

## RINGKASAN

Kesadaran akan pentingnya untuk mengonsumsi sayuran di masyarakat semakin hari semakin meningkat, selain itu produksi sayuran di Indonesia setiap tahun semakin meningkat. Sayuran potong merupakan salah satu inovasi baru dalam industri sayuran di Indonesia. PT. Sayuran Siap Saji (3S) merupakan salah satu perusahaan sayuran potong di Bogor. PT Sayuran Siap Saji memiliki kendala bahan baku untuk sayuran potong, sementara petani yang berada di Kecamatan Megamendung memiliki kendala dalam memasarkan hasil panen yang dihasilkan, oleh karena itu PT Sayuran Siap Saji bekerjasama dengan petani mitra untuk memenuhi kebutuhan bahan bakunya.

Tujuan penelitian ini adalah : 1) mengetahui pola kemitraan yang dilaksanakan oleh PT Sayuran Siap Saji dengan petani mitra di Kabupaten Bogor, 2) mengetahui manfaat kemitraan bagi PT. Sayuran Siap Saji dan petani mitra, 3) mengetahui keuntungan yang didapatkan PT. Sayuran Siap Saji dan petani mitra setelah melakukan kemitraan. Penelitian dilaksanakan tanggal 24 Agustus sampai 18 September 2016. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Sampel penelitian yang dianalisis adalah PT. Sayuran Siap Saji dan petani mitra yang bermitra dengan perusahaan yang berjumlah 10 orang dengan komposisi 4 orang petani caisim, 3 orang petani tomat, dan 3 orang petani kembang kol. Data dianalisis dengan menggunakan analisis biaya dan pendapatan, dan metode deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola kemitraan yang dilakukan oleh PT. Sayuran Siap Saji dengan petani mitra adalah pola kemitraan inti plasma karena dalam kemitraan yang dilakukan, perusahaan menyediakan lahan bagi petani mitra, menyediakan bantuan sarana produksi, memberikan bimbingan teknis, serta memasarkan produk yang dihasilkan oleh petani mitra.

Manfaat yang didapatkan oleh PT. Sayuran Siap Saji dari kemitraan yang dilakukan adalah harga bahan baku sayuran yang didapatkan lebih murah daripada harga di pasar Bogor, rendemen lebih sedikit sehingga hasil yang didapatkan lebih banyak, perusahaan tidak harus melakukan budidaya sendiri, kebutuhan bahan baku 100 persen terpenuhi. Manfaat kemitraan yang didapatkan oleh petani mitra adalah harga yang ditawarkan perusahaan lebih tinggi dari harga pasar, pasar untuk hasil panen petani mitra terjamin, penerimaan hasil panen dari perusahaan 100 persen, perusahaan memberikan bantuan benih, bantuan sarana produksi, memberikan tambahan lahan kepada petani mitra yang memenuhi syarat setiap 1 tahun sekali.

Keuntungan rata-rata yang diterima oleh PT. Sayuran Siap Saji dari hasil penjualan produk *fresh cut* caisim, tomat dan kembang kol selama bulan Januari sampai dengan Juli 2016 yaitu sebesar Rp 67.976.133,00, keuntungan periode Agustus 2016 sebesar Rp 114.457.632,33, keuntungan rata-rata petani mitra caisim, tomat, dan kembang kol pada periode panen Agustus 2016 masing-masing sebesar Rp 9.085.105,00, Rp 16.313.108,50, Rp 58.306.631,79.

## SUMMARY

Nowadays, society is more and more aware of the importance of consuming vegetable another thing, the vegetable production in Indonesia is increasing year by year. Fresh-cut vegetable is a new innovation in vegetables industry in Indonesia. Sayuran Siap Saji Firm is one of fresh-cut vegetable in Bogor regency. Sayuran Siap Saji Firm has problem on raw material for fresh-cut vegetable, while farmer on Megamendung sub-district have problem on selling their harvest, and because of that PT. Sayuran Siap Saji partnering with farmers to fulfill it needs of raw material.

The aims of this study is to: 1) find out partnership pattern done by Sayuran Siap Saji Firm with farmer partner in Bogor regency, 2) find out the benefit of partnership for PT. Sayuran Siap Saji and partnership farmer, 3) find out the income of Sayuran Siap Saji Firm and farmers after partnership. . The study conducted on August 24<sup>th</sup> to September 18<sup>th</sup> 2016. Case study is used as research method. The sample which was analyzed in this study are Sayuran Siap Saji Firm and 10 partnership farmers which consist of 4 caisim farmers, 3 tomato farmers and 3 cauliflower farmers. Data was analyzed using cost and revenue analysis, also descriptive method.

The result has shown that partnership pattern between Sayuran Siap Saji Firm and farmers is Inti-plasma pattern because in this partnership, Sayuran Siap Saji Firm provides land, production tools, technical guidance, and selling the product which produced by partnership farmers.

The benefit obtained by Sayuran Siap Saji Firm from the partnership are lower price than its normal price in Bogor's market, less yield and make result a lot more, the company doesn't have to do the cultivation by itself, raw material could be fulfilled by 100%. The benefit obtained by farmers are the company offer higher price than market price, secured market for farmer' product, 0% company declined, 100% acceptance of farmers product by the company, the company helps by providing seeds, and tools, also additional land to farmers who meet the requirements every once in a year.

The average profit gained by Sayuran Siap Saji Firm from selling fresh cut caisim tomato and cauliflower from January till July 2016 is Rp. 67.976.133,00, the profit on August 2016 is Rp. 114.457.632,33, The average profit gained by caisim, tomato, and cauliflower partneship farmers on August 2016, are each Rp. 9.085.105,00, Rp. 16.313.108,50, Rp. 58.306.631,79.