

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian kemitraan

Definisi dan kebijaksanaan kemitraan usaha resmi telah diatur dalam Undang-Undang Nomor. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, yang kemudian dijabarkan dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 1997 tentang kemitraan. Menurut Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995, tentang Kemitraan adalah kerjasama usaha kecil dengan usaha menengah atau dengan usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memerhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan serta dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

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. Kemitraan juga merupakan usaha alternatif yang dapat menjadi jalan keluar dalam mengeliminasi kesenjangan antara usaha kecil dan menengah dengan usaha besar.

Menurut Eaton dan Shepherd (2001), adanya kemitraan (*contract farming*) dapat memberikan berbagai manfaat bagi pihak-pihak yang terlibat khususnya bagi petani/peternak, yaitu mendapatkan layanan konsultasi dalam cara produksi, mendapatkan dana untuk permodalan, mendapatkan teknologi

baru sehingga petani mendapatkan pengetahuan baru, serta dapat meminimalisasi risiko harga dan sebagai penunjang untuk pembukaan pasar baru. Selain itu, petani yang mengikuti kemitraan pada umumnya akan memiliki tingkat keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan petani mandiri yang tidak mengikuti kemitraan (Bolwig *et al*, 2009; Miyata *et al*, 2009; Saigenji, 2010). Namun, dapat juga memberikan hasil sebaliknya, yaitu petani nonmitra lebih tinggi tingkat keuntungannya dibandingkan petani mitra (Sari 2012; Yunus, 2009).

Pelaksanaan kemitraan secara sehat dengan usaha kecil memerlukan upaya khusus, misalnya pembinaan yang tidak hanya terbatas pada pembinaan finansial dan teknis tetapi termasuk manajemen. Berkembangnya kemitraan usaha merupakan indikasi dari sudah mulai berbuahnya strategi usaha agar setiap pihak yang bersaing dapat menang dalam setiap sasarnya. Kemitraan usaha perkebunan diharapkan mampu mensinergiskan kekuatan para pelaku utama usaha kemitraan (petani dan perusahaan) serta beberapa unsur penunjang lainnya seperti pemerintah, lembaga keuangan nasional, lembaga swadaya masyarakat, lembaga penelitian, dan perguruan tinggi (Fadjar, 2006).

Membuat organisasi kemitraan membutuhkan sebuah pengorganisasian mendalam tentang keyakinan kita tentang apa itu berarti bekerja sama. Asumsi yang menantang adalah bahan utama proses kreatif, dan proses kemitraan sebenarnya adalah proses kreatif, sebuah tantangan kreatif untuk menarik semua sumber daya kami seiring dengan fundamental kita sendiri dan orang lain. (Eisler *et al*, 2001).

B. Konsep Kemitraan Agribisnis

1. Konsep Formal Kemitraan

Konsep formal kemitraan sebenarnya telah tercantum dalam Undang-undang nomor 9 tahun 1995 yang berbunyi, “kerja sama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau dengan usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan yang berkelanjutan oleh usaha menengah atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan”. Konsep tersebut diperjelas pada Peraturan Pemerintah nomor 44 tahun 1997 yang menerangkan bahwa bentuk kemitraan yang ideal adalah yang saling memperkuat, saling menguntungkan, dan saling menghidupi. Tujuan kemitraan adalah untuk meningkatkan pendapatan, kesinambungan usaha, meningkatkan kualitas sumberdaya kelompok mitra, peningkatan skala usaha, serta menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kelompok usaha mandiri.

Dalam pembangunan ekonomi, pola kemitraan merupakan perwujudan cita-cita untuk melaksanakan sistem perekonomian gotong royong yang dibentuk antara mitra yang kuat dari segi dan permodalan, pasar, dan kemampuan teknologinya bersama petani golongan lemah serta miskin yang tidak berpengalaman. Tujuannya adalah untuk meningkatkan produktivitas dan usaha atas dasar kepentingan bersama. Oleh karena itu, pembangunan ekonomi dengan pola kemitraan dapat dianggap sebagai

usaha yang paling menguntungkan (*maximum social benefit*), terutama ditinjau dari pencapaian tujuan pembangunan nasional jangka panjang.

Pada kenyataannya, kemitraan bisnis memang bermanfaat dalam meningkatkan akses usaha kecil ke pasar, modal, dan teknologi, serta mencegah terjadinya *diseconomies of scale* sehingga mutu juga menjadi terjaga. Hal seperti itu dapat terjadi karena adanya komitmen kedua belah pihak untuk bermitra. Pengusaha menengah sampai dengan skala besar memiliki komitmen atau tanggung jawab moral dalam membimbing dan mengembangkan pengusaha kecil supaya dapat mengembangkan usahanya sehingga mampu menjadi mitra yang andal untuk meraih keuntungan bersama. Mereka yang bermitra perlu menyadari kekuatan dan kelemahan masing-masing untuk saling mengisi, saling melengkapi, saling memperkuat, serta tidak saling mengeksploitasi. Dalam kondisi ini akan tercipta rasa saling percaya antarkedua belah pihak sehingga usahanya akan semakin berkembang.

Hubungan kemitraan akan berkesinambungan jika hasil kerja sama terjadi secara berulang-ulang dan saling menguntungkan. Proses tersebut terus dilakukan sampai melahirkan suatu aturan atau norma hubungan bisnis dalam pola perilaku kemitraan. Dalam kondisi inilah hubungan kemitraan dapat dikatakan telah melembaga, bahkan akan berlangsung lestari. Kelanjutan intitusi atau kelembagaan dapat ditentukan oleh nilai-nilai atau pola perilaku positif yang stabil dalam jangka panjang (Sumardjo dkk, 2004).

2. Hubungan Bisnis Dalam Kemitraan

Bisnis secara kemitraan usaha kecil dengan perusahaan menengah dan perusahaan besar ternyata lebih menguntungkan dibandingkan usahanya sendiri. Beberapa peluang dari bisnis secara kemitraan dapat diperoleh melalui cara sebagai berikut:

- a) Kerja sama pemasaran atau penampungan produk usaha secara lebih jelas, pasti, dan periodik.
- b) Kerja sama dalam bentuk bantuan dana, teknologi, atau sarana lain yang diberikan perusahaan besar.
- c) Kerja sama untuk dapat menghindar dari proses persaingan terhadap produk yang sama antara pengusaha kecil, pengusaha menengah, atau pengusaha besar.
- d) Kerja sama dengan berbagai tugas antara masing-masing pengusaha sesuai dengan spesialisasi dan tugas masing-masing dalam sistem bisnis yang berkesinambungan.

Peluang pola kemitraan usaha antara pengusaha kecil dan pengusaha menengah atau besar dapat dijalankan melalui bentuk-bentuk sebagai berikut:

- a) Kontak bisnis. Dalam bentuk ini, interaksi dua unit usaha relatif pasif tanpa harus ada perjanjian formal yang mengikat dan bebas sanksi hukum. Misalnya tukar-menukar informasi pasar, bahan baku, dan teknologi.

- b) Kontrak bisnis. Dua unit usaha bersifat aktif dan sudah mencirikan adanya hubungan bisnis atau transaksi dagang antara usaha dua mitra usaha. Dalam hubungan ini terjadi hubungan eksplisit yang dituangkan dalam bentuk perjanjian kontrak bisnis. Perjanjian dibuat atas dasar hukum dalam waktu tertentu.
- c) Kerja sama bisnis. Hubungan bisnis bersifat aktif dan terdapat berbagai penanganan manajemen, baik manajemen pemasaran, keuangan, maupun produksi. Dalam model ini, semua komponen yang terlibat dapat membentuk usaha patungan baru. Misalnya bentuk *joint operation* bidang pemasaran, *joint venture* bidang keuangan, dan produksi.
- d) Keterkaitan bisnis (*linkages*). Pihak bisnis yang terlibat tetap memiliki kebebasan usaha, tetapi bersepakat untuk melakukan *engineering subcontract* bukan subkontrak yang bersifat komersial, dalam proses produksi. Dalam hal ini, tidak semua biaya yang dikeluarkan perusahaan besar harus dipikul bersama oleh perusahaan kecil. Biaya-biaya seperti pelatihan, supervisi pengendalian mutu, percobaan produksi, dan promosi dibebankan kepada perusahaan besar (Sumardjo dkk, 2004).

C. Tipe Struktur Agribisnis Yang Berkembang di Indonesia

Konsep kemitraan agribisnis (*contract farming*) sebenarnya sudah semakin jelas, tetapi dalam implementasinya masih terdapat berbagai

perbedaan. Penyebab utama perbedaan implementasi tersebut adalah keragaman persepsi terhadap para pelaku, baik pelaku agribisnis hulu (petani) maupun pelaku agribisnis hilir (investor yang bermitra dengan petani). Berbagai bentuk konsep pemberdayaan masyarakat yang berbasis pada kemitraan ditawarkan oleh pihak investor, baik pemerintah maupun swasta (Sumardjo dkk, 2004).

Menurut Sumardjo, dkk (2004), konsep kemitraan yang banyak dilakukan di Indonesia terdiri dari dua tipe, yaitu tipe dispersal dan tipe sinergis.

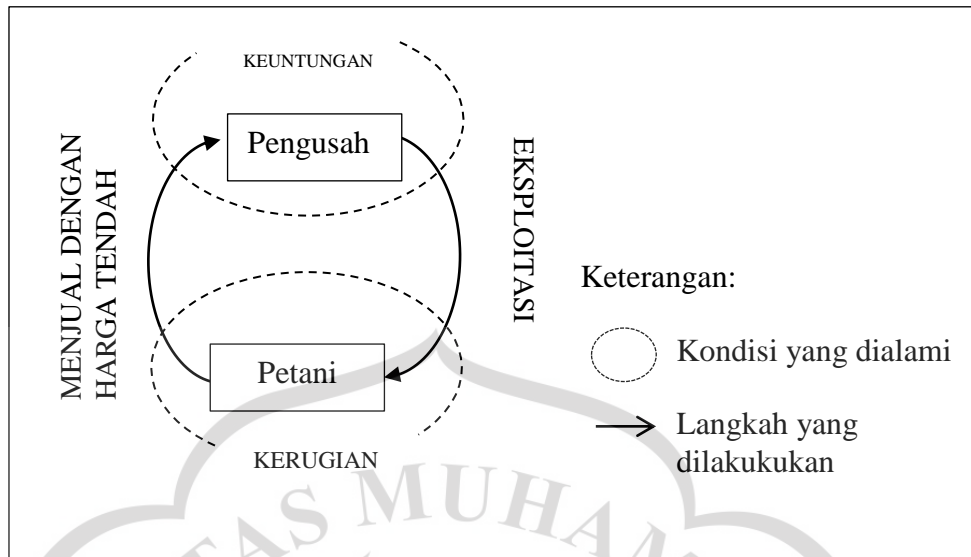
1. Tipe dispersal

Dispersal berasal dari kata dispersi yang artinya tersebar. Dalam hal ini tipe dispersal dapat diartikan sebagai pola hubungan antar-pelaku usaha yang satu sama lain tidak memiliki ikatan formal yang kuat. Tipe dispersal dicirikan tidak adanya hubungan organisasi fungsional diantara setiap tingkatan usaha pertanian hulu dan hilir. Jaringan agribisnis hanya terikat pada mekanisme pasar, sedangkan antar-pelakunya bersifat tidak langsung dan impersonal sehingga setiap pelaku agribisnis hanya memikirkan kepentingan diri sendiri. Dalam kondisi tersebut, pelaku menyadari bahwa sebenarnya mereka saling membutuhkan. Bahkan salah satu pihak, terutama pihak investor, cenderung eksploitatif sehingga menjurus pada kematian usaha bersama.

Pada kemitraan tipe dispersal, pihak pengusaha lebih kuat dibandingkan produsen. Pihak pengusaha ini sangat berperan dalam

berhubungan dengan produsen yang lemah. Akan tetapi, hubungan yang terjalin diantara kedua belah pihak tidak sinergis dan tidak berkesinambungan karena tidak bersifat kemitraan. Kondisi seperti itu menimbulkan kesenjangan dalam sistem bisnis hulu dan hilir. Kesenjangan yang terjadi berupa informasi tentang mutu, harga, teknologi, dan akses permodalan. Dengan demikian, pemodal kuat yang umumnya berwawasan luas, lebih berpendidikan, dan telah berperan disubsistem hilir menjadi diuntungkan oleh berbagai kelemahan pengusaha kecil sebagai produsen.

Mekanisme pasar sebetulnya telah banyak mendorong terciptanya kemitraan tipe dispersal. Dalam mekanisme pasar tersebut, masing-masing pelaku usaha mencari keuntungan yang setinggi-tingginya dengan biaya yang serendah-rendahnya. *Prkatik ijon* adalah sebuah contoh tipe kemitraan dispersal yang sangat negatif atau ekstrim. Didalam praktik ini, informasi tentang harga jual hanya berada pada pedagang pengumpul, tidak pada peatani. Pada kenyataannya, tanpa *praktik ijonpun*, kemitraan tipe dispersal ini terjadi juga, yaitu ketika para pedagang pengumpul membeli sayuran dari pihak petani untuk mengisi lapak dipasar dengan harga yang sangat murah. Dalam praktik seperti ini, biasanya para pedagang pengumpul menguasai akses informasi mutu, harga pasar, dan terutama jaringan transportasi ke wilayah-wilayah yang cukup jauh diluar jangkauan petani.

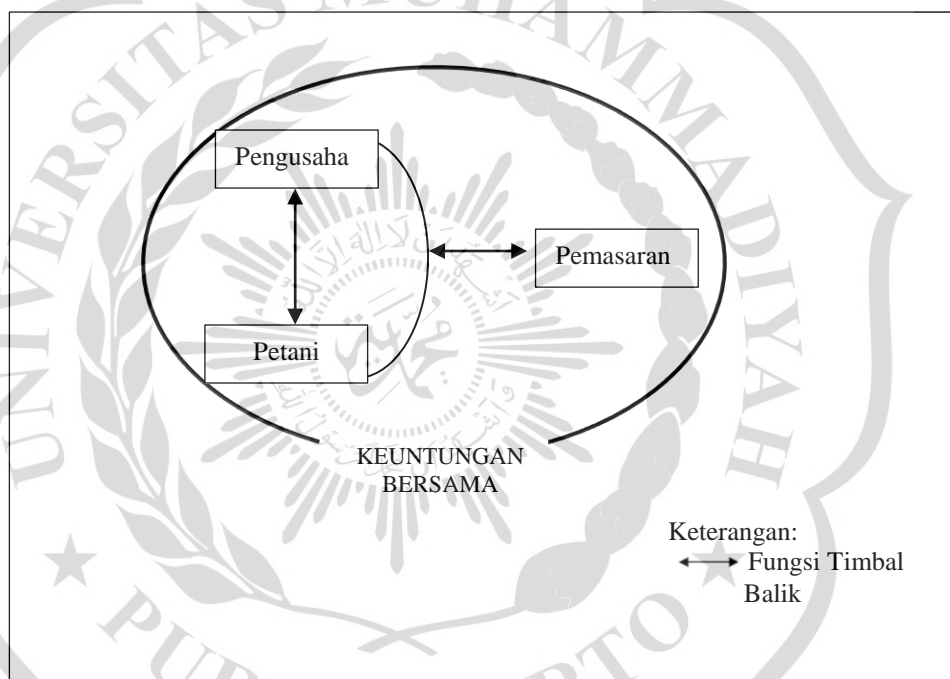


Gambar 1. Kondisi kemitraan tipe dispersal
Sumber: Sumardjo dkk, 2004

2. Tipe sinergis dan saling menguntungkan

Tipe ini berbasis pada kesadaran saling membutuhkan dan saling mendukung pada masing-masing pihak yang bermitra. Sistem kemitraan jenis ini sudah mulai banyak ditemukan didaerah pedalaman (*hiterland*) kota-kota besar dan kota menengah. Contoh kemitraan sistem ini adalah kemitraan petani tembakau dengan perusahaan perkebunan tembakau dan kemitraan petani sayuran dengan pengusaha eksportir atau pengusaha pasar swalayan (retail). Kedua contoh tersebut telah terbukti menunjukkan sinergi kerja sama usaha yang saling menguntungkan dan saling memperkuat serta menjadikan kerja sama bisnis mereka menjadi berkesinambungan. Sinergi yang dimaksud saling menguntungkan disini diantaranya dalam bentuk petani menyediakan lahan, sarana, dan tenaga kerja, sedangkan pengusaha eksportir menyediakan modal, bimbingan teknis, dan atau penjaminan pasar.

Gambaran tersebut menunjukkan bahwa sebenarnya konsep kemitraan agribisnis menjadikan salah satu pilihan yang prospektif bagi pengembangan iklim bisnis yang sehat di Indonesia pada masa yang akan datang. Hal tersebut dapat terjadi jika konsep kemitraan yang dijalankan benar-benar dapat menjembatani kesenjangan antar-subsistem dalam sistem bisnis hulu-hilir (produsen-industri pengolahan-pemasaran) maupun hulu-hulu (sesama produsen).



Gambar 2. Kondisi kemitraan tipe sinergis
Sumber: Sumardjo dkk, 2004

D. Pola Kemitraan Agribisnis

Sebagai implementasi dari hubungan kemitraan, dilaksanakan melalui pola-pola kemitraan yang sesuai sifat atau kondisi dan tujuan usaha yang dimitrakan dengan menciptakan iklim usaha yang kondusif, baik di dalam pembinaan maupun pelaksanaan operasionalnya. Pembinaan kemitraan tersebut sangat berpengaruh terhadap kebijaksanaan yang berlaku di suatu

wilayah, oleh karena itu dukungan kebijaksanaan mutlak diperlukan dalam pelaksanaan kemitraan usaha dan ditunjang operasionalisasi yang baik seperti penjabaran pelaksanaan kemitraan melalui kontrak kerjasama kemitraan dan secara konsisten mengikuti segala kesepakatan yang telah ditetapkan bersama (Hapsari, 2016).

Menurut Hafsah (2000), terdapat beberapa jenis pola kemitraan yang telah banyak dilaksanakan, dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Pola Kemitraan inti-plasma

Pola inti plasma merupakan pola hubungan kemitraan antara kelompok mitra usaha sebagai plasma dengan perusahaan inti yang bermitra. Salah satu contoh kemitraan ini adalah pola Perusahaan Inti Rakyat (PIR), di mana perusahaan inti menyediakan lahan, sarana produksi, bimbingan teknis, manajemen, menampung, mengolah dan memasarkan hasil produksi, di samping itu perusahaan inti tetap memproduksi kebutuhan perusahaan. Sedangkan kelompok mitra usaha memenuhi kebutuhan perusahaan sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati sehingga hasil yang diciptakan harus mempunyai daya kompetitif dan nilai jual yang tinggi.

2. Pola kemitraan 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. Di dalam rangka efisiensi kinerja perusahaan, bentuk

kemitraan ini telah banyak diterapkan dalam kemitraan yang dilaksanakan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah dan besar. Ciri khas dari bentuk kemitraan subkontrak ini adalah membuat kontrak bersama yang mencantumkan volume, harga dan waktu. Kemitraan pola subkontrak ini mempunyai keuntungan yang dapat mendorong terciptanya alih teknologi, modal dan keterampilan serta menjamin pemasaran produk kelompok mitra usaha.

3. Pola kemitraan dagang umum

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang Pola Dagang Umum merupakan pola hubungan kemitraan mitra usaha yang memasarkan hasil dengan kelompok usaha yang mensuplai kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan. Oleh karena itu pola kemitraan ini memerlukan struktur pendanaan yang kuat dari pihak yang bermitra, baik mitra usaha besar maupun perusahaan mitra usaha kecil, membiayai sendiri-sendiri dari kegiatan usahanya karena sifat dari kemitraan ini pada dasarnya adalah hubungan membeli dan menjual terhadap produk yang dimitrakan. Lembaga penunjang dalam mendukung pembiayaan kegiatan kegiatan ini sangat mendukung proses pelaksanaan sistem kemitraan pola dagang ini. Keuntungan dari pola kemitraan dagang ini adalah adanya jaminan harga atas produk yang dihasilkan dan kualitas sesuai dengan yang telah ditentukan atau disepakati.

4. Pola kemitraan keagenan

Pola keagenan merupakan salah satu bentuk hubungan kemitraan di mana usaha kecil diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa dari usaha menengah atau usaha besar sebagai mitranya. Usaha menengah atau usaha besar sebagai sebagai perusahaan mitra usaha bertanggung jawab terhadap produk (barang dan jasa) yang dihasilkan sedangkan usaha kecil sebagai kelompok mitra diberi kewajiban untuk memasarkan barang atau jasa tersebut, bahkan disertai dengan target yang harus dipenuhi, sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Keuntungan yang diperoleh dari hubungan kemitraan pola keagenan dapat berbentuk komisi atau *fee* yang diusahakan oleh usaha besar atau menengah. Kelebihan dari pola keagenan antara lain bahwa agen dapat merupakan tulang punggung dan ujung tombak pemasaran usaha besar dan usaha menengah.

5. Pola kemitraan waralaba

Pola waralaba merupakan pola hubungan kemitraan antara kelompok mitra usaha dengan perusahaan mitra usaha yang memberikan hak lisensi, merek dagang saluran distribusi perusahaannya kepada kelompok mitra usaha sebagai penerima waralaba yang disertai dengan bantuan bimbingan manajemen. Kelebihan dari pola waralaba ini antara lain adalah bahwa perusahaan perwaralaba dan perusahaan terwaralaba sama-sama mendapatkan keuntungan sesuai dengan hak dan kewajibannya. Sedangkan kelemahannya adalah bila salah satu pihak ingkar dalam menepati kesepakatan yang telah ditetapkan sehingga terjadi

perselisihan. Perusahaan mitra juga berperan sebagai penjamin pasar produk dengan meningkatkan nilai tambah produk melalui pengolahan dan pengemasan.

E. Pengertian Gula Semut

Gula semut atau sering disebut sebagai *palm sugar* adalah gula kelapa atau gula aren yang berbentuk kristal atau bubuk, sehingga kadang-kadang gula ini juga disebut gula merah bubuk atau Kristal (Rahmadiani, 2012). Gula semut juga dikenal dengan beberapa nama lain seperti Gula Kristal, Gula Serbuk, *Palm Suiker*, *Palm Sugar* serta beberapa nama lainnya. Bahan dasar untuk membuat gula semut adalah nira dari pohon kelapa atau pohon aren. Karena kedua pohon ini masuk jenis tumbuhan palmae maka dalam bahasa asing, secara umum gula semut hanya disebut sebagai *Palm Sugar* atau *Palm Suiker* (Sasongko dkk, 2008).

Jaggery adalah konsentrat tanggal, jus tebu dan / atau getah sawit tanpa pemisahan *molase*. Ini memiliki konsistensi seperti *fudge* dan digunakan secara luas oleh populasi Asia (terutama yang berasal dari India) untuk mempermanis makanan, roti dan permen. Semua produk ini serupa dan terutama terdiri dari sukrosa (gula meja) dengan jumlah *glukosa* dan *fruktosa* yang lebih sedikit. Gula kelapa bisa mengandung *sukrosa* 70-80% dan *jaggery* sekitar 50% *sukrosa*. Gula kelapa mengalami sedikit pengolahan sehingga ia mempertahankan beberapa vitamin alami, mineral (terutama zat besi, seng, kalsium dan kalium), serat (inulin) dan antioksidan. Nutrisi pada gula kelapa

cenderung memiliki efek minimal kecuali jika Anda makan dalam jumlah besar, bila ada manfaat yang akan sebanding dengan semua gula yang Anda makan. Gula kelapa memiliki jumlah kalori yang sama dengan gula meja (16 kalori per sendok teh) (Gardner, 2017).

Penggunaannya lebih praktis dibandingkan dengan gula merah cetak karena lebih mudah larut. Gula ini bisa ditambahkan ke dalam jamu atau minuman hangat, adonan roti, kue, atau makanan lainnya. Bisa juga dijadikan taburan pada berbagai jenis hidangan sebagai pengganti gula pasir. Dewasa ini perhatian masyarakat terhadap gula semut semakin meningkat, sejalan dengan kecenderungan masyarakat untuk mengkonsumsi produk pangan alami. Gula semut dianggap lebih alami ketimbang gula pasir dan mempunyai dampak positif bagi kesehatan (Putra, 2016)

Gula semut memiliki nilai ekonomis lebih tinggi dibandingkan dengan gula merah versi cetakan. Beberapa keunggulan gula semut adalah aroma yang khas, umur penyimpanan yang panjang dengan kadar air 2-3%, mudah larut dalam air dingin/panas, pengemasan yang praktis dalam kantong dan mudah dikombinasikan dengan bahan lain pada industri pengolahan makanan dan minuman (Kampungcitelu, 2013).

Ada beberapa kelebihan gula semut antara lain:

- Tahan lama: dapat disimpan antara satu hingga dua tahun tanpa mengalami perubahan rasa dan warna jika dibungkus rapat. Hal ini disebabkan karena kadar air yang rendah yaitu berkisar antara 2% - 3%.
- Lebih mudah larut dalam air panas dan dingin.

- Lebih praktis untuk digunakan karena telah berbentuk serbuk.
- Harga lebih tinggi dibandingkan dengan gula kelapa biasa.
- Bentuknya lebih menarik.
- Pengemasan dan pengangkutannya lebih mudah (Sasongko dkk, 2008).

F. Penelitian Terdahulu

Telah banyak penelitian yang dilakukan mengenai kemitraan yang telah membantu dan memberi banyak informasi tentang kemitraan, diantaranya adalah:

Penelitian yang dilakukan oleh Yunus, dkk (2013), mengkaji tentang Pengaruh Kemitraan Terhadap Keuntungan Usaha Penggemukan Domba Di Kabupaten Bogor. Kemitraan yang dilaksanakan oleh CV. MT Farm dengan peternak domba di Desa Bojong Jengkol dimulai sejak Bulan Agustus tahun 2012. Latar belakang dibentuknya kemitraan ini yaitu sebagai program bina ekonomi masyarakat yang diprakarsai oleh CV. MT Farm dan BPZIS Bank Mandiri untuk membantu permodalan bagi peternak mitra yang melakukan usaha penggemukan ternak domba jantan. Pola kemitraan yang dijalankan yaitu pola inti-plasma, dimana adanya hubungan antara CV. MT Farm sebagai perusahaan inti dengan para peternak domba sebagai plasma.

Penelitian yang dilakukan oleh Elizabeth (2017), mengkaji tentang Pengembangan Peran Kelembagaan Kemitraan Dan Pemasaran Cabai Merah Terwujudnya Pengembangan Agribisnis Dan Pensejahteraan Petani. Peran lembaga pendukung usahatani cabai sangat penting antara lain yaitu lembaga

produksi, lembaga permodalan, lembaga penyedia sarana produksi, lembaga pasca panen dan pengolahan hasil, dan lembaga pemasaran hasil.

Dari pola kemitraan yang ada, dapat dikemukakan bahwa kontrak dengan *grower* (petani besar dengan usaha lain) dilakukan karena kelompok tani yang ada belum memiliki modal yang cukup untuk menanggung biaya panen, kontrak dengan investor dilakukan karena kelompok tani masih terbatas modalnya. Dalam kemitraan, diberlakukan harga kontrak yang didasarkan pada biaya pokok ditambah keuntungan.

Penelitian yang dilakukan oleh Hapsari (2016), mengkaji tentang Implementasi Pola Kemitraan Usaha Tani Sawit Pada PT. Perkebunan Nusantara VII Unit Bekri. Penelitian tersebut menggunakan tipe penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, alasan dipilihnya jenis penelitian tersebut karena, topik yang diangkat perlu dieksplorasi secara lebih mendalam. Masalah yang terkait penelitian ini lebih kompleks sehingga peneliti memiliki kemantapan untuk menggunakan metode kualitatif karena metode ini dapat memberikan rincian yang lebih detail tentang fenomena yang sulit diungkapkan dengan metode kuantitatif.

Penelitian yang dilakukan oleh Putra (2016), mengkaji tentang Upaya Memperbaiki Warna Gula Semut Dengan Pemberian *Na-Metabisulfit*. Pengertian gula semut yaitu gula semut sering disebut sebagai palm sugar, adalah gula kelapa atau gula aren yang berbentuk kristal atau bubuk, sehingga kadang-kadang gula ini juga disebut gula merah bubuk atau kristal. Penggunaannya lebih praktis dibandingkan dengan gula merah cetak karena

gula semut lebih mudah larut, gula semut juga dapat digunakan sebagai penambah bahan makanan misalnya membuat minuman dan makanan seperti kue. Gula semut telah mencuri perhatian masyarakat gula semut dianggap lebih alami dibandingkan dengan gula pasir dan gula semut juga mempunyai dampak positif bagi kesehatan.

Penelitian yang dilakukan oleh Zulkarnain (2017), mengkaji tentang pola kemitraan pelaku wirausaha gula kelapa di Desa Kasegeran Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas. Penelitian ini bertujuan untuk menelaah profil pelaku wirausaha gula kelapa yang telah melakukan hubungan kemitraan di Desa Kasegeran Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas, menelaah pendapatan pelaku wirausaha gula kelapa yang telah melakukan hubungan kemitraan di Desa Kasegeran Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas, menelaah proses pembentukan hubungan kemitraan wirausaha gula kelapa di Desa Kasegeran Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas, menelaah pola kemitraan pelaku wirausaha gula kelapa di Desa Kasegeran Kecamatan Cilongok Kabupaten Banyumas. Dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.