

**KARAKTERISTIK DAN POLA KEMITRAAN ANTARA PETANI DENGAN
RUMAH SAYUR DI DESA CIBODAS KECAMATAN LEMBANG KABUPATEN
BANDUNG BARAT**

***CHARACTERISTICS AND PARTNERSHIP PATTERNS BETWEEN FARMERS AND
RUMAH SAYUR IN CIBODAS VILLAGE, LEMBANG SUBDISTRICT, WEST
BANDUNG REGENCY***

**INDAH KARTIKA NURJANAH^{1*}, NUR SYAMSIYAH², ELIANA WULANDARI³,
MUHAMMAD ARIEF BUDIMAN⁴**

Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran

Email: indah21003@mail.unpad.ac.id

ABSTRAK

Sayuran merupakan salah satu komoditas hortikultura yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan memiliki potensi besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Peningkatan permintaan akan sayuran membuka peluang besar bagi para petani dan pelaku usaha agribisnis untuk melakukan produksi sayuran dalam skala besar. Kemitraan sudah menjadi hal umum yang dilakukan antara perusahaan dan petani untuk mengatasi berbagai masalah dan memberikan manfaat bagi satu sama lain dalam usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan karakteristik petani yang bermitra dengan Rumah Sayur, serta menjelaskan pola kemitraan yang dilakukan. Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Lembang, Provinsi Jawa Barat terhadap 15 responden petani mitra yang ditentukan menggunakan metode survei dengan teknik analisis data menggunakan metode analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) Karakteristik petani mitra seluruhnya berjenis kelamin laki-laki, berusia produktif (15 – 64 tahun), sebagian besar pendidikannya tingkat SD, mayoritas menggunakan lahan sewa, rata-rata luas lahan < 0,5 Ha, dan sebagian besar sudah berpengalaman dalam usahatani selama 10 – 20 tahun; 2) Pola kemitraan yang dilaksanakan oleh Rumah Sayur dan petani mitra adalah pola dagang umum dimana pihak Rumah Sayur berperan dalam menerima pasokan dan memasarkan produk dari petani mitra. Sementara itu, pihak petani berperan dalam memenuhi kebutuhan yang diperlukan oleh Rumah Sayur.

Kata Kunci: Karakteristik Petani, Pola Kemitraan, Kemitraan, Sayuran

ABSTRACT

Vegetables are one of the horticultural commodities with high economic value and great potential for improving community welfare. The increasing demand for vegetables creates great opportunity for farmers and agribusiness actors to produce vegetables on a large scale. Partnerships have become a common practice between companies and farmers to address various issues and provide mutual benefits in their business activities. This study aims to describe the characteristics of farmers partnered with Rumah Sayur, as well as to explain the partnership model being implemented. The research was conducted in Lembang Subdistrict, West Java Province, involving 15 partner farmers determined through a survey method. Data were analyzed using descriptive analysis. The results of the study show that: 1) All partner farmers are male, within the productive age range (15–64 years), the majority have elementary-level education, most use leased land, the average land area is less than 0.5 hectares, and most have 10–20 years of farming experience; 2) The partnership model implemented by Rumah Sayur and the partner farmers is a general trade pattern, where Rumah Sayur is responsible for receiving the supply and marketing the products from partner farmers. Meanwhile, the farmers are responsible for fulfilling the product requirements needed by Rumah Sayur.

Keywords: Farmer Characteristics, Partnership Model, Partnership, Vegetables

PENDAHULUAN

Komoditas hortikultura merupakan komoditas yang banyak dibudidayakan di negara-negara berkembang, termasuk Indonesia. Produksi tanaman hortikultura, khususnya sayuran tidak hanya berpengaruh dalam memenuhi kebutuhan pangan di dalam negeri, tetapi juga berperan dalam menghasilkan sumber utama vitamin, serat, serta mineral yang sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh manusia.

Peningkatan permintaan akan sayuran membuka peluang besar bagi para petani dan pelaku usaha agribisnis untuk melakukan produksi sayuran dalam skala besar. Sayangnya, peluang tersebut belum dimanfaatkan secara optimal, sehingga produksi dalam negeri belum sepenuhnya mampu untuk memenuhi peningkatan permintaan sayuran. Berdasarkan data Direktorat Jenderal Hortikultura Kementerian Pertanian (2024), produksi sayuran pada tahun 2023 adalah sekitar 14.607.750 ton, turun 4,34% dibandingkan produksi pada tahun 2022 yang sebesar 15.270.427 ton.

Fluktuasi produksi sayuran ini merupakan fenomena yang kerap terjadi akibat berbagai faktor seperti perubahan iklim, serangan hama dan penyakit, keterbatasan teknologi budidaya, serta

perbedaan musim tanam di berbagai daerah. Fenomena ini berdampak pada ketidakstabilan pasokan di pasar, yang pada akhirnya memengaruhi harga sayur dan pendapatan petani. Menurut Soetriono & Suwandari (2016), petani yang berperan sebagai pelaku perseorangan tidak mempunyai daya untuk memaksimalkan hasil usahatani karena adanya keterbatasan modal, akses teknologi, manajemen, dan pemasaran sehingga perlu dilakukan kemitraan untuk menekan adanya risiko kegagalan.

Kemitraan antara petani sayur dengan *packing house* menjadi salah satu solusi yang dapat diimplementasikan untuk memastikan petani mendapatkan akses ke sarana produksi yang lebih baik, distribusi yang efisien, dan kualitas produk yang terjaga. Pada kemitraan ini, *packing house* berperan sebagai penghubung antara petani dan pasar, membantu proses pengemasan, penyortiran, hingga distribusi sayur ke berbagai daerah di Indonesia.

Menurut Hafsah (2000), Kemitraan usaha adalah kerjasama usaha antara usaha kecil (diantaranya juga nelayan dan petani) dengan usaha menengah/usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling membutuhkan, memperkuat, dan saling menguntungkan.

Salah satu gudang di Kecamatan Lembang yang bermitra dengan para petani adalah Rumah Sayur. Rumah Sayur merupakan gudang atau distributor, berada di Desa Cibodas, Kecamatan Lembang yang menjalin kemitraan dengan petani-petani di Desa Cibodas, Lembang. Kemitraan antara Rumah Sayur dan para petani dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja di daerah sekitar.

Manfaat lain juga dirasakan oleh para petani dimana mereka hanya perlu fokus untuk memaksimalkan hasil produksi di lahannya, tidak lagi pusing memikirkan masalah pemasaran karena apa yang dibudidayakan di lahannya sudah memiliki kontrak harga dengan Rumah Sayur. Sedangkan manfaat bagi Rumah Sayur sendiri adalah tersedianya pasokan yang stabil dan konsisten untuk dikirim ke toko mitra yaitu Toko Total Buah Segar yang berada di Jakarta dan sekitarnya.

Permasalahan yang terjadi pada petani dalam menjalin kemitraan dengan Rumah Sayur yaitu sering terdapat petani yang tidak memenuhi pasokan suatu komoditas. Hal ini menyebabkan Rumah Sayur kesulitan menjaga ketersediaan komoditas secara konsisten karena pasokan dari petani mitra tidak terpenuhi. Selain itu, terdapat pula petani mitra yang

memasok suatu komoditas dengan kualitas yang tidak sesuai dengan spesifikasi perusahaan dimana ini terjadi karena tidak ada pendampingan secara mendalam yang diberikan perusahaan terkait teknis budidaya yang baik.

Untuk menangani hal ini, perlu adanya kesepakatan antara petani dan perusahaan mitra dalam melaksanakan pola kemitraan yang telah disepakati agar mencapai tujuan bersama. Lewat pelaksanaan pola kemitraan ini diharapkan permasalahan yang dihadapi petani dan perusahaan dalam melaksanakan kemitraan dapat teratasi serta lebih memperjelas hubungan serta tanggung jawab masing-masing pihak.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian ini bertempat di Desa Cibodas, Kabupaten Bandung Barat, Kecamatan Lembang. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis deskriptif. Menurut Sugiyono (2015), analisis deskriptif yaitu metode menganalisis data dengan cara menggambarkan atau mendeskripsikan data yang telah didapat sesuai adanya tanpa ada maksud menyimpulkan sesuatu yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

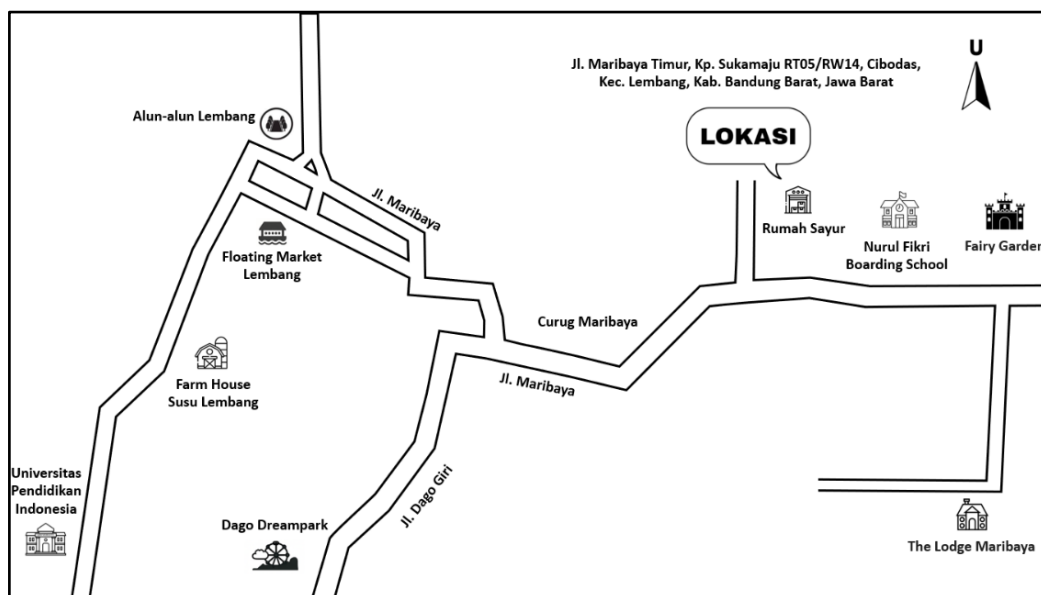
Data yang dikumpulkan pada penelitian ini terdiri dari data primer dan

data sekunder. Data primer diperoleh melalui cara observasi serta wawancara kepada *key informan* yaitu pemilik Rumah Sayur dan 15 responden yaitu petani mitra di Desa Cibodas yang ditentukan melalui metode survei. Sedangkan data sekunder pada penelitian ini yaitu berasal dari Badan Pusat Statistik (BPS), Kementerian Pertanian, jurnal, buku, dan artikel ilmiah terkait topik yang diteliti, literatur kepustakaan, serta data dari sumber lain yang relevan dengan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Rumah Sayur

Rumah Sayur merupakan perusahaan agribisnis yang bergerak dalam bidang pemasaran atau *supplier* sayuran, berperan sebagai perantara antara petani dan *supplier* dengan pasar yang berada di Desa Cibodas, Kecamatan Lembang, Kabupaten Bandung Barat.



Gambar 1. Denah Lokasi Rumah Sayur

Petani memasok hasil panennya ke Rumah Sayur kemudian Rumah Sayur bertanggung jawab untuk menyortir, mengemas, dan mendistribusikan sayurannya ke pasar modern yaitu Toko Total Buah Segar di Jakarta dan sekitarnya. Kemitraan yang dijalin antara Rumah Sayur dengan para petani

memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak, dimana bagi para petani mereka mendapatkan kepastian pasar serta kestabilan harga jual sayuran, sementara Rumah Sayur dapat memperoleh pasokan sayuran secara rutin dan terjamin kualitasnya untuk dipasarkan ke Toko

Total Buah Segar yang ada di Jakarta dan sekitarnya.

Rumah Sayur berdiri pada tahun 2015 di luas lahan sebesar 378 m^2 . Berbentuk badan usaha CV yang berawal dari CV. Lembang Fresh yaitu perusahaan yang juga bergerak di bidang distribusi atau *supplier* sayuran. CV. Lembang Fresh berdiri sejak tahun 2010. Namun, seiring berjalannya waktu, CV. Lembang Fresh mengalami berbagai tantangan hingga akhirnya tidak lagi beroperasi. Kemudian pada tahun 2015, salah satu pendiri CV. Lembang Fresh mendirikan perusahaan baru bernama Rumah Sayur yang hingga saat ini masih beroperasi.

Karakteristik Petani dan Usahatani

Populasi pada penelitian ini terdiri dari petani mitra aktif Rumah Sayur yang berada di Desa Cibodas dengan jumlah yaitu 15 orang. Pengambilan sampel pada penelitian menggunakan metode *saturation sampling*. Responden pada penelitian ini yaitu seluruh anggota populasi yang berjumlah 15 orang. Karakteristik petani dan usahatani pada penelitian ini meliputi jenis kelamin, usia petani, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani, luas lahan, serta status kepemilikan lahan. Secara rinci dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Petani dan Usahatani

No	Karakteristik	Jumlah	
		Orang	Persentase %
1	Jenis Kelamin		
	Laki-laki	15	100
	Perempuan	0	0
2	Usia (tahun)		
	0 – 14	0	0
	15 – 64	15	100
	>64	0	0
3	Pendidikan		
	SD	8	53
	SMP	1	7
	SMA/Sederajat	5	33
	D3/S1	1	7
4	Pengalaman Berusahatani (tahun)		
	< 10	2	13
	10 – 20	10	67
	> 20	3	20
5	Luas Lahan (ha)		
	< 0,5	13	87
	0,51 – 2	2	13
	> 2	0	0
6	Status Kepemilikan Lahan		
	Milik	3	20
	Sewa	7	47
	Garap	3	20
	Milik, Garap	2	13

Berdasarkan Tabel 1. diketahui bahwa petani mitra seluruhnya berjenis kelamin laki-laki. Jenis kelamin berkaitan dengan perbedaan peran, fungsi, serta tanggung jawab. Dalam konteks bermitra, laki-laki memiliki peran yang besar dalam memutuskan pilihan untuk mengikuti kemitraan atau tidak. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Pratama & Chaniago (2017), bahwa pengambilan keputusan oleh perempuan cenderung emosional dan penuh pertimbangan yang kompleks serta memerlukan waktu yang cukup lama, sedangkan pengambilan keputusan oleh laki-laki mengedepankan rasionalitas serta

logika, dan cenderung cepat dalam pengambilan keputusan.

Usia petani pada penelitian ini, seluruhnya ada pada usia produktif (15 – 64 tahun) dengan rata-rata usia diatas 30 tahun, dan hanya beberapa orang yang berusia diatas 50 tahun. Pada usia produktif, umumnya kondisi fisik seseorang masih kuat untuk melakukan aktivitas berat dilapangan, berbeda dengan usia tidak produktif yang ditandai dengan menurunnya kekuatan fisik sehingga seharusnya mengurangi pekerjaan berat di lapangan. Hal ini sesuai dengan penelitian Ali dkk., (2015) yang menyatakan bahwa usia produktif mencerminkan bahwa secara fisik petani masih mampu bekerja di kebun.

Tingkat pendidikan petani tergolong rendah, mayoritas hanya menempuh pendidikan hingga tingkat SD yaitu dengan persentase sebesar 53% atau 8 orang. Tingkat pendidikan akan berpengaruh pada pola pikir seseorang, sikap, dan perilakunya, sehingga semakin tinggi pendidikan maka akan semakin maju pola pikirnya, dan lebih rasional dalam menerima serta memahami inovasi teknologi yang diperolehnya (Ali dkk., 2015; Prawiranegara dkk., 2016). Namun, adakalanya mereka yang berpendidikan lebih tinggi memiliki pola pikir yang lebih

rendah dibanding dengan mereka yang berpendidikan rendah. Hal ini dikarenakan ada faktor lain yang memengaruhi seperti faktor pengalaman, ketekunan, dan kesabaran yang dimiliki oleh seseorang.

Pengalaman berusahatani petani mitra termasuk dalam kategori cukup berpengalaman dengan mayoritas para petani memiliki pengalaman usahatani sayuran selama 10 – 20 tahun, yaitu sebanyak 10 orang (67%). Hal tersebut dikarenakan beberapa petani sudah melakukan kegiatan usahatani sejak kecil untuk membantu orang tuanya. Sehingga pengalaman tersebut yang dijadikan bekal menjalankan usahatani dalam hal budidaya maupun dalam pengambilan keputusan lainnya dalam berusahatani.

Luas lahan petani mitra termasuk dalam kategori berlahan sempit ($\leq 0,5$ Ha), yaitu mayoritas sebanyak 13 orang dengan presentase 87% dari total responden dan hanya 2 orang yang berlahan sedang, artinya tidak ada petani mitra yang mengelola lahan diatas 2 hektar. Secara umum, apabila lahan yang ditanami semakin luas maka akan semakin besar pula hasil produksi lahan tersebut. Tetapi pada kenyataannya, sebagian besar petani mitra rata-rata luas lahannya kurang dari 0,5 hektar.

Status kepemilikan lahan petani mitra mayoritas penyewa sebanyak 7 petani dengan presentase 47% dari total petani. Salsabila (2023), menyatakan bahwa status kepemilikan lahan petani memotivasi dan mendorong petani untuk mencurahkan seluruh usaha pada lahan garapannya serta memilih pada pola penanaman yang berkelanjutan. Lahan milik sendiri memotivasi dan memungkinkan petani untuk lebih leluasa dalam mengambil keputusan pada usahataniannya. Petani yang berstatus sebagai penyewa, pendapatan yang diterimanya disisihkan untuk membayar sewa lahan yang biasanya disewa per tahun. Di samping itu, bagi petani yang berstatus sebagai penggarap, tidak dibebani dengan sewa lahan tetapi biasanya dilakukan bagi hasil atas penjualan hasil budidayanya.

Pola Kemitraan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Rumah Sayur dan petani mitra, pola kemitraan antara Rumah Sayur dengan petani mitra di Desa Cibodas yaitu pola dagang umum. Pada pola dagang umum, pihak Rumah Sayur berperan dalam menerima pasokan dan memasarkan produk dari petani mitra. Sementara itu, pihak petani berperan dalam memenuhi kebutuhan yang diperlukan oleh Rumah Sayur. Hubungan kemitraan antara Rumah Sayur dan petani mitra hanya berfokus pada transaksi jual beli tanpa adanya pendampingan khusus, kontrak kerja sama, maupun bantuan permodalan dari perusahaan mitra. Hak dan kewajiban kemitraan disajikan dalam Tabel 2. berikut.

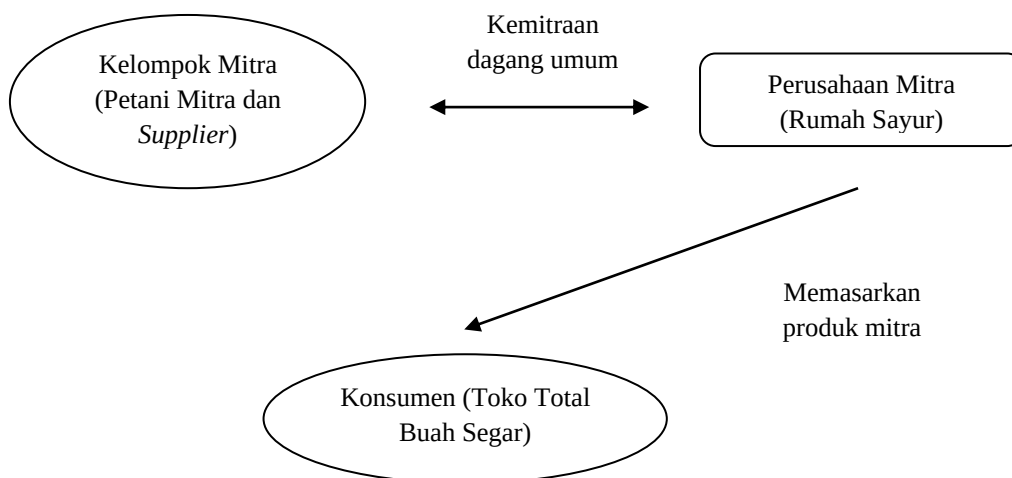
Tabel 2. Hak dan Kewajiban Kemitraan

Pelaku Kemitraan	Hak	Kewajiban
Rumah Sayur	1. Mendapatkan pasokan sayuran yang kontinyu dan berkualitas sesuai dengan spesifikasi perusahaan 2. Menentukan harga sayuran dengan petani	1. Menerima hasil panen dari petani mitra 2. Memasarkan hasil panen petani mitra
Petani Mitra	1. Mendapatkan harga jual yang sesuai 2. Mendapatkan kepastian pasar	1. Mengirimkan hasil panen yang sesuai dengan kebutuhan dan spesifikasi Rumah Sayur

Berdasarkan Tabel 2, kemitraan antara Rumah Sayur dengan petani mitra sudah berjalan dengan baik. Hal ini dibuktikan dengan hak dan kewajiban yang sudah dilaksanakan oleh masing-masing pihak. Rumah Sayur sebagai perusahaan mitra bertanggung jawab dalam menyerap hasil panen petani mitra serta memasarkannya, dengan catatan komoditas yang diterima adalah komoditas yang diperlukan oleh Rumah Sayur serta yang sesuai dengan spesifikasi yang ditetapkan oleh Rumah Sayur. Oleh karena itu, petani memiliki tanggung jawab untuk mengirimkan hasil panen kepada Rumah Sayur yang sesuai dengan kebutuhan dan spesifikasi Rumah Sayur. Dengan demikian, Rumah Sayur akan mendapat jaminan pasokan sayuran yang kontinu dan berkualitas untuk memenuhi

kebutuhan pasarnya sehingga terjalin keberlanjutan dalam bisnisnya. Di samping itu, petani mitra akan memperoleh jaminan pasar atas hasil budidayanya dengan harga jual yang sesuai.

Dari pemaparan tersebut, diperoleh pola kemitraan antara Rumah Sayur dengan petani mitra merupakan pola dagang umum. Pola dagang umum adalah hubungan usaha dalam pemasaran hasil produksi dimana perusahaan mitra bertanggung jawab dalam memasarkan hasil produksi kelompok mitra dan kelompok mitra memasok kebutuhan yang dibutuhkan perusahaan mitra sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati (Nuraeni dkk. (2022)). Secara sederhana, hubungan kemitraan kerja sama dagang umum antara Rumah Sayur dengan petani mitra dapat dilihat pada Gambar 2. berikut.



Gambar 2. Pola Kemitraan Rumah Sayur dengan Petani Mitra

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Karakteristik petani mitra Rumah Sayur seluruhnya berjenis kelamin laki-laki dan berusia produktif yaitu 15 – 64 tahun dengan sebagian besar pendidikannya tergolong rendah yaitu SD. Mayoritas petani mitra menggunakan lahan sewa dengan rata-rata luas lahan < 0,5 Ha yang tergolong berlahan sempit. Petani mitra juga sebagian besar sudah berpengalaman dalam usahatani selama 10 – 20 tahun. Hal tersebut menunjukkan bahwa karakteristik petaninya sendiri meskipun sebagian besar memiliki tingkat pendidikan yang rendah tetapi petani mitra telah banyak memiliki pengalaman dalam hal usahatani dan kemitraan yang menyebabkan petani dapat menilai antara kemitraan yang layak untuk diikuti dan yang tidak

Rumah Sayur menerapkan pola kemitraan dagang umum dengan petani mitranya. Perusahaan memberikan jaminan pasar yaitu membeli hasil panen petani dengan harga yang sudah disepakati. Petani mitra bertanggung jawab untuk memasok komoditas yang diminta oleh Rumah Sayur sesuai dengan standar yang sudah disepakati.

Saran

Petani dan perusahaan mitra diharapkan dapat mematuhi setiap hak dan kewajiban masing-masing pihak. Selain itu, perusahaan perlu mulai memikirkan untuk memperluas target pasar dengan menjalin kerja sama ke berbagai supermarket di wilayah yang lebih luas. Tujuannya adalah untuk menyerap produksi petani karena banyak dari petani mitra juga menginginkan order yang lebih banyak dari biasanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, J., Delis, A., & Hodijah, S. (2015). Analisis Produksi dan Pendapatan Petani Karet di Kabupaten Bungo. *Jurnal Perspektif Pembiayaan Dan Pembangunan Daerah*, 2(4), 201–208.
- Direktorat Jenderal Hortikultura Kementerian Pertanian. (2024). *Angka Tetap Hortikultura Tahun 2023*.
- Hafsah, M. J. (2000). *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi*. PT. Pustaka Sinar Harapan.
- Nuraeni, Rasyid, R., Ilsa, M., & Afdalia, N. (2022). Analisis Tingkat Kepuasan Petani Padi Beras Merah (Oriza Nivara) Terhadap Pola Kemitraan Di Kabupaten Bulukumba. *SEIKO : Journal of Management & Business*, 4(3), 615–626.
- Pratama, D. F., & Chaniago, H. (2017). Pengaruh Gender Terhadap Pengambilan Keputusan di Lingkungan Kerja. *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi*, 3(3), 57–68.

- Prawiranegara, D., Sumardjo, Lubis, D. P., & Harijati, S. (2016). *Penguatan Peran Kelembagaan Petani dalam Peningkatan Kapabilitas Petani Mengelola Inovasi Berbasis Teknologi Informasi*. Institut Pertanian Bogor.
- Salsabila, E. P., Karyani, T., Trimo, L., Rachmawati, E., & Djuwendah, E. (2023). Korelasi Persepsi dan Minat Petani Sayuran dalam Menggunakan Financial Technology di Kecamatan Pasirwangi, Kabupaten Garut. *Jurnal Agristan*, 5(2), 345–367.
- Soetriono, & Suwandari, A. (2016). *Pengantar Ilmu Pertanian: Agraris Agribisnis Industri*. Intimedia.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.