

Implementasi Strategi Kemitraan (Studi Pada Perusahaan Peternakan Ayam Broiler PT. Baling- Baling Bambu Di Lombok)

Firdaus Ghazali

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya
Firdausejos46@yahoo.com

Dosen Pembimbing:

Dr. Mintarti Rahayu, SE., MS., CSRS

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze and explain the relationship between the objectives and the partnership strategy, the contents of the cooperation contract between the company and the breeders as a form of partnership strategy implementation, to identify the various benefits obtained by the company and the farmer from the implementation of the partnership strategy, identify problems that often occur in an implementation. partnership strategy between the company and breeders at the broiler chicken farm company PT. Bamboo Propellers in Lombok. This type of research is a descriptive study with a case study approach. This study used a sample of part of the broiler chicken partnership business actors in the company PT. Bamboo Propeller. From the test results, it can be concluded that the cooperation carried out by the core company and breeders as plasma is cooperation that benefits both parties where the company provides livestock production facilities in the form of DOC (Day Old Chick), feed, and medicines in the form of credit with a payment system will be paid by the farmer after the chicken harvest and final calculation.

Keywords: *Partnership, Strategy Implementation*

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis dan menjelaskan keterkaitan antara tujuan dan strategi kemitraan, isi kontrak kerjasama antara perusahaan dengan peternak sebagai bentuk implementasi strategi kemitraan, mengidentifikasi berbagai manfaat yang diperoleh pihak perusahaan dengan pihak peternak dari implementasi strategi kemitraan, serta mengidentifikasi permasalahan yang sering terjadi dalam implementasi strategi kemitraan antara perusahaan dengan peternak pada perusahaan peternakan ayam broiler PT. Baling-Baling Bambu di Lombok. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini menggunakan sampel sebagian pelaku usaha kemitraan ayam broiler di perusahaan PT. Baling-Baling Bambu. Dari hasil pengujian dapat disimpulkan bahwa kerjasama yang dilakukan oleh perusahaan inti dan peternak sebagai plasma adalah kerjasama yang menguntungkan kedua belah pihak dimana perusahaan memberikan sarana produksi peternakan yang berupa DOC (*Day Old Chick*), pakan dan obat-obatan dalam bentuk kredit dengan sistem pembayaran yang akan dibayarkan oleh peternak setelah masa panen ayam dan perhitungan akhir.

Kata kunci: *Kemitraan, Implementasi Strategi*

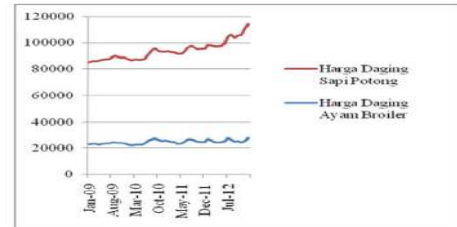
1. PENDAHULUAN

Ketahanan pangan nasional merupakan salah satu isu strategis bagi Indonesia, mengingat kecukupan dalam sisi produksi, distribusi, hingga konsumsi pangan, memiliki keterkaitan hubungan antar dimensi sosial, ekonomi, dan juga politik.

Sub-sektor peternakan merupakan salah satu sub-sektor yang memiliki peranan penting dalam menjaga ketahanan pangan nasional. Peternakan merupakan bagian dari sektor usaha agribisnis yang melingkupi usaha hingga tingkah laku bisnis pada pengelolaan sarana produksi peternakan, penngelolaan budidaya perernakan atau juga pemeliharaan pascapanen hingga proses akhir yaitu pemasaran (Suharno, 2002:09).

Namun, dengan perkembangan populasi ternak yang relatif masih rendah, mengakibatkan jumlah produksi daging yang dapat diproduksi dari dalam negeri juga terbatas. Pada tahun 2012 produksi daging sapi potong dan ayam broiler masing-masing hanya meningkat sebesar 4 persen dan 7 persen dari tahun 2011 (Ditjenak, 2012). Ketidakseimbangan antara

permintaan dan penawaran dipasar konsumsi, dapat mengakibatkan adanya fluktuasi harga pada 2 komoditi tersebut.



Gambar 1. **Fluktuasi Harga Bulanan Daging Sapi Potong dan Daging Ayam Broiler Tingkat Konsumen di Indonesia Periode 2009-2012**

Sumber: Kemendag, 2013

Adanya fluktuasi harga bulanan komoditi daging dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2013 yang dapat dilihat pada Gambar 1 diatas, bahwa adanya fluktuasi harga daging sapi potong dan daging ayam broiler dapat disebabkan ketidakseimbangan antara jumlah daging yang ditawarkan minim dan tingginya tingkat permintaan daging.

Ayam ras pedaging (broiler) merupakan jenis ayam ras yang menjadi penyumbang terbesar protein hewani asal ternak dan menjadi salah satu komoditas unggulan di Indonesia karena jumlah permintaannya masih cukup tinggi. Ayam ras pedaging atau disebut juga broiler merupakan jenis ayam ras unggulan yang memiliki

daya produksi tinggi, ditandai dengan pertumbuhan bobot badanya yang cepat. Hanya dipelihara dalam waktu 5-6 minggu saja ayam sudah bisa dipanen (Sofyan, 2006). Selain itu, komoditas daging ayam ras mempunyai prospek pasar yang baik dikarenakan harganya yang relatif terjangkau dan lebih mudah diperoleh dibandingkan daging sapi.

Dalam meningkatkan kinerja perusahaan, strategi kemitraan dapat menjadi salah satu strategi aliansi yang unggul. Porter (1980) menjelaskan bahwa untuk menggapai tujuan output dari suatu perusahaan turut bergantung dengan mitra yang dipilih. Dalam hal ini, usaha peternakan ayam broiler adalah salah satu sektor agribisnis yang banyak dikembangkan dengan pola kemitraan.

Perusahaan PT. Baling-baling Bambu merupakan salah satu perusahaan peternakan ayam broiler lokal di Nusa Tenggara Barat (NTB). Perusahaan ini bergerak di bidang usaha peternakan ayam broiler dan penjualan sarana produksi peternakan (*poultry shop*). Untuk

mempercepat pemenuhan kebutuhan akan daging ayam di Lombok dan juga NTB, PT. Baling-Baling Bambu bekerjasama dengan para peternak dengan pola kemitraan.

Menurut Dr. Syahrir Akil (2010) kemitraan ayam broiler (pedaging) merupakan kerjasama yang dibangun antara perusahaan (*corporate*) sebagai inti dan petani peternak sebagai plasma yang berazaskan kepercayaan satu dengan lainnya, yang diikat oleh sebuah kontrak perjanjian secara periodik. Dalam hal kemitraan dengan para peternak kecil, PT. Baling-Baling Bambu dapat dikatakan perusahaan yang memiliki daya saing tinggi dan berhasil menjalin kekerabatan yang erat dengan para peternak plasmanya. Keberhasilan PT Baling-Baling Bambu menerapkan pola kemitraan sebagaimana digambarkan di atas menarik untuk dikaji dan diteliti dari perspektif ilmu manajemen strategik. Proses manajemen strategi terdiri dari perumusan strategi, implementasi strategi dan evaluasi strategi.

Sesuai dengan pengertian strategi dan manajemen strategik sebagaimana diuraikan di atas,

dapat dikemukakan bahwa penelitian skripsi ini pada dasarnya bertujuan untuk menganalisis dan menjelaskan bagaimana strategi kemitraan yang telah direncanakan dan diimplementasikan oleh PT. Baling-Baling Bambu berhasil mencapai tujuan yaitu terwujudnya kemitraan yang sesuai dengan harapan kedua belah pihak yang menjalin kemitraan. Dalam penelitian ini juga, lebih difokuskan pada analisis terhadap implementasi strategi kemitraan yang telah dirumuskan oleh perusahaan. Selain itu penelitian ini juga bertujuan mengetahui seberapa jauh manfaat kemitraan dirasakan oleh kedua belah pihak serta menelaah permasalahan yang timbul dalam implementasi strategi kemitraan.

Berdasarkan paparan yang telah dikemukakan diatas, maka dapat dikemukakan bahwa judul penelitian skripsi ini adalah “Implementasi Strategi Kemitraan Pada Perusahaan Peternakan Ayam Broiler PT. Baling-Baling Bambu Di Lombok”.

2. LANDASAN TEORI

Strategi

Menurut David (2019) strategi adalah cara dimana tujuan jangka panjang akan tercapai. Strategi bisnis dapat mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, penghematan, divestasi, likuidasi, dan *joint venture*. Strategi adalah cara yang dikoordinasi oleh organisasi mengejar sasaran dan tujuannya. Strategi demikian meliputi pola tindakan yang telah diambil dan mereka yang direncanakan akan diambil oleh organisasi dalam mencapai tujuannya (Carpenter, Mason A, Sanders: 2009).

Manajemen Strategik

Menurut Yusuf (2016), Manajemen strategik dapat diartikan juga sebagai usaha manajerial dengan tujuan menumbuh kembangkan kekuatan perusahaan untuk mengeksploitasi peluang bisnis yang muncul guna mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sesuai dengan visi yang telah ditentukan.

Menurut Rachmat (2014), Model proses manajemen strategik meliputi tiga tahap yaitu: Tahap formulasi strategi, yaitu pembuatan

pernyataan visi, misi, dan tujuan, Tahap implementasi strategi, yaitu proses penerjemahan strategi dalam tindakan-tindakan; Tahap evaluasi strategi, yaitu proses evaluasi bahwa implementasi strategi dapat mencapai tujuan atau tidak.

Manajemen strategi juga memiliki manfaat untuk jangka panjang dan jangka pendek terhadap perusahaan. Pearce dan Robinson (2014) merinci manfaat manajemen strategi sebagai berikut: 1) Penolakan terhadap perubahan berkurang karena besarnya kesadaran atas parameter-parameter yang membatasi pilihan, 2) Kegiatan perumusan strategi memperkuat kemampuan perusahaan mencegah masalah. 3) Senjang dan tumpah tindih kegiatan di antara mereka berkurang karena partisipasi dalam perumusan strategi memperjelas adanya perbedaan peran masing-masing. 4) Keterlibatan karyawan dalam perumusan strategi meningkatkan pemahaman mereka akan adanya hubungan produktivitas-imbalan disetiap rencana strategi dan mempertinggi motivasi mereka. 5) Keputusan strategik yang didasarkan pada kelompok

mungkin sekali dihasilkan dari alternatif terbaik yang ada.

Kemitraan

Menurut UUD RI No.9 Tahun 1995 kemitraan adalah kerjasama usaha antara usaha kecil dan usaha menengah atau usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan.

Implementasi dari hubungan kemitraan dilaksanakan melalui pola-pola kemitraan yang sesuai dengan sifat, kondisi dan tujuan usaha yang dimitrakan dengan menciptakan iklim usaha yang kondusif, baik di dalam pembinaan maupun pelaksanaan operasional.

Sumardjo (2004) mengatakan bahwa terdapat Beberapa jenis pola kemitraan yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut: 1) Pola Kemitraan Inti Plasma, 2) Pola Sub-Kontrak, 3) Pola Dagang Umum, 4) Pola Keagenan.

Kerangka Pikir

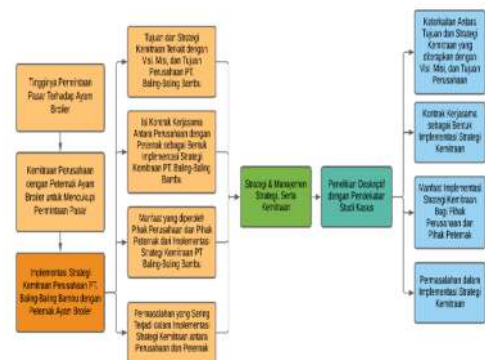
Sebagai salah satu negara yang unggul di sektor agribisnis, hal ini sejalan dengan pemenuhan kebutuhan pangan yang berasal dari protein hewani, berdasarkan data

yang dikeluarkan oleh Ditjen Peternakan dan Kesehatan Hewan, tingkat permintaan daging sapi dan ayam tiap tahunnya selalu mengalami peningkatan (Ditjennak, 2012).

Adanya peningkatan permintaan ini menjadi tantangan tersendiri bagi para pengusaha di sektor agribisnis seperti yang dilakukan oleh PT Baling-Baling Bambu yang berada di pulau Lombok. Demi mencukupi kebutuhan permintaan ayam pedaging/broiler, perusahaan ini memilih untuk bermitra dengan banyak peternak di Lombok untuk mencukupi stok produksi ayam broiler. Adanya kemitraan ini membuat PT. Baling-Baling Bambu memiliki daya saing dalam mencukupi stok permintaan ayam broiler di kawasan Nusa Tenggara Barat. Keberhasilan implementasi kemitraan yang dilakukan tersebut menarik untuk di teliti dan kaji melalui perspektif manajemen strategik.

Maka dari itu seperti yang tertera dalam gambar kerangka pikir gambar 2 disamping, penelitian ini bertujuan untuk meneliti mengenai keterkaitan antara tujuan dan strategi kemitraan

yang diterapkan sesuai visi, misi dan tujuan perusahaan, kontrak kerjasama yang berguna untuk implementasi kesepakatan kemitraan, manfaat dari implementasi kemitraan antara *stake holders* (perusahaan dan peternak), serta permasalahan dalam penerapan implementasi kemitraan antara *stake holders* (perusahaan dan peternak).



Gambar 2. Kerangka Pikir

3. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Menurut Sekaran (2017), penelitian deskriptif bertujuan untuk mengetahui, mengerti, dan menggambarkan karakteristik dari manusia, kejadian, atau situasi yang menjadi fokus penelitian. Pendekatan studi kasus dalam penelitian ini digunakan untuk

melakukan eksplorasi dan juga kolaborasi penemuan (kasus) secara mendalam dan juga komprehensif.

Lokasi dan Periode Penelitian

Lokasi penelitian adalah pada kantor PT. Baling-Baling Bambu di Lombok yang berlokasi di jalan Brawijaya No. 164 Mataram. Alasan pemilihan lokasi penelitian adalah terkait dengan objek penelitian yang dilakukan. Penelitian ini dilakukan mulai dari bulan maret sampai dengan agustus tahun 2020. Dalam penelitian ini kegiatan yang dilakukan adalah pengumpulan data (wawancara), kajian pustaka, dan juga pengumpulan data sekunder.

Populasi dan Sampel

Populasi yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah pelaku usaha ayam broiler di pulau Lombok yang bekerjasama dengan PT. Baling-Baling Bambu dan juga pihak perusahaan PT. Baling-Baling Bambu. Total populasi dari peternak ayam pedaging (broiler) dari PT Baling-Baling Bambu sebanyak >50 peternak, kemudian total pekerja di PT. Baling-Baling Bambu >50 orang.

Adanya kriteria dan pertimbangan tertentu terhadap

sampel penelitian menjadi latar belakang penggunaan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik pertimbangan dan kriteria tertentu (Sugiyono, 2011). Responden yang terpilih dalam penelitian sebanyak 4 orang meliputi; 3 orang peternak mitra dan 1 perwakilan dari PT. Baling-Baling Bambu (direktur utama).

Jenis dan Sumber Data Penelitian

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang berupa non-angka. Dalam penelitian ini data diperoleh melalui wawancara dan observasi pada PT. Baling-Baling Bambu. Adapun dalam penelitian ini data yang digunakan dalam penelitian proses pengumpulan data terdiri dari data primer dan data sekunder.

Metode dan Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data harus sesuai dengan masalah dan tujuan yang dilakukan dalam penelitian ini.

Metode pengumpulan data dengan mengambil beberapa elemen dari perusahaan PT. Baling-Baling Bambu dan kemudian diselidiki secara mendalam dengan teknik wawancara, dokumentasi, dan studi literatur.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Keterkaitan antara Tujuan dan Strategi Kemitraan yang diterapkan dengan Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan

Penerapan visi, misi dan tujuan yang dilakukan oleh perusahaan PT. Baling-Baling Bambu dalam implementasi usaha kemitraan yaitu dengan bekerjasama yang dilakukan antar perusahaan inti dan peternak yang bertujuan untuk saling menguntungkan antara dua belah pihak. Menggunakan cara dengan melalui pihak perusahaan memberikan kredit dalam bentuk bibit, pakan dan obat-obatan yang akan dibayarkan setelah ayam panen sementara peternak menyediakan kandang dan sarana kandang beserta pekerja kandang yang sesuai dengan persyaratan teknis yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. Seperti yang diungkapkan oleh Fathur Rahman, selaku Direktur PT. Baling-Baling Bambu:

“Tentunya, dari visi dan misi perusahaan mencakup segala aspek yang terkait kedalam pihak pihak yang terjalin dengan perusahaan, termasuk dengan para petenak yang memutuskan menjadi

mitra dengan perusahaan kami. Hal ini juga jelas dapat dilihat melalui visi kami selain merambah pasar internasional, juga turut memberikan manfaat kepada para stakeholder terkait.”

Selain sektor produksi, perusahaan juga memperhatikan sektor pasar yang berkaitan dengan daya beli masyarakat dan pendapatan perkapita masyarakat dengan cara selalu rutin turun ke pasar-pasar baik pasar modern atau pasar tradisional untuk mengetahui kebutuhan akan daging ayam. Menciptakan pangsa pasar baru dengan membina pedagang-pedagang daging ayam olahan seperti fried chicken, sate ayam dan pedagang UKM (usaha kecil menengah) lainnya yang menggunakan daging ayam sebagai bahan pokok usaha tersebut. Seperti yang dipaparkan oleh Fathur Rahman, selaku Direktur PT. Baling-Baling Bambu:

“Segala langkah yang kita jalankan pastinya berdasarkan petunjuk berupa misi perusahaan yang telah dirumuskan sebelumnya, seperti contohnya kita selalu mengutamakan kualitas dan

juga pelayanan untuk para konsumen, hal ini biasanya kita lakukan dengan selalu melihat daya beli masyarakat terkait kebutuhan akan ayam pedaging dipasaran, kita juga menjalin relasi dengan para pedagang kecil dan UKM yang menggunakan ayam pedaging sebagai bahan usaha mereka, sehingga kita juga bisa tahu dan mengestimasi kebutuhan ayam pedaging di pasaran, tentunya kesetiaan pelanggan juga berasal dari kepuasan konsumen atas layanan yang kami berikan.”

Survey pasar dilakukan secara rutin dengan tujuan agar perusahaan bisa mengetahui atau mengestimasi kebutuhan akan daging ayam di masing-masing daerah serta daya beli masyarakat yang berkaitan dengan income masyarakat daerah tersebut sehingga perusahaan bisa menghitung jumlah ayam yang akan diproduksi serta estimasi perkembangan pasar selanjutnya, sehingga di harapkan terjadinya kestabilan harga dan kestabilan stock yang merupakan aspek

terpenting di dalam pengembangan usaha kemitraan ayam broiler.

Kemudian terdapat strategi *controlling* perusahaan inti yang dilakukan, Keberhasilan usaha perusahaan kemitraan ayam broiler sangat ditentukan oleh control yang baik dari sisi teknis maupun admisnistrasi yang meliputi control internal dan eksternal yang dilakukan oleh PT. Baling-Baling Bamu untuk menjaga kualitas ayam pedaging yang diproduksi oleh peternak mitra.

Kontrak Kerjasama Sebagai Bentuk Implementasi Strategi Kemitraan

Sebagai bukti adanya kerjasama dapat dibuktikan dengan adanya kontrak yang disepakati antar kedua belah pihak, seperti halnya para peternak yang memilih bermitra dengan PT. Baling Baling Bambu. Seluruh responden yang berasal dari peternak mengatakan bahwa mereka merasa nyaman dan betah menjalankan kerjasama kemitraan yang sampai saat ini mereka jalankan, seperti yang disampaikan oleh Usman Ali, Pemilik Kandang dan Peternak Mitra,

“Alasan bermitra ya karena sama sama saling menguntungkan.”

Tawaran dan penjelasan mengenai sistem keuntungan yang jelas dengan kemudahan persyaratan seperti bermodalkan kandang sesuai dengan standar dan tenaga peternak dapat menjadi salah satu alasan untuk para peternak tidak ragu untuk bergabung menjadi mitra dari PT. Baling-Baling Bambu, hal ini juga dijelaskan oleh Multazam, Pemilik dan Peternak Mitra,

“Saat bertemu dengan orang yang mengajak saya, orang tersebut membuat memberikan gambaran tentang usahanya, lalu keuntungan yang bisa dicapai. Sehingga saya tertarik daripada harus menanamkan di bank sepertinya lebih menguntungkan untuk usaha ini. Akhirnya saya coba. Awalnya buat kandang dengan kapasitas 4000 ekor awal itu 180-200 juta dan hasilnya bagus. Dan akhirnya nambah-nambah

terus jadi 14.000 – 15.000 kapasitas kandang yang sekarang. Tergantung cuacanya juga, kadang diisi 12.000-14.000 ekor tergantung cuacanya.”

Perusahaan dan juga pihak peternak mitra memiliki tanggung jawab terhadap kewajiban dan hak masing-masing, termasuk PT. Baling-Baling Bambu yang memiliki beberapa hak dan kewajiban, seperti contohnya adalah kewajiban untuk memberikan segala jenis sarana produksi untuk mendukung proses ternak ayam pedaging yang sesuai dengan standar.

Bagi para peternak mitra, pemenuhan target produksi dan juga menjaga kualitas dari ayam pedaging adalah salah satu kewajiban yang harus dipenuhi agar kerjasama antara kedua belah pihak tetap terjalin dengan baik dan sama-sama memberikan keuntungan.

Manfaat Implementasi Strategi Kemitraan Bagi Pihak Perusahaan dan Pihak Peternak

Adapun manfaat dari usaha peternakan ayam broiler dengan cara bermitra yakni antara perusahaan inti dan peternak masing-masing

mendapatkan manfaat yang sama seperti simbiosis mutualisme, Manfaat untuk PT. Baling-Baling Bambu dan Peternak mitra antara lain:

1. Manfaat bagi perusahaan

“Banyak mas, haha. Saya jelaskan untuk yang perusahaan dulu ya. Jadi untuk perusahaan, kita bisa mengurangi cost untuk kandang, populasi dari mitra yang bertambah sehingga produksi akan semakin meningkat juga dan hal ini membuat harga di pasaran stabil karena stok selalu kita jaga, terus penyaluran SAPRONAK juga semakin mudah, pokoknya mobilisasi antara perusahaan dan mitra itu mudah mas, dan hasilnya ya kualitas kita tetap terjaga.” (Fathur Rahman, Direktur PT. Baling-Baling Bambu)

- a. Mempercepat pertumbuhan populasi sehingga produksi cepat meningkat.
- b. Mengurangi biaya investasi kandang.

- c. Mempermudah pengaturan stock sehingga kestabilan harga tetap terjaga.
- d. Mempermudah pengaturan sirkulasi *supply* SAPRONAK (sarana produksi peternakan) sehingga kondisi *stock* SAPRONAK di gudang selalu *vivo*.
- e. Mempermudah perusahaan dalam memobilisasi dan mengarahkan peternak sehingga kualitas produksi terjaga.

2. Manfaat bagi peternak

*“Nah, kalau peternak yang bermitra dengan kami tentunya seperti tadi, mudahnya persyaratan bergabung, hanya bermodalkan kandang saja, kemudian kita menyediakan seluruh sarana operasional dan pembaaarannya bisa kredit diakhir saat masa panen, terus juga karena ada perjanjian harga diawal, minimalisir kerugian dari harga ayam yang rendah saat panen kecil, dan jika terdapat kerugian yang disebabkan kejadian *post-mayor*, kerugian kita yang menanggung. Enak kan jadi*

mitra kami, hehe” (Fathur Rahman, Direktur PT. Baling-Baling Bambu).

- a. Peternak memulai usaha budidaya ayam broiler hanya dengan bermodalkan tempat, kandang, dan tenaga kerja.
- b. Mendapatkan kredit sarana produksi peternakan dan bibit dengan mudah tanpa melalui proses yang rumit.
- c. Pembagian hasil yang adil resiko kerugian yang kecil karena harga tidak mengalami fluktuasi yang dikarenakan harga sapronak dan harga panen sudah ditetapkan berdasarkan kesepakatan dengan perusahaan inti.
- d. Kestabilan siklus produksi yang disebabkan oleh kepastian tersedianya sarana produksi dan bibit serta kepastian panen.
- e. Apabila terjadi kerugian besar yang disebabkan oleh kejadian *post-mayor* peternak tidak ikut menanggung kerugian dan semua kerugian di konvensasi oleh perusahaan inti.

Tentunya dengan adanya kemitraan ini banyak mendapat penilaian positif dari para peternak mitra terhadap PT. Baling-Baling

Bambu, hal ini membuat mereka tidak ragu untuk meneruskan kerjasama dalam bentuk mitra pada periode selanjutnya seperti yang disampaikan oleh beberapa mitra seperti berikut,

“Alasan bermitra ya karena sama sama saling menguntungkan, Tetap menjalankan kemitraan dengan PT. Baling-Baling Bambu” (Usman Ali Pemilik Kandang dan Peternak Mitra).

“Insyallah jika tetap sama-sama saling menguntungkan kita akan tetap konsisten dengan kemitraan ini” (Abdurrahman Musli, Pemilik Kandang dan Peternak Mitra).

“Ya, menguntungkan. Karena Keterbukaan dan pelayanan juga bagus. Kerja orang kantornya juga bagus, TS yang mengontrol ke kandang juga konsisten seminggu datang dua kali. Nah itu yang kita perlukan, Karena terbuka, pelayanannya juga baik dan kenyamanan di PT. Baling-

Baling Bambu itu bagus. Itu yang kita cari dalam bermitra ada di PT. Baling-Baling Bambu semua, tidak ada yang disembunyikan” (Multazam, Pemilik dan Peternak Mitra).

Permasalahan dalam Implementasi Strategi Kemitraan

Dalam setiap usaha tentunya akan ditemukan permasalahan baik secara teknis maupun non teknis, demikian pula halnya dengan usaha kemitraan ayam broiler ini. Permasalahan yang terjadi biasanya timbul ketika diadakan evaluasi ataupun dari laporan tim pelayanan teknis yang rutin berkunjung ke para peternak mitra

“Kendala-kendala kita selama ini hampir sangat sedikit sekali sih sebenarnya, rata-rata dimasalah kejujuran peternak, kalau kaitannya dengan peternak, jadi ada peternak yang punya karakter jujur, ada yang kurang jujur, jadi yang kurang jujur itu menyebabkan terjadinya kerugian-kerugian, kurang kejujurnya ini seperti apa?

Antara lain diam-diam menjual sendiri ayam tidak sesuai perjanjian yang harusnya dibayar oleh perusahaan mereka jual diluar, ke broker lain sendiri, sehingga saat perusahaan akan mentotal, total kredit di pinjam oleh si peternak minus, jadi tidak dapat untuk menutupi kredit yang telah di berikan oleh perusahaan, jadi itu salah satu kendala-kendala yang kita hadapi saat dengan peternak dan juga masalah SDM, biasanya peternak kita ini adalah golongan petani dan kebanyakan dengan tingkat pendidikan yang rendah sehingga kami harus mempunyai tenaga teknisi dan waktu yang ekstra untuk membina mereka karna dari sisi pendidikan juga mungkin agak sedikit lambat untuk kita beri pelajaran.” (Fathur Rohman, Direktur PT. Baling-Baling Bambu).

- Permasalahan Teknis
 - a. Kondisi bibit saat tiba di kandang lemah yang diakibatkan oleh

kecerobohan atau kurang perhatian oleh ekspedisi yang mengangkut dari pabrik ke kandang yang menyebabkan performa ayam kurang bagus dan menimbulkan banyak kematian.

- b. Kesiapan petugas kandang dalam penanganan ayam saat kecil sampai dengan panen.
 - c. Faktor disiplin petugas kandang yang kurang sehingga menyebabkan banyak program-program menegerial kandang tidak terakomodir.
- Permasalahan Non-Teknis
 - a. Pencurian pakan, ayam, ataupun peralatan yang dilakukan oleh petugas kandang sendiri.
 - b. Komplain dan pengaduan masyarakat karna limbah yang tidak di manage dengan baik.
 - c. Kerusakan kandang yang diakibatkan oleh bencana alam seperti gempa bumi atau angin puting beliung.

5. PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil dan pembahasan penelitian ini, jadi

dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kemitraan merupakan kerjasama antar perusahaan inti dengan plasma yang menjalin kontrak kerjasama antar dua belah pihak dengan berazaskan konsep kejujuran, dimana peternak cuman menyiapkan kandang, lahan dan syarat-syarat tertentu untuk ikut bergabung dalam kemitraan pada perusahaan PT. Baling-Baling Bambu.
2. Kemitraan atau kerjasama yang dilakukan antara perusahaan inti dan peternak plasma adalah dimana perusahaan memberikan sarana produksi peternakan yang berupa DOC (Day Old Chick), pakan dan obat-obatan dalam bentuk kredit dengan sistem pembayaran yang akan dibayarkan oleh peternak setelah masa panen ayam dan perhitungan akhir.
3. Kerjasama yang dilakukan oleh perusahaan inti dan peternak sebagai plasma adalah kerjasama yang menguntungkan kedua belah pihak yang dapat dilihat dari

kontrak yang disepakati oleh perusahaan dan peternak plasmam dimana ketika terjadi penurunan harga ayam perusahaan akan tetap membayar sesuai dengan harga kontrak yang telah disepakati begitu juga ketika harga ayam lebih mahal dari harga kontrak, perusahaan akan tetap membayar sesuai dengan harga kontrak.

4. Beternak ayam dengan pola kemitraan adalah sebuah sistem yang sangat aman bagi peternak karena pasca panen yang di jamin oleh perusahaan dengan harga yang memadai sehingga selama beternak dengan baik dan jujur akan tetap memperoleh hasil, sehingga beternak dapat dijadikan sebuah usaha yang dapat berkembang dan berkesinambungan.

Saran

1. Kemitraan merupakan kerjasama antar perusahaan inti dengan plasma yang menjalin kontrak kerjasama antar dua belah pihak.
2. Azas kejujuran merupakan konsep dasar dari kemitraan maka perusahaan harus meningkatkan pengawasan ditingkat peternak karena resiko kecurangan banyak terjadi di peternak, baik itu kehilangan pakan, ayam, obat-obatan yang dilakukan oleh anak kandang (pekerja kandang) atau bahkan pemilik kandang itu sendiri.
3. Perusahaan melakukan kontrol melalui pendekatan personal dengan para peternak agar tindakan kecurangan yang dilakukan oleh para peternak tidak terjadi lagi, sehingga antara dua stakeholders ini tetap terjaga hubungan yang saling menguntungkan.
4. Perusahaan memberikan edukasi kepada para peternak mengenai pengelolaan limbah dari produksi ayam pedaging, agar dapat mengurangi pencemaran lingkungan, menambah nilai ekonomi dan tidak mengganggu aktifitas warga sekitar.

Daftar Pustaka

- A. Pearce, John II, Richard B. Robinson, Jr. 2014. *Manajemen strategi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Artikel, <http://Dewamakalah.blogspot.com/2013/03/Bentuk-Bentuk-Kerjasama-Dalam-Bisnis.Html>, Tanggal 02/09/20.
- Arif Yusuf Hamali. 2016. *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan edisi Pertama*. Jakarta: PT. Kharisma Putra Utama.
- Badan Pembinaan Hukum Nasional (BPHN), Simposium Hukum Perdata Nasional, Kerjasama Badan Pembinaan Hukum Nasional (BPHN) – Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada. 02/09/20.
- Boone, Louis E dan Kurtz, David L. 2002. *Pengantar Bisnis. Jilid ke-1*. Terjemahan Anwar Fadriansyah. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Burhani, F, J, Fariyanti, A, Jahroh. 2013. *Analisis Volatilitas Harga Daging Sapi Potong Dan Daging Ayam Broiler Di Indonesia*
- Eddy Yunus. 2016. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Hafsah, Mohammad Jafar. 2000. *Kemitraan Usaha: Konsepsi dan Strategi*, Jakarta: PT. Pustaka Sinar Harapan.
- Karhi Nisjar dan Winardi. 1997. *Manajemen Strategik*. Bandung: CV. Mandar Maju. Hal 45.
- Lala M Kolopaking. 2002. *Kemitraan dalam Pengembangan Usaha Ekonomi Skala Kecil/Gurem*. Makalah Lokakarya Nasional Pengembangan Ekonomi Daerah Melalui Sinergitas Pengembangan Kawasan. Jakarta
- Lofland, J. & Lofland, L. H. (1984). *Analyzing Social Settingd: A Guide to Qualitative Observation and Analysis*. Belmont, Cal: Wads Worth Publishing Company.
- Narver, J.C. dan Stanley F. Slater. 1990. *The Effect of Market Orientattion on Business Provitability*. Journal of Marketing. 36, Januari
- Louis E. Boone, David L. Kurta; Ahli Bahasa, Fadrinsyah Anwar, Harjono Honggomiseno. *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Erlangga, 2002), hal. 21
- M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, (Yogyakarta : Kanisius, 2000) hal. 109
- Mason A. Carpenter dan Wm. Gerard Sanders. 2009. *Strategic Management*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Mohammad Jafar Hafsa. 1999. *Kemitraaan Usaha*. Pustaka Sinar Harapan. Jakarta. hal.4
- Rahardjo Mudjia. 2017. *Studi Kasus Dalam Penelitian Kualitatif: Konsep dan Prosedurnya*. Program Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim. Malang.
- Richardus Eko Indrajit, Richardus Djokopranoto. *Proses Bisnis Outsourcing*, (Jakarta:Gerasindo) Hal. 51-54

- Sekaran, Uma dan Roger Bougie.
2017. *Metode Penelitian untuk Bisnis: Pendekatan Pengembangan-Keahlian*, Edisi 6, Buku 1, Cetakan Kedua, Salemba Empat, Jakarta Selatan 12610
- Sekaran, Uma dan Roger Bougie.
2017. *Metode Penelitian untuk Bisnis: Pendekatan Pengembangan-Keahlian*, Edisi 6, Buku 2, Salemba Empat, Jakarta Selatan 12610.
- Subanar. *Manajemen Usaha Kecil*. (Yogyakarta, BPFE, 1997) hal. 14
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Administratif*. Bandung: PT Alfabeta.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Administratif*. Bandung: PT Alfabeta.
- Sutedi, A. 2016. *Hukum Pajak*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Sumardjo, Jaka Sulaksana, dan Wahyu Aris. 2004. *Teori dan Praktik Kemitraan Agribisnis*, Jakarta: Penebar Swadaya
- The Kian Wie, 1997, *Model-model Finansial untuk Industri Kecil, Ditinjau dari Segi Permintaan*, Kumpulan Makalah Terseleksi, Akatiga, Bandung, hal.80
- Undang - Undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dan Menengah.