

BAB II

TIN JAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Kemitraan

Kemitraan merupakan upaya yang melibatkan berbagai sektor, kelompok masyarakat, lembaga pemerintah maupun bukan pemerintah, untuk bekerjasama dalam mencapai tujuan bersama berdasarkan kesepakatan prinsip dan peran masing-masing, dengan demikian untuk membangun kemitraan harus memenuhi beberapa persyaratan yaitu persamaan perhatian, saling percaya dan saling menghormati, harus saling menyadari pentingnya kemitraan, harus ada kesepakatan visi, misi, tujuan dan nilai yang sama, harus berpijak pada landasan yang sama, kesediaan untuk berkorban. Menurut Notoatmodjo (2003), kemitraan adalah suatu kerjasama formal antara individu-individu, kelompok-kelompok atau organisasi-organisasi untuk mencapai suatu tugas atau tujuan tertentu.

Menurut Linton (2000), kemitraan adalah suatu sikap menjalankan bisnis yang diberi ciri dengan hubungan jangka panjang, suatu kerjasama bertingkat tinggi, saling percaya, dimana pemasok dan pelanggan berniaga satu sama lain untuk mencapai tujuan bisnis bersama. Sedangkan menurut Hafsah (2000), kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan. Dari penjelasan tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa kemitraan adalah

suatu bentuk kerjasama yang dilakukan antara satu individu dengan individu lainnya yang mempunyai tujuan tertentu.

B. Tujuan Kemitraan

Tujuan kemitraan adalah untuk meningkatkan pemberdayaan usaha kecil dibidang manajemen, produk, pemasaran, dan teknis, disamping agar bisa mandiri demi kelangsungan usahanya sehingga dapat melepaskan diri dari sifat ketergantungan (Tohar, 2010).

Hafsah (2000) menyebutkan tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan kemitraan sebagai berikut:

- a. Meningkatkan keuntungan usaha kecil dan masyarakat
- b. Meningkatkan perolehan nilai tambah bagi pelaku kemitraan.
- c. Meningkatkan pemerataan dan pemberdayaan masyarakat dan usaha kecil
- d. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi pedesaan, wilayah dan nasional.
- e. Memperluas kesempatan kerja.
- f. Meningkatkan ketahanan ekonomi nasional.

C. Hubungan Kemitraan

Hubungan kemitraan merupakan bentuk kerjasama antara dua orang atau lebih atau lembaga untuk berbagi biaya, resiko dan manfaat dengan cara menggabungkan kompetensinya masing-masing. Sebagai pengembangan dari hubungan kemitraan perlu dipegang dan diusahakan sebagai berikut: (Indrajit dkk, 2010).

a. Mempunyai tujuan yang sama (*common goal*)

Tujuan dari semua perusahaan sebutulnya sama, yaitu dapat hidup dan berkembang, untuk itu harus terus menerus menghasilkan barang/jasa yang bermutu dengan harga yang layak sehingga laku terjual di pasaran dengan imbalan keuntungan yang sama. Kesalahan yang sering terjadi keuntungan merupakan tujuan utama perusahaan.

b. Saling menguntungkan (*mutual benefit*)

Setiap pihak harus saling menghasilkan sesuatu yang saling menguntungkan kedua belah pihak. Terjadinya kegagalan dalam mitra dikarenakan tidak bolehnya menguntungkan satu pihak saja dan merugikan pihak lain. Saling menguntungkan adalah motivasi yang sangat kuat. Oleh karna itu, tidak ada satu pihakpun yang boleh merasa berada di atas pihak lain dan semua harus merasa dan diperlakukan sejajar.

c. Saling mempercayai (*mutual trust*)

★ Saling percaya disini termasuk dalam perhitungan biaya produksi dan harga barang/jasa yang dihasilkan. Saling percaya juga tidak hanya pada kejujuran dan itikad baik masing-masing, tetapi juga pada kapasitas masing-masing, tetapi juga pada kapabilitas masing - masing untuk memenuhi perjanjian dan kesepakatan bersama, misalnya dalam ketepatan waktu pembayaran, waktu penyerahan, dan mutu barang. Motivasi utama dalam membangun kemitraan adalah yang saling percaya untuk membangun kemitraan yang berjangka panjang harus membangun kepercayaan tersebut.

d. Bersifat terbuka (*transparent*)

Bersifat terbuka itu memang dalam batasan-batasan tertentu yang cukup luas pula, data dari kedua belah pihak dapat dilihat oleh pihak lain. Termasuk disini ialah data perhitungan harga dan sejenisnya tentu saja kedua belah pihak terikat secara legal maupun moral untuk merahasiakan teransparansi dapat meningkatkan saling percaya dan sebaliknya pula saling percaya memerlukan saling keterbukaan.

D. Jenis-jenis Kemitraan

Dari hubungan kemitraan tersebut dilakukan dengan melalui pola-pola yang sesuai sifat atau kondisi dan tujuan usaha yang dimitrakan. Beberapa jenis pola kemitraan yang banyak dilaksanakan, dapat dijelaskan sebagai berikut (Hafsah, 2000):

a. Pola inti Plasma

Pola inti plasma merupakan pola hubungan kemitraan antara kelompok mitra usaha sebagai plasma dengan perusahaan inti yang bermitra. Salah satu kemitraan ini adalah pola perusahaan inti rakyat, dimana perusahaan inti menyediakan seperti lahan, sarana produksi, bimbingan teknis, manajemen, penampung, pengelola dan memasarkan hasil produksi, disamping itu inti tetap memproduksi kebutuhan perusahaan. Sedangkan mitra usaha sebagai plasma memenuhi kebutuhan perusahaan sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati.

b. Pola Subkontrak

Pola subkontrak merupakan pola hubungan kemitraan antara perusahaan mitra usaha dengan kelompok mitra usaha yang memproduksi kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan sebagai bagian dari komponen produksinya. Bentuk kemitraan ini telah banyak diterapkan dalam kemitraan yang dilaksanakan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah dan besar. Kemitraan pola subkontrak ini mempunyai keuntungan yang dapat mendorong terciptanya alih teknologi, modal, dan keterampilan serta menjamin pemasaran produk kelompok mitra usaha.

c. Pola Dagang Umum

Pola dagang umum merupakan pola hubungan kemitraan mitra usaha yang memasarkan hasil dengan kelompok usaha yang menyuplai kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan. Untuk memenuhi atau menyuplai kebutuhannya sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh perusahaan mitra usaha. Keuntungan dari pola ini adalah adanya jaminan harga atas produk yang dihasilkan dan kualitas sesuai dengan yang telah ditentukan atau disepakati. Namun demikian kelemahan dari pola ini adalah memerlukan permodalan yang kuat sebagai modal kerja dalam menjalankan usahanya baik oleh kelompok mitra usaha maupun perusahaan mitra usaha.

d. Pola Keagenan

Pola keagenan merupakan salah satu bentuk hubungan kemitraan dimana usaha kecil diberikan hak khusus untuk memasarkan barang dan

jasa dari usaha menengah atas usaha besar sebagai mitranya. Keuntungan yang diperoleh dari hubungan kemitraan pola keagenan dapat berbentuk komisi yang diusahakan oleh usaha besar atau menengah. Kelebihan dari pola keagenan ini antara lain bahwa agen dapat merupakan tulang punggung dari ujung tombak pemasaran usaha besar atau menengah.

e. Warlaba

Warlaba merupakan pola hubungan kemitraan antara kelompok mitra usaha dengan perusahaan mitra usaha yang memberikan hak lisensi, merek dagang seluran distribusi perusahaannya kepada kelompok mitra usaha sebagai penerima warlaba yang disertai dengan bantuan bimbingan manajemen. Kelebihan dari warlaba ini adalah bahwa perusahaan pewarlaba dan perusahaan terwaralaba sama-sama mendapatkan keunggulan sesuai dengan hak dan kewajibannya. Keuntungan tersebut dapat berupa : adanya alternatif sumber dana, penghematan modal, efisiensi. Sedangkan kelemahannya adalah bila salah satu pihak ingkar dalam menepati kesepakatan yang telah ditetapkan sehingga terjadi perselisihan.

E. Karakteristik Cabai

Cabai merupakan tanaman yang berasal dari bagian tropis dan subtropis Benua Amerika, khususnya Kolombia, Amerika Selatan. Tanaman cabai termasuk famili *Solanaceae*, genus *Capsicum*. *Capsicum annum* L. Merupakan salah satu spesies dari 20-30 spesies dalam genus yang sama. Spesies ini paling banyak dibudidayakan dan penting secara ekonomi.

Berdasarkan karakter buahnya, spesies *Capsicum Annuum* digolongkan dalam empat tipe, yaitu cabai besar, cabai kriting, cabai rawit (hijau), dan paprika (Syukur, 2013).

Klasifikasi tanaman cabai menurut Nawangsih (2003) adalah:

Kingdom	: Plantae
Divisi	: Spermatophyta
Subdivisi	: Angiospermae
Kelas	: Dicotyledonae
Sub kelas	: Sympetalae
Ordo	: Tubiflorae
Famili	: Solanaceae
Genus	: <i>Capsicum</i>
Spesies	: <i>Capsicum annuum</i> L.

Cabai memiliki batang yang dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu batang utama dan percabangan (batang sekunder). Batang utama berwarna coklat hijau dengan panjang antara 20-28 cm. Percabangan berwarna hijau dengan panjang antara 5-7 cm. Daun tanaman ini terdiri dari alas tangkai, tulang dan helaian daun. Panjang tangkai daun 2-5 cm, berwarna hijau tua. Helaian daun bagian bawah berwarna hijau terang, sedangkan permukaan atasnya berwarna hijau tua. Daun memiliki panjang 10-15 cm, lebar 4-5 cm. Bagian ujung dan pangkal daun meruncing dengan tepi rata. Seperti tanaman yang lainnya, tanaman cabai mempunyai bagian-bagian tanaman seperti akar, batang, daun, bunga, buah dan biji. (Nawangsih, 2003).

1. Akar

Menurut Harpenas (2010), cabai adalah tanaman semusim yang berbentuk perdu dengan perakaran akar tunggang. Sistem perakaran tanaman cabai agak menyebar, panjangnya berkisar 25-35 cm. Akar ini berfungsi antara lain menyerap air dan zat makanan dari dalam tanah, serta menguatkan berdirinya batang tanaman.

2. Batang

Batang utama cabai menurut Hewindati (2006), tegak dan pangkalnya berkayu dengan panjang 20-28 cm dengan diameter 1,5 - 2,5 cm. Batang percabangan berwarna hijau dengan panjang mencapai 5-7 cm, diameter batang percabangan mencapai 0,5 - 1 cm. Percabangan bersifat dikotomi atau menggarpu, tumbuhnya cabang beraturan secara 7 berkesinambungan.

3. Daun

Daun cabai menurut Dermawan (2010), berbentuk hati, lonjong, atau agak bulat telur dengan posisi berselang-seling. Sedangkan menurut Hewindati (2006), daun cabai berbentuk memanjang oval dengan ujung meruncing atau diistilahkan dengan *oblongus acutus*, tulang daun berbentuk menyirip dilengkapi urat daun. Bagian permukaan daun bagian atas berwarna hijau tua, sedangkan bagian permukaan bawah berwarna hijau muda atau hijau terang.

4. Bunga

Menurut Hendiwati (2006), bunga tanaman cabai berbentuk terompet kecil, umumnya bunga cabai berwarna putih, tetapi ada juga yang berwarna

ungu. Cabai berbunga sempurna dengan benang sari yang lepas tidak berlekatan. Disebut berbunga sempurna karena terdiri atas tangkai bunga, dasar bunga, kelopak bunga, mahkota bunga, alat kelamin jantan dan alat kelamin betina. Bunga cabai disebut juga berkelamin dua atau *hermaphrodite* karena alat kelamin jantan dan betina dalam satu bunga.

5. Buah dan Biji

Buah cabai menurut Anonim (2010), buahnya berbentuk kerucut memanjang, lurus atau bengkok, meruncing pada bagian ujungnya, menggantung, permukaan licin mengkilap, diameter 1-2 cm, panjang 4-17 cm, bertangkai pendek, rasanya pedas. Buah muda berwarna hijau tua, setelah masak menjadi merah cerah. Sedangkan untuk bijinya yang masih muda berwarna kuning, setelah tua menjadi coklat, berbentuk pipih.

F. Konsep Produktifitas

Nurmala (2012) produktifitas adalah kemampuan tanah untuk menghasilkan produksi tanaman tertentu dalam keadaan pengolahan tanah tertentu. Produktifitas merupakan perwujudan dari keseluruhan faktor-faktor (tanah dan *non* tanah) yang berpengaruh terhadap hasil tanaman yang lebih berdasarkan pada perimbangan ekonomi. Menurut Sedarmayanti (2009), produktivitas mengandung arti sebagai perbandingan antara hasil yang dicapai (*output*) dengan keberhasilan sumberdaya yang digunakan (*input*). Dengan kata lain bahwa produktivitas memiliki dua dimensi. Dimensi pertama adalah efektifitas yang mengarah pada pencapaian target berkaitan dengan kualitas, kuantitas dan waktu. Yang kedua yaitu berkaitan dengan efisiensi yang

berkaitan dengan upaya membandingkan input dengan realisasi penggunaan atau bagaimana pekerjaan tersebut dilaksanakan. Produktifitas dalam usahatani dibagi menjadi tiga, yaitu produktivitas lahan, produktivitas tenaga kerja dan produktivitas modal dengan rumus sebagai berikut (Sedarmayanti, 2009):

1. Produktifitas lahan:

$$\text{Produktifitas} = \frac{\text{Produksi}}{\text{Luas lahan}}$$

2. Produktifitas tenaga kerja:

$$\text{Produktifitas} = \frac{\text{Produksi}}{\text{Jumlah tenaga kerja}}$$

3. Produktifitas modal :

$$\text{Produktifitas} = \frac{\text{Produksi}}{\text{Total modal}}$$

Keterangan:

- Produksi : Jumlah total produksi satu periode tanaman (Kwintal)
Luas lahan : Jumlah luas lahan (hektar)
Tenaga kerja : Jumlah tenaga kerja yang dikeluarkan (HKO)
Modal : Jumlah uang yang dikeluarkan dalam sekali periode tanam (Rp)

G. Analisis Biaya Usahatani

Suratiyah (2006) menyatakan biaya dan keuntungan dipengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor internal, eksternal dan faktor manajemen. Faktor internal maupun eksternal akan bersama-sama mempengaruhi biaya dan keuntungan. Faktor internal meliputi umur petani, tingkat pendidikan dan pengetahuan, jumlah tenaga kerja keluarga, luas lahan dan modal. Faktor

eksternal terdiri dari input yang terdiri atas ketersediaan dan harga. Faktor manajemen berkaitan dengan pengambilan keputusan dengan berbagai pertimbangan ekonomis sehingga diperoleh hasil yang memberikan keuntungan yang maksimal.

Keseruhan biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam satu kali masa tanam terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan oleh petani yang tidak tergantung oleh besarnya output yang dihasilkan. Kedua biaya tersebut jika dijumlahkan akan menghasilkan biaya total. Data ini diperoleh dari biaya yang dikeluarkan oleh petani setiap tahun menurut umur tanaman meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Dengan Rumus (Soekartawi, 2002).

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC : Biaya total (Rp/luas garapan/musim)

TFC : Biaya tetap (Biaya investasi, penyusutan alat pertanian, dan tenaga kerja Rp/luas garapan/musim)

TVC : Biaya variabel (Biaya Pupuk, herbisida, tenaga kerja dalam Rp/luas garapan/musim)

H. Konsep Penerimaan (*Revenue*)

Menurut Soekartawi (2002), penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual dan biasanya produksi berhubungan negatif dengan harga, artinya harga akan turun ketika produksi berlebihan. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut:

$$TR = Q \times P$$

dimana :

TR = *Total Revenue*

Q = *Quantity*

P = *Price*

Besarnya penerimaan hasil usaha tergantung dari jumlah barang yang dapat dihasilkan dan harga jual diperoleh. Tinggi rendahnya harga di pasaran tidaklah selalu dapat dikuasai atau ditentukan oleh pengusaha itu sendiri. Akan tetapi biaya produksi (*cost*) sedikit banyak dapat diatur sendiri. Seluruh jumlah keuntungan yang diterima oleh perusahaan dari menjual barang yang diproduksinya dinamakan hasil penjualan total yaitu dari perkalian *total revenue*.” (Nurdin, 2010).

I. Konsep Keuntungan Usahatani

Soekartawi (2002) mendefinisikan keuntungan sebagai selisih penerimaan dan semua biaya. Setiap kegiatan usahatani bertujuan agar mencapai produksi dalam bidang pertanian dan pada akhirnya produksi tersebut akan dinilai dengan uang yang diperhitungkan dari nilai produksi setelah dikurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan selama masa produksi.

Tujuan usahatani adalah meningkatkan produksi dan keuntungan petani. Keuntungan merupakan pengurangan dari penerimaan dengan biaya total. Keuntungan usahatani adalah selisih antara pendapatan kotor (*output*) dan biaya produksi (*input*) yang dihitung dalam per bulan, per tahun, per musim tanam. Keuntungan keluarga yaitu keuntungan yang diperoleh dari kegiatan usahatani

ditambah dengan keuntungan yang berasal dari kegiatan diluar usahatani, seperti berdagang, mengojek, dan lain-lain (Astuti, 2010).

Keuntungan merupakan selisih penerimaan dengan semua biaya produksi. keuntungan meliputi keuntungan kotor (penerimaan total) dan keuntungan bersih. keuntungan kotor adalah nilai produksi komoditas pertanian secara keseluruhan sebelum dikurangi biaya produksi (Rahim dan Hastuti 2007).

Keuntungan dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots(2)$$

$$\pi = Y \cdot P_y - \{(\sum X_i \cdot P_{xi}) - BTT\} \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan :

π = keuntungan (Rp)

TR = total penerimaan (Rp)

TC = total biaya (Rp)

Y = jumlah produksi (Kg)

P_y = harga satuan produksi (Rp)

X = faktor produksi (satuan)

P_x = harga faktor produksi (Rp/satuan)

N = banyaknya input yang dipakai

BTT = biaya tetap total (Rp)

J. Hasil Penelitian Terdahulu

Prihatomo (2007) dalam penelitiannya tentang “*Studi Komparatif Usahatani Padi Pola Kemitraan PT. Pusri Palembang Dengan Pola Non Kemitraan Di Kecamatan Maos*” mengatakan bahwa titik impas usahatani padi anggota kemitraan lebih rendah dibandingkan usahatani padi bukan anggota kemitraan. Hal ini karena produktivitas petani padi anggota kemitraan lebih tinggi sehingga keuntungan yang diterima juga lebih tinggi. Semakin rendah titik impas berarti semakin mudah usahatani tersebut mencapai keuntungan bersih. Usahatani padi anggota kemitraan mempunyai titik impas yang lebih rendah dibandingkan usahatani bukan anggota kemitraan. Hal ini berarti bahwa usahatani anggota kemitraan mempunyai kemampuan untuk memperoleh keuntungan bersih lebih tinggi dibandingkan usahatani padi bukan anggota kemitraan.

Rizieq dkk. (2017) dalam penelitiannya yang berjudul “*The Analysis Of The Development Strategy Of Chilli Pepper (Capsicum Frutescens L.) For The Improvement Of The Economy Of Farmers 'Society In Sub District Of Sungai Kakap Kubu Raya District*” mengatakan bahwa faktor internal dan eksternal untuk pertanian cabai di desa Kalimas Sungai Kakap Distrik adalah; untuk faktor internal yang menjadi kekuatan utama adalah faktor kemudahan pemasaran produksi, sedangkan kelemahan utama adalah faktor modal pertanian. Pada faktor eksternal itu menjadi peluang utama adalah faktor permintaan cabai, sedangkan ancaman utama adalah faktor penyerang organisme pengganggu tanaman.

Morea (2017) dalam penelitiannya yang berjudul “*Financial Sustainability Of a Public-Private Partnership For An Agricultural Development Project in Sub-Saharan Africa*” mengatakan bahwa proyek dari kemitraan terbukti menjanjikan dari segi finansial, merupakan cara yang layak dan menguntungkan dari input yang tersedia melalui keterlibatan mitra publik dan swasta secara alami berkomitmen dalam lingkungan yang berintegritas.

Rochdiani (2007) dalam penelitiannya yang berjudul “*Pola Kemitraan Antara Petani Padi Dengan PT. E-Farm Bisnis Indonesia Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Padi*” menyebutkan bahwa kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan serta adanya kepatuhan diantara yang bermitra dalam menjalankan etika bisnis. Adapun beberapa pola kemitraan yaitu inti plasma, subkontrak, dagang umum, keagenan dan waralaba (Hafsah, 2000). Mekanisme kemitraan yang dilakukan akan membentuk suatu pola yang dapat sama dengan pola kemitraan yang sudah ada atau yang berbeda dengan pola kemitraan yang sudah berkembang secara umum. Permasalahan yang sering terjadi pada petani dalam melaksanakan kemitraan usaha pertanian adalah ketidakseimbangan pelaksanaan pola kemitraan yang dilakukan dengan tingkat keuntungan ekonomi yang diperoleh, sehingga manfaat kemitraan usaha pertanian tidak seperti yang diharapkan. Untuk mengatasi hal ini, diperlukan adanya kesediaan petani dan perusahaan mitra untuk melaksanakan pola kemitraan dan suatu mekanisme kemitraan yang telah disepakati bersama.

Yulianjaya dan Kliwon (2016) dalam penelitiannya yang berjudul “*Pola Kemitraan Petani Cabai Dengan Juragan Luar Desa, Studi Kasus Kemitraan di Desa Kucur; Kecamatan Dau, Kabupaten Malang*” mengatakan bahwa komoditas cabai banyak dibudidayakan oleh petani yang berada di pedesaan, khususnya di pulau Jawa. Salah satu karakteristik petani pedesaan adalah penguasaan lahan yang sempit. Soekartawi (2002) menyatakan bahwa salah satu ciri petani berlahan sempit adalah petani yang memiliki kekurangan modal dan tabungan terbatas. Hal ini selaras dengan pernyataan Hafsah (2000) yang menyatakan bahwa permasalahan internal yang dihadapi usaha dengan skala kecil salah satunya menyangkut tentang kurangnya permodalan. Ada beberapa alternatif pemecahan masalah bagi petani, terutama untuk masalah kurangnya permodalan petani. Alternatif tersebut adalah melalui kemitraan dengan lembaga keuangan formal atau bermitra dengan lembaga keuangan *non* formal. Setiap lembaga menawarkan poin-poin kemudahan dan keuntungan kepada petani. Setiap lembaga memiliki kultur dan aturan masing-masing. Petani pada akhirnya harus memilih sesuai yang diyakininya memberikan dampak dan manfaat terbaik bagi usahanya.

Masitha dkk. (2016) dalam penelitiannya yang berjudul “*Studi Komparatif Petani Bermitra Dan Tidak Bermitra Pada Usahatani Cabai Merah Di Desa Wonosari Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember*” mengatakan bahwa Salah satu strategi yang dapat meningkatkan daya saing cabai merah adalah melalui kemitraan usahatani cabai merah. Kemitraan diterjemahkan sebagai pasangan atau persekutuan. Melalui kemitraan antara perusahaan

dengan petani diharapkan dapat meningkatkan produktivitas, meningkatkan pangsa pasar, meningkatkan keuntungan, sama-sama menanggung resiko, menjamin pasokan bahan baku, dan menjamin distribusi pemasaran. Informasi dan kepastian pasar melalui kemitraan antara petani dengan perusahaan sangat penting untuk memperoleh kepastian harga, kualitas dan kuantitas produk yang diinginkan oleh perusahaan. Pentingnya aspek kemitraan usaha sudah sejak lama disadari oleh pemerintah.

Faktor-faktor yang mendasari petani bermitra adalah penanggung resiko, jaminan modal, jaminan kepastian pasar, ketersediaan pupuk, bimbingan teknis budidaya, bimbingan teknis pascapanen, keterlibatan pemerintah, anjuran penanaman varietas tertentu, keterbukaan pihak pengusaha. Sedangkan faktor-faktor yang mendasari petani tidak bermitra adalah keterbukaan pihak pengusaha, anjuran penanaman varietas tertentu, keterlibatan pemerintah, ketersediaan pupuk, bimbingan teknis pasca panen, bimbingan teknis budidaya, jaminan modal, penanggung resiko, dan jaminan kepastian pasar.