kebun yang tidak cocok untuk tanaman pisang; dan 6) petani tidak mau terikat oleh perjanjian yang membuat petani tidak bebas.

Faktor keuntungan yang diperoleh petani menentukan keputusan petani akan mengganti tanaman yang sudah ada atau menanam sebagian lahan yang ada dengan pisang. Dari sisi waktu, tenaga, dan biaya, kelebihan dan kekurangan tanaman pisang Cavendish dan komoditas lain yang diusahakan oleh petani secara sederhana dapat dilihat pada Tabel 4. Kelebihan menanam pisang Cavendish bagi

petani antara lain kepastian harga dan jaminan pasar, bantuan bibit, dan pendampingan. Hal tersebut dikarenakan adanya kontrak perjanjian yang dibuat dengan perusahaan. Kelebihan ini tidak ada dalam usaha komoditas lain. Meskipun demikian, tidak semua petani berminat menanam pisang Cavendish. Hal ini dikarenakan waktu yang diperlukan untuk pengelolaan komoditas pisang lebih banyak dibandingkan komoditas lain, ditambah lagi dengan risiko serangan hama dan penyakit. Pilihan untuk tetap menanam komoditas lain seperti kopi dikarenakan waktu untuk pengelolaannya lebih fleksibel. Selain itu, petani bisa sambil melakukan usaha tani lain seperti sayuran ataupun pekerjaan lainnya untuk menambah pendapatan. Petani di Kabupaten Tanggamus umumnya merupakan petani

Tabel 4. Pilihan menanam pisang Cavendish atau komoditas lain

Pisang Cavendish	Tanaman lain (kopi, salak, dan lainnya)
Kelebihan	
• Harga sudah pasti dan adanya jaminan pasar	• Waktu pengerjaannya lebih santai, terutama di luar bulan-bulan panen (Juli–September)
• Dukungan bibit gratis	• Biaya perawatan bisa lebih kecil
• Adanya pendampingan	
• Pendapatan bisa setiap minggu	• Tidak terikat oleh perjanjian (lebih bebas)
Kekurangan	
• Perlu perhatian lebih dan rutin	• Pendapatan satu tahun sekali (pada masa tiga bulan panen)
• Risiko hama dan penyakit yang tidak bisa teratasi	• Harga fluktuatif
• Biaya untuk saprodi dinilai lebih besar dibandingkan komoditas yang dibudidayakan petani selama ini	• Beberapa jenis tanaman bisa dibuat tumpang sari

Sumber: Data primer (diolah), 2020

multikultur. Mereka mengandalkan beberapa komoditas dan sumber kehidupan lain, baik *off-farm* maupun *non-farm* untuk mengurangi risiko jika terjadi kegagalan dalam satu komoditas.

Lokasi Kabupaten Tanggamus yang berada di ketinggian 300–9.000 mdpl cocok untuk tanaman pisang. Hasil yang sangat baik diperoleh apabila tanaman pisang ditanam pada ketinggian kurang dari 800 dpl, meskipun masih bisa berbuah pada ketinggian 1.000 mdpl (Suhartanto et al. 2012). Meskipun Tanggamus sangat cocok untuk tanaman pisang, namun tanaman ini juga harus bersaing dengan tanaman tahunan yang sudah ada, terutama kopi dan sayuran. Pada ketinggian tersebut, Tanggamus juga cocok untuk tanaman kopi terutama Robusta dan tanaman sayuran. Berdasarkan data BPS (2020), Kabupaten Tanggamus merupakan kontributor kedua terbesar kopi di Provinsi Lampung setelah Kabupaten Lampung Barat. Sekitar 25% kopi Lampung berasal dari Tanggamus (BPS 2020). Sebagian petani memanfaatkan sebagian lahannya dengan sistem tumpang sari antara komoditas yang sudah ada dengan pisang Cavendish. Cara tumpang sari ini banyak dipraktikkan di Kecamatan Ulu Belu. Berbeda dengan tanaman kopi yang relatif tidak terlalu membutuhkan perhatian terus-menerus, untuk menghasilkan tanaman pisang Cavendish yang baik dibutuhkan perawatan yang lebih intensif.

Meskipun ada kepastian harga pisang, kegiatan usaha tani tanaman pisang Cavendish lebih membutuhkan waktu dan perhatian dibandingkan dengan tanaman kopi. Apabila para petani fokus pada tanaman pisang, mereka harus menunggu minimal delapan bulan sejak penanaman untuk mendapatkan penghasilan pertama sampai pisang bisa dipanen. Dibandingkan tanaman pisang Cavendish, kegiatan petani pada komoditas kopi relatif lebih ringan dan mereka baru akan sibuk di lahan pada musim-musim panen pada bulan Juli hingga September. Di luar waktu itu, petani bisa mendapatkan tambahan penghasilan dari kegiatan pada komoditas lain atau bekerja di tempat lain (sebagai buruh bangunan, tukang ojek, atau berdagang). Selain itu, beberapa petani tidak ingin menghabiskan waktunya untuk kegiatan merawat pisang. Menurut mereka, hasil yang diperoleh dengan bekerja selama tiga bulan dalam satu tahun pada tanaman kopi tidak jauh berbeda dengan hasil dari tanaman pisang yang harus dikelola secara intensif.

Pertimbangan utama petani dalam memilih komoditas yang akan dikelola yaitu keuntungan secara ekonomis. Sebagai sebuah perbandingan, dalam satu hektare tanaman pisang yang diusahakan oleh para petani di

Tanggamus menghasilkan keuntungan sebesar Rp6.000.000–Rp21.000.000 setelah delapan bulan hingga satu tahun masa tanam, sementara kopi yang dihasilkan bisa mendapatkan keuntungan bersih sebesar Rp4.500.000–Rp18.000.000. Variasi keuntungan yang didapatkan petani ini tergantung dari produktivitas dan hasil panen masing-masing komoditas, biaya yang dikeluarkan untuk saprodi, tenaga, dan variasi harga dari kualitas komoditas yang dihasilkan. Pendapatan petani dari pisang Cavendish bisa lebih tinggi dari kopi atau komoditas lainnya, namun tenaga dan waktu yang dikeluarkan petani juga lebih tinggi.

Program kemitraan untuk komoditas pisang Cavendish tersebut relatif masih baru dibandingkan dengan budi daya tanaman kopi atau komoditas lain sehingga petani masih ingin melihat keberhasilan petani lain dalam budi daya pisang Cavendish. Tanaman kopi sudah ada di Tanggamus sejak Belanda menjajah Indonesia. Meskipun secara teoretis komoditas pisang Cavendish dinilai lebih menguntungkan, namun sebagaimana karakteristik petani berpendidikan rendah pada umumnya, petani juga masih ingin melihat terlebih dulu dan mendapatkan pengalaman dari mereka yang sudah menanam pisang. Hal tersebut dikarenakan petani ingin membandingkan hasil pisang Cavendish dengan komoditas yang mereka usahakan saat ini. Hal ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Adeng dan Galba (2006) bahwa dalam masyarakat petani umumnya akan menunggu dan meniru petani lain yang sudah menjalankan usahanya. Selain itu, ada indikasi bahwa petani kecil cenderung untuk berproduksi karena kebutuhan, sementara petani besar akan tertarik untuk berproduksi karena ingin memperoleh margin keuntungan yang lebih tinggi (Clay et al. 2018).

Dampak Program

Dalam model bisnis yang dikembangkan setidaknya ada empat pihak yang terdampak proyek, yaitu perusahaan, koperasi, PH, dan petani. Di luar perusahaan, secara finansial, koperasi dan PH adalah pihak yang paling diuntungkan dari program. Koperasi relatif tidak ada risiko keuangan. Sebagai penyalur, koperasi mendapatkan keuntungan berupa *fee* sebesar Rp100/kg dari pisang yang dibeli perusahaan. Semakin besar volume pisang yang dibeli perusahaan, semakin besar keuntungan yang didapatkan koperasi. Sejauh ini, koperasi bisa mengumpulkan pisang dari petani melalui PH dan mengirimkan pisang ke perusahaan sekitar 6–10 ton/minggu. Meskipun demikian, jumlah tersebut masih di bawah target perseroan yang

diharapkan, yaitu sebesar 35 ton/minggu. Pencapaian ini masih rendah karena petani aktif yang terlibat masih terbatas.

Pihak lainnya yang diuntungkan adalah PH. Untuk setiap kilogram pisang yang dihasilkan, PH akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar dibandingkan koperasi. Berbeda dengan koperasi, PH masih menanggung kerugian dari susut bobot dan pisang yang ditolak perusahaan karena tidak memenuhi standar yang diinginkan. Estimasi keuntungan PH adalah Rp400/kg–Rp800/kg.

Sementara itu, dampak ekonomi yang dirasakan petani bervariasi. Untuk petani mitra yang bergabung pada akhir 2019 dan 2020, belum ada dampak ekonomi yang didapatkan karena masih masa tanam dan belum panen. Panen setidaknya dapat dilakukan delapan bulan setelah masa tanam. Dampak finansial baru dirasakan petani mitra yang bergabung sebelum Mei 2019. Kontribusi tanaman pisang bagi pendapatan rumah tangga bervariasi. Rata-rata sekitar 14% dari total pendapatan rumah tangga saat ini didapatkan dari komoditas pisang. Petani mendapatkan tambahan pendapatan bersih dari komoditas pisang rata-rata sebesar Rp5,9 juta dalam satu tahun. Artinya, meskipun pisang sudah memberikan kontribusi terhadap pendapatan rumah tangga, pendapatan terbesar rumah tangga adalah dari komoditas pertanian lainnya atau dari pekerjaan lain.

Selain dampak ekonomi, perusahaan juga memberikan berbagai pengetahuan teknis terkait dengan pengelolaan pisang. Khusus koperasi dan PH, perusahaan juga memberikan peningkatan kapasitas pengelolaan lembaga dan manajemen usaha. Selain itu, perusahaan juga membantu untuk mendapatkan akses ke lembaga keuangan. Perusahaan yang dibantu oleh koperasi dan PH mengadakan kegiatan sekolah lapang bagi para petani dengan berbagai materi pelatihan, meliputi pengenalan pisang, penanaman, perawatan tanaman, perawatan buah, pemanenan dan pascapanen, serta manajemen hama. Seluruh petani mitra yang mengikuti kegiatan sekolah lapang menyatakan bahwa materi yang diberikan sangat bermanfaat. Meskipun materi sekolah lapang tersebut dinilai bermanfaat bagi peserta yang ikut pelatihan dan sekolah lapang, namun tidak semua petani mempraktikkan pengetahuan baru tersebut di kebun mereka dengan berbagai alasan, antara lain keterbatasan modal dan waktu karena mereka bekerja untuk komoditas lain atau sektor yang lain yang menghasilkan pendapatan lebih cepat dibandingkan dengan menunggu hasil panen pisang.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI KEBIJAKAN

Kesimpulan

Model bisnis CSV yang dijalankan pada komoditas pisang di Kabupaten Tanggamus Provinsi Lampung ini melibatkan empat aktor utama yaitu, perusahaan, petani, koperasi, dan *packing house* (PH). Hubungan bisnis tersebut diikat dalam kontrak perjanjian (pertanian kontrak) dengan hak dan kewajiban yang jelas. Mayoritas petani di sana tergolong berpendidikan rendah, rata-rata usia di atas 40 tahun, dan memiliki sumber penghidupan yang beragam baik dari pertanian multikultur maupun dari kegiatan lain (*off-farm* dan *non-farm*). Meskipun model bisnis yang dibuat sangat baik, namun tidak semua petani berminat untuk mengikuti program kemitraan ini. Beberapa alasannya antara lain keterbatasan lahan, terbatasnya waktu, komoditas lain dinilai lebih menguntungkan, lokasi kebun yang tidak cocok untuk tanaman pisang, dan petani tidak mau terikat oleh perjanjian. Program CSV memberikan dampak yang cukup besar terhadap koperasi dan PH. Sementara itu, dampak terhadap petani bervariasi, meskipun sebagian besar dampak ke petani masih belum cukup besar dalam menyumbang terhadap total pendapatan rumah tangga.

Dengan demikian, meskipun program CSV dinilai sebagai alternatif baru dibandingkan program CSR. Namun, program CSV yang telah dilaksanakan belum memberikan dampak yang maksimal bagi petani. Hal ini dikarenakan komoditas yang dipilih yaitu pisang Cavendish dinilai bukan merupakan komoditas utama yang berkontribusi besar bagi sumber penghidupan rumah tangga petani. Semakin besar kontribusi komoditas bagi penghasilan petani, maka akan semakin penting komoditas tersebut bagi petani. Selain itu, faktor lainnya yaitu keterbatasan lahan yang dimiliki dan sudah ditanami komoditas lain. Petani yang memiliki lahan terbatas tidak mudah beralih ke komoditas lain dalam waktu singkat, terlebih komoditas baru tersebut memiliki risiko, membutuhkan intensitas perhatian yang lebih, dan belum dapat memberikan keuntungan dalam waktu singkat.

Implikasi Kebijakan

Program CSV dapat digunakan sebagai alternatif pengganti program CSR. Namun demikian, keberhasilan dan dampak program CSV ini juga dipengaruhi oleh nilai komoditas yang dipilih terhadap sumber penghidupan rumah tangga petani. Implikasi kebijakan penting

yang dapat direkomendasikan untuk meningkatkan keberhasilan program CSV adalah dengan mempertimbangkan pentingnya profil dan strategi sumber penghidupan petani. Semakin besar kontribusi dari hasil komoditas yang dipilih terhadap sumber penghasilan rumah tangga petani maka tingkat keberhasilan program CSV akan semakin tinggi. Hal ini dikarenakan nilai penting komoditas tersebut akan semakin besar bagi petani. Selain itu, program CSV akan sulit diterapkan jika lahan yang dimiliki petani terbatas dan sudah ditanami komoditas lain yang dinilai penting bagi sumber penghidupan rumah tangga mereka. Investasi petani pada budi daya pisang dengan metode monokultur dengan mengganti komoditas yang sudah ada di lahan mereka memiliki risiko yang lebih tinggi dibandingkan dengan petani yang mempraktikkan teknik multikultur dengan komoditas lain, terutama yang terjadi pada usaha tani kopi yang ada di lokasi penelitian. Pilihan teknik multikultur tampaknya lebih dapat diterima oleh petani karena lebih mudah beradaptasi dengan strategi kelangsungan hidup petani dibandingkan dengan metode monokultur.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada Bapak Sabastian Saragih yang telah memberikan dukungan dan masukan berharga selama penyusunan rancangan dan penulisan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adeng, Galba S. 2006. Sistem teknologi tradisional. Bandung (ID): Balai Kajian Sejarah dan Nilai Tradisional.
- Badan Pusat Statistik. 2020. Provinsi Lampung dalam angka 2019 [Internet]. [diunduh 2021 Mar 1]. Tersedia dari: <https://lampung.bps.go.id/publication/2019/08/16/801f3b93e755a417d7e80da5/provinsi-lampung-dalam-angka-2019.html>
- Clay DC, Bro AS, Church RA, Ortega DL, Bizosa AR. 2018. Farmer incentives and value chain governance: Critical elements to sustainable growth in Rwanda's coffee sector. *J Rural Stud.* 63(1):200–213.
- Daood A, Menghwar. 2017. Understanding “creating shared value.” In: Vrontis D, Weber Y, Tsoukatos E, editors. 10th Annu Conf DEuroMed Acad Bus. Rome (IT): EuroMed Press; p. 513–525.
- Dicken P. 2011. *Global shift: mapping the changing contours of the world economy.* 6 th. London (GB): Sage Publications, Inc.
- Eaton C, Shepherd AW. 2001. *Contract farming: partnerships for growth. A guide.* 1st ed. Rome (IT): FAO.
- Fathurrohman YE, Putri RH. 2018. Peran konsep contract farming Agro Jamur Pabuwaran terhadap pengembangan agribisnis jamur tiram di Kabupaten Banyumas. *Agriekonomika.* 7(2):158-167.
- German LA, Bonanno AM, Foster LC, Cotula L. 2020. “Inclusive business” in agriculture: evidence from the evolution of agricultural value chains. *World Dev.* 134 (C).
- Gramzow A, Batt PJ, Afari-Sefa V, Petrick M, Roothaert R. 2018. Linking smallholder vegetable producers to markets - A comparison of a vegetable producer group and a contract-farming arrangement in the Lushoto District of Tanzania. *J Rural Stud.* 63:168–179.
- International Finance Corporation. 2016. *Investing in women along agribusiness value chains.* Washington (US): IFC.
- Jin CH. 2018. The effects of creating shared value (CSV) on the consumer self-brand connection: perspective of sustainable development. *Corp Soc Responsib Environ Manag.* 25(6):1246–1257.
- Kelly S, Vergara N, Bammann H. 2015. *Inclusive business models: guidelines for improving linkages between producer groups and buyers of agricultural produce.* Rome (IT): FAO.
- Lapiņa I, Borkus I, Stariņeca O. 2012. Corporate social responsibility and creating shared value: case of Latvia. *Int J Soc Behav Educ Econ Bus Ind Eng [Internet].* [cited 2021 Mar 1]; 6(8):2228–2234. Available from: <http://scholar.waset.org/1999.10/7540>
- Markelova H, Meinzen-Dick R, Hellin J, Dohrn S. 2009. Collective action for smallholder market access. *Food Policy.* 34(1):1–7.
- Michellini L, Fiorentino D. 2012. New business models for creating shared value. *Soc Responsib J.* 8(4):561–577.
- Pasaribu SM. 2016. Program kemitraan dalam sistem pertanian terpadu. *Anal Kebijak Pertan.* 13(1):39–54.
- Porter ME, Kramer MR. 2006. Strategy & society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Harv Bus Rev.* 84(12):78–92.
- Porter ME, Kramer MR. 2011. The big idea: creating shared value. *Harv Bus Rev.* 89:2–17.
- Rofi A. 2018. Strategi peningkatan pendapatan petani kopi di Desa Boafeo Kecamatan Maukaro Kabupaten Ende NTT. *Maj Geogr Indones.* 32(1):77–83.
- Rosanti N, Sinaga BM, Daryanto A, Kariyasa K. 2020. Dampak contract farming terhadap kinerja usahatani kopi di Lampung. *AGRIEKONOMIKA.* 9(2):140–149.

- Saraswati E. 2021. Analysis of creating shared value in the food and beverage industry. *J Ilm Akunt dan Bisnis*. 16(1):154–162.
- Senevirathna P. 2018. Creating shared value through partnerships in agricultural production in Sri Lanka. *Geoforum*. 90:219–222.
- Suhartanto, Rahmad M, Sobir, Heri H. 2012. *Teknologi sehat budidaya tanaman pisang: dari benih sampai panen. Pertama*. Bogor (ID): Pusat Kajian Hortikultura Tropika, LPPM-IPB.
- Wójcik P. 2016. How creating shared value differs from corporate social responsibility. *J Manag Bus Adm Cent Eur*. 24(2):32–55.
- Yunus M, Moingeon B, Lehmann-Ortega L. 2010. Building social business models: lessons from the grameen experience. *Long Range Plann*. 43(2–3):308–325.