

Pengaruh Karakteristik Peternak, Pendapatan dan Pelayanan Perusahaan terhadap Loyalitas Kerjasama Pola Kemitraan *Broiler* (Studi di PT. Semesta Mitra Sejahtera, Kabupaten Tulungagung)

Onny Nurihayanti ¹⁾

¹⁾Program Pascasarjana-Universitas Islam Kadiri, Kediri
email: onnysyekher@gmail.com

Article History : Received: 01-07-2022, Revised: 18-07-2022, Accepted: 20-07-2022

Abstract

Poultry business development is a reliable business, providing a significant increase in income, opening up employment opportunities, a source of fulfilling community nutrition and supporting the industrial sector. General Director of PKH (2020) said that East Java's chicken meat production in 2018 was 480,309.46 tons, in 2019 it was 506,731.16 tons and in 2020 it was as high as 474,868.84 tons. Economic conditions will foster competition among business actors, especially for large-scale business actors, the small farmers will suffer even more due to various limitations. The solution that can provide a solution to the problem of developing a poultry business, especially broilers, is through a partnership pattern. This study aims to determine the effect of breeder characteristics (X1), income (X2) and company services (X3) on loyalty cooperation (Y) partnership pattern at PT. Semesta Mitra Sejahtera, Tulungagung. This type of research is a survey research using 60 samples. Collecting data using a questionnaire method with a Likert scale, observation and interviews. Data analysis using SPSS 24 includes classical assumption test and multiple linear regression analysis to test the hypothesis. Resulting of the regression analysis show the function equation $Y = 0.159 + 0.143X1 + 0.003X2 + 0.844X3 + e$ has a coefficient of determination (R^2) of 0.822, means that cooperation loyalty is influenced by breeder characteristics, income and company services of 82.2%. The result of hypothesis test are stated: an influence between the characteristics of breeders on cooperation loyalty (H1 is accepted), nothing effect between breeders' income on cooperation loyalty (H2 is rejected) and influence between company services on cooperation loyalty (H3 is accepted).

Keywords: *Partnership, Characteristic, Income, Company Services, Loyalty.*

Pendahuluan

Ayam ras pedaging (*broiler*) dipelihara selama kurang lebih 6-7 minggu, bahkan saat ini masa panen bisa dilakukan pada umur 30 hari atau kurang dengan bobot panen sesuai yang diharapkan, rata-rata 1-2 kg/ekor disesuaikan dengan tingkat kesukaan dari konsumen (Jahja, 2000). Ayam ras pedaging tumbuh dengan waktu singkat, namun sensitive terhadap gangguan dari luar, stress dan cuaca ekstrim. Gangguan ini dapat menyebabkan terhambatnya pertumbuhan bahkan mengakibatkan ayam sakit bahkan mati (Gusseem *et al.*, 2017). Disampaikan pula bahwa seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, menjadikan waktu pemeliharaan yang dibutuhkan dalam budidaya ayam ras pedaging semakin

singkat. Hal ini mengakibatkan semakin banyak investor (peternak) yang berminat untuk membudidayakan ayam ras pedaging. Waktu pemeliharaan yang singkat ayam ras pedaging yang cukup singkat mengimplikasikan jumlah modal yang ditanamkan akan lebih cepat kembali. Di samping itu, peternak masih dapat memperoleh pendapatan tambahan dari produk sampingan ayam ras pedaging, yaitu kotoran yang dapat digunakan sebagai pupuk kandang atau dijual kepada konsumen yang memerlukan (Amelia, 2012).

Usaha bidang peternakan khususnya perunggasan tumbuh sangat besar dan pesat di Indonesia. Usaha perunggasan mulai tumbuh di tahun 1960-an dengan tipe usaha skala rumah tangga dan belum begitu memperhatikan segi

profit yang didapatkan. Seiring berjalannya waktu dan perkembangan perekonomian baik secara nasional maupun internasional, bisnis perunggasan di lingkungan masyarakat pun turut berkembang dari skala kecil hingga menengah. Demikian juga perusahaan perunggasan yang telah menjalankan bisnisnya ke skala besar juga mengembangkan sayap usahanya ke berbagai wilayah.

Kondisi perekonomian akan menumbuhkan kompetisi antar pelaku usaha, khususnya bagi pelaku usaha skala besar. Keinginan untuk menguasai pasar akan semakin kuat, sehingga mengakibatkan penetrasi pada peternak skala kecil yang berakibat sulitnya peternak berkembang dan pada akhirnya akan menjual hasil usahanya dengan harga di bawah biaya produksi yang dikeluarkan. Lemahnya usaha peternak kecil selain dipengaruhi oleh keterbatasan modal usaha juga disebabkan oleh lemahnya sistem manajerial, meliputi kelemahan pengorganisasian, perencanaan, pemasaran produk dan kelemahan sistem pembukuan keuangan (Maryati dan Sari, 2018). Faktor-faktor tersebut yang menyebabkan peternak kecil sulit berkembang, tidak mampu bersaing dan pada akhirnya gulung tikar.

Salah satu solusi yang dapat memberikan pemecahan permasalahan perkembangan usaha perunggasan khususnya ayam ras pedaging ini adalah melalui pola kemitraan usaha. Pola kemitraan adalah sistem usaha yang menghubungkan peternak skala kecil dengan perusahaan-perusahaan besar untuk bekerja sama dengan tujuan saling menguntungkan kedua belah pihak, baik peternak sebagai plasma maupun perusahaan sebagai inti. Sebagaimana dijelaskan pada Pasal 1 (1) PP Nomor 44 tahun 1997 tentang Kemitraan didefinisikan Kemitraan adalah kerjasama usaha antara usaha kecil dengan menengah dan atau usaha besar disertai pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah dan atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, memperkuat dan saling menguntungkan (Maryati dan Sari, 2018).

Pola kemitraan ini juga didukung oleh pemerintah yang telah dituangkan dalam peraturan perundangan yaitu UU No. 18 tahun 2009 pasal 31 ayat 1 bahwa peternak dapat melakukan kemitraan usaha di bidang budidaya ternak berdasarkan perjanjian yang saling menguntungkan dan berkeadilan dan dilanjutkan di ayat 2 bahwa kemitraan dapat dilakukan dengan perusahaan peternakan (Fitriza, Y.T.dkk., 2012). Selanjutnya UU No. 18 tahun 2009 dilakukan perubahan menjadi UU Nomor 41 tahun 2014 tentang Peternakan dan Kesehatan Hewan dan tetap menyebutkan bahwa pemerintah menganjurkan peternak untuk melakukan kemitraan usaha dengan pihak lain berdasarkan perjanjian yang saling menguntungkan dan berkeadilan.

Pola kemitraan merupakan suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu dengan tujuan untuk meraih keuntungan bersama berdasarkan prinsip saling menguntungkan satu sama lain dan saling membesarkan. Pola kemitraan di bidang peternakan adalah salah satu jalan kerjasama antara peternak kecil (plasma) dengan perusahaan swasta dan pemerintah sebagai inti (Hafsah, 2020). Berdasarkan landasan hukum tentang kemitraan tersebut dapat dipahami bahwa usaha peternakan pola kemitraan dapat diterapkan karena memiliki beberapa manfaat. Adapun manfaat pola kemitraan yang diterapkan pada usaha peternakan menurut Hafsah (2000) dalam Nalarati (2020) antara lain:

a. Produktifitas

Pola kemitraan ini diharapkan mampu meningkatkan produktifitas yang dirasakan oleh semua pihak yang bermitra, baik peternak inti maupun plasma.

b. Efisiensi

Kerjasama pola kemitraan ini memberikan pilihan yang saling melengkapi antara kedua pihak untuk menjalankan proses produksi secara efisien. Perusahaan besar sebagai perusahaan inti menerapkan prinsip efisiensi adalah dengan melakukan penghematan tenaga dalam mencapai

target tertentu, yaitu dengan memanfaatkan tenaga kerja yang dimiliki oleh peternak plasma. Sedangkan bagi peternak plasma yang bermitra dengan perusahaan besar dapat menghemat waktu produksi melalui teknologi dan sarana produksi yang dimiliki dan distandardkan oleh perusahaan besar. Maka dari itu, peternak plasma yang terbatas dalam kemampuan teknologi dalam manajemen pemeliharaan dapat melakukan produksi secara modern.

c. Jaminan kualitas, kuantitas dan kontinuitas

Ketiga hal ini berhubungan erat dengan produktifitas dan efisiensi. Melalui manajemen dengan teknologi yang terstandar dari perusahaan inti, maka kualitas dan kuantitas produk tentunya akan terjaga dengan baik. Keberlangsungan atau kontinuitas usaha juga akan terjamin dengan adanya perjanjian kemitraan yang telah disepakati bersama. Ketiga hal inilah yang akan menentukan tetap terjaminnya pasokan produk di pasar dan pada akhirnya akan menghasilkan keuntungan bagi mitra yang bekerja sama. Disampaikan juga oleh Maryati dan Sari (2018) bahwa hubungan kemitraan ini dapat mengatasi kendala pendanaan maupun masalah kualitas produk di tingkat peternak. Kemitraan juga dapat menjamin pemasaran maupun tingkat harga hasil produksi peternak.

d. Risiko

Risiko adalah suatu hal yang selalu dihadapi oleh setiap pebisnis. Akan tetapi, dengan adanya pola kemitraan diharapkan setiap risiko yang terjadi dapat ditanggung bersama antara kedua pihak (*risk sharing*) sesuai porsi yang disepakati bersama.

e. Sosial

Pola kemitraan akan mengurangi kesenjangan antara pengusaha besar dan peternak kecil. Pola kemitraan dapat memberikan dampak positif sosial yang saling menguntungkan (*social benefit*).

f. Ketahanan ekonomi nasional

Manfaat akhir yang diperoleh dari pola kemitraan ini adalah ketahanan ekonomi secara nasional. Hal yang sulit dipandang dari sebuah pola kemitraan adalah pemberdayaan peternak kecil (plasma), namun dengan adanya kemitraan akan mampu meningkatkan pendapatan peternak dan diikuti oleh tingkat kesejahteraan peternak. Hal ini yang akan mengurangi kesenjangan ekonomi antar pelaku kemitraan.

Karakter peternak terdiri dari lima indikator, yaitu umur peternak, tingkat pendidikan, lama pengalaman berusaha ternak, jumlah kepemilikan/populasi ayam yang dipelihara dan jumlah tanggungan keluarga. Semakin baik karakteristik peternak, maka akan semakin baik pula perilaku peternak. Di samping karakteristik yang melekat pada diri peternak, faktor lain yang juga berpengaruh pada komitmen terhadap usaha peternakannya adalah jiwa kewirausahaan yang meliputi prestatif, kerja keras, keyakinan diri, inovatif, kreatif, berorientasi pada tindakan, berpikir sederhana dan fokus pada tindakan (Pande, dkk., 2020). Pola kemitraan usaha ayam ras pedaging juga mempunyai tujuan akhir dalam penjaminan dan peningkatan pendapatan bagi peternak. Jaminan pendapatan ini terjadi, karena dijaminnya sarana produksi dan pemasaran produk hasil budidaya, sehingga peternak dapat menekan risiko tidak mendapatkan pasar dan pendapatan yang tidak pasti. Faktor-faktor produksi yang mempengaruhi pendapatan adalah biaya-biaya penunjang proses produksi antara lain biaya bibit/DOC, pakan ternak, listrik, tenaga kerja, vaksin dan obat-obatan (Cahyaningtyas dkk., 2019).

Di samping menyediakan sarana produksi dan pemasaran, perusahaan sebagai mitra inti juga melakukan bimbingan teknis kepada peternak plasma dalam melakukan budidaya yang dilakukan oleh petugas *technical service* (TS) (Ilham, 2020). Beberapa pelayanan yang didapat dengan bergabung dalam pola kemitraan antara lain:

- a. Penyuluhan manajemen pakan dan nutrisi
- b. Penyuluhan manajemen peternakan

- c. Bimbingan sistem perkandangan
- d. Penyuluhan manajemen *chick-in*
- e. Penyuluhan hasil budidaya maksimal
- f. Penyuluhan pencegahan dan diagnose penyakit
- g. Pelayanan identifikasi dan pemecahan masalah.

Salah satu keuntungan dari bentuk pelayanan dan apresiasi dari perusahaan inti kepada peternak plasma adalah insentif dan bonus pasar atau bonus ketika performan produksi mencapai standar yang ditetapkan, meliputi FCR, mortalitas dan lain sebagainya (Japfacomfeed, 2017). Pelayanan yang diberikan oleh perusahaan sebagai inti kepada peternak plasma akan memberikan tingkat kepuasan peternak dan mempengaruhi loyalitas peternak pada perusahaan dalam kerjasama pola kemitraan. Di samping kepuasan yang didapat dari pelayanan, kepuasan peternak juga dipengaruhi oleh kualitas sarana produksi yang diberikan oleh perusahaan, kesesuaian harapan peternak dengan hasil yang didapat dan citra dari perusahaan inti tersebut (Sepoetri, M.P.E. dkk., 2016).

Perjanjian kerjasama peternak pola kemitraan tidak selalu mulus tanpa adanya suatu kendala. Beberapa faktor tentu menjadi pengaruh pola kemitraan yang berjalan antara peternak inti dan plasma disebabkan adanya dua kepentingan dengan latar belakang yang berbeda. Hal-hal yang melatarbelakangi perjalanan pola kemitraan antara lain segi manajemen, pemahaman hukum serta permodalan. Ketiga hal ini bila dicermati tentu posisi lemah berada pada peternak plasma, sedangkan bagi peternak inti lebih kuat dalam hal manajemen, pemahaman hukum dan permodalan. Konsep visi dan misi kemitraan menjadi dasar dalam pelaksanaan kerjasama dengan mempertimbangkan berbagai risiko, namun tidak sedikit pula hubungan kerjasama ini akan menimbulkan kecurigaan antara satu pihak dengan pihak lainnya.

Faktor ketidakjujuran merupakan hal yang paling rawan terjadi dalam pola kemitraan meskipun klausa-klausa kerjasama telah tertuang di dalam sebuah

akta perjanjian, terlebih lagi ketika sudah menyangkut pada persoalan keuntungan atau bagi hasil (*profit sharing*) yang tentunya berpengaruh pada tingkat pendapatan yang diterima oleh masing-masing pihak. Sedangkan masalah kejujuran adalah salah satu faktor karakteristik personal yang secara tidak langsung dapat mempengaruhi perjalanan sebuah usaha kemitraan. Perusahaan inti sebagai mitra usaha juga memiliki peran yang sama besarnya dalam perjalanan usaha bersama ini sebagai penyedia layanan usaha, baik material maupun non-material, yaitu bimbingan teknis dan pembinaan bagi peternak plasma serta pendampingan manajemen budidaya yang dilakukan perusahaan inti melalui masing-masing *Technical Service* (TS). Kualitas pelayanan yang dilakukan oleh masing-masing TS bisa saja berbeda satu dan yang lainnya, meskipun telah ditetapkan standar yang diberikan oleh perusahaan yang pada akhirnya akan berpengaruh pula pada kualitas kerjasama pola kemitraan dan loyalitas peternak.

Permasalahan-permasalahan dalam model kemitraan yang telah diuraikan di atas menjadi latar belakang penelitian ini. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh karakteristik peternak, pendapatan dan pelayanan perusahaan terhadap loyalitas peternak kerjasama pola kemitraan usaha peternakan ayam ras pedaging dengan PT. Semesta Mitra Sehahtera di Kabupaten Tulungagung.

Tujuan penelitian ini antara lain:

- a. Untuk mendeskripsikan pengaruh karakteristik peternak ayam ras pedaging pada loyalitas kerjasama pola kemitraan.
- b. Untuk mendeskripsikan pengaruh pendapatan peternak ayam ras pedaging pada loyalitas kerjasama pola kemitraan.
- c. Untuk mendeskripsikan pengaruh pelayanan perusahaan sebagai peternak inti pada loyalitas kerjasama pola kemitraan.

Penelitian Fitriza, dkk. (2012) menjelaskan bahwa karakteristik peternak meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman beternak dan jumlah populasi

ternak berkorelasi dengan persepsi peternak dan berpengaruh pada perjanjian pola kemitraan, sedangkan tingkat pendapatan peternak tidak berpengaruh nyata pada persepsi peternak terhadap kontrak perjanjian pola kemitraan.

Sepoetri, dkk. (2016) menyebutkan dalam penelitiannya bahwa Kualitas produk, kualitas pelayanan, harapan peternak dan citra perusahaan berkontribusi terhadap kepuasan peternak serta kepuasan peternak berpengaruh pada loyalitas peternak.

Mastuti, dkk. (2018) menjelaskan dalam penelitiannya bahwa Skala usaha, biaya pakan dan penggunaan tenaga kerja berpengaruh nyata pada pendapatan peternak. Sementara itu, Juanda, dkk. (2018) menyatakan harga jual ayam, umur panen dan bonus berpengaruh pada pendapatan peternak.

Cahyaningtyas, dkk. (2019) menyatakan dari hasil penelitiannya bahwa Secara serempak variabel-variabel jumlah DOC, tenaga kerja, pakan, listrik dan vaksin berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen pendapatan, secara parsial hanya variabel jumlah DOC yang berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan, sedangkan variabel tenaga kerja, pakan, listrik dan vaksin berpengaruh tidak signifikan terhadap variabel pendapatan.

Berdasarkan hasil penelitian-penelitian tersebut, maka dapat diambil hipotesis pada penelitian ini dengan menggunakan 3 variabel *independent* (X) yaitu karakteristik peternak (X_1), pendapatan peternak (X_2) dan pelayanan perusahaan (X_3) serta 1 variabel *dependent* (Y) yaitu loyalitas kerjasama, sebagai berikut:

H1 : Terdapat pengaruh karakteristik peternak (X_1) terhadap loyalitas kerjasama (Y) pola kemitraan ayam ras pedaging dengan PT. Semesta Mitra Sejahtera di Kabupaten Tulungagung.

H2 : Terdapat pengaruh pendapatan peternak (X_2) terhadap loyalitas kerjasama (Y) pola kemitraan ayam ras pedaging dengan PT. Semesta Mitra Sejahtera di Kabupaten Tulungagung.

H3 : Terdapat pengaruh Pelayanan perusahaan (X_3) terhadap loyalitas kerjasama (Y) pola kemitraan ayam ras pedaging dengan PT. Semesta Mitra Sejahtera di Kabupaten Tulungagung.

Metode Penelitian

Penelitian dilaksanakan dengan *survey* ke peternak-peternak ayam ras pedaging yang menjalin kerjasama kemitraan inti-plasma dengan PT. Semesta Mitra Sejahtera yang tersebar di beberapa wilayah di Kabupaten Tulungagung pada bulan Oktober – Desember 2021. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dalam pelaksanaannya. Pengumpulan data dilakukan dengan metode pengisian angket kuisisioner, observasi dan wawancara kepada peternak plasma, pihak perusahaan (kepala kantor cabang) dan *technical service* (TS) sebagai responden penelitian..

Populasi peternak plasma di PT. Semesta Mitra Sejahtera sebanyak 105 peternak dan dilakukan pengambilan sampel menggunakan metode Slovin dengan rumus:

$$n = \frac{N}{1 + (N \times e^2)}$$

Keterangan:

n = jumlah sampel minimal

N = Populasi

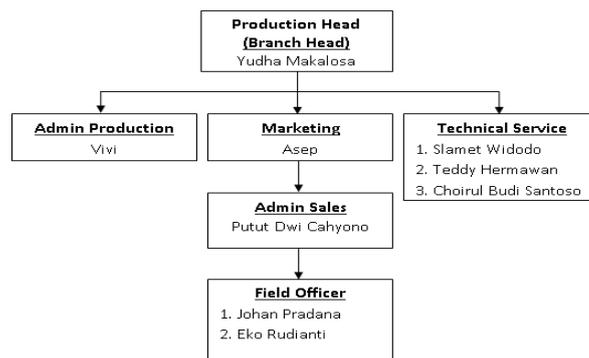
e = *error margin*,

sehingga didapatkan 60 sampel peternak berdasarkan penghitungan menggunakan rumus tersebut. Angket kuisisioner menggunakan skala *likert* dengan 5 gradasi jawaban sangat setuju, setuju, ragu-ragu, tidak setuju dan sangat tidak setuju. Angket kuisisioner dilakukan uji validitas dan reliabilitas terlebih dahulu sebelum dibagikan kepada responden.

Data yang telah terkumpul selanjutnya dilakukan analisis menggunakan SPSS 24 meliputi uji asumsi klasik dan analisis regresi linier berganda untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan di awal penelitian. Persamaan regresi linier berganda dituliskan dengan notifikasi sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

dimana,
 Y = Loyalitas kerjasama pola kemitraan
 α = Konstanta harga Y jika X = 0
 β_1, β_2 = Koefisien regresi X
 X_1 = Karakteristik peternak
 X_2 = Pendapatan peternak
 X_3 = Pelayanan perusahaan
 e = error



Hasil Dan Pembahasan Profil Perusahaan PT. Semesta Mitra Sejahtera, Kabupaten Tulungagung

PT. Semesta Mitra Sejahtera adalah perusahaan perseroan yang merupakan anak perusahaan perunggasan terbesar di Indonesia, PT. Charoen Pokphand Jaya Farm yang bergerak dalam bidang kemitraan pemeliharaan ayam ras pedaging pola inti plasma dengan peternak rakyat (kecil dan menengah), dimana PT. Semesta Mitra Sejahtera bertindak sebagai inti, sedangkan peternak rakyat sebagai plasma.

Kantor pusat PT. Semesta Mitra Sejahtera berada di Kota Surabaya dan memiliki empat kantor cabang, yaitu Surabaya, Kediri, Madiun dan Malang. Masing-masing cabang memiliki wilayah kabupaten/kota di sekitarnya sebagai anggota *branch* (cabang), Kabupaten Tulungagung termasuk pada kantor cabang Kota Malang. Kantor cabang Tulungagung telah membawahi 105 peternak mitra yang bergabung sebagai peternak plasma dalam kerjasama pola kemitraan ayam ras pedaging dengan jumlah ternak mencapai 922.000 ekor bahkan bisa lebih. Rincian peternak cabang Tulungagung sebagai berikut:

Tabel
 Data Peternak Plasma PT. Semesta Mitra Sejahtera

No.	Jenis Kandang	Jumlah Peternak	Populasi Total
1.	Closed House	19 peternak	383.000 ekor
2.	Semi Closed House	86 peternak	539.000 ekor
Total		105 peternak	922.000 ekor

Struktur organisasi PT. Semesta Mitra Sejahtera cabang Tulungagung adalah sebagai berikut:

Gambar Struktur Organisasi PT. Semesta Mitra Sejahtera Cabang Tulungagung
 Sebagai perusahaan inti, PT.

Semesta Mitra Sejahtera berkewajiban dan bertanggung jawab atas pasokan saponak yaitu bibit DOC, pakan, Vaksin dan obat-obatan. Di samping itu, perusahaan inti juga bertanggung jawab pada pemantauan proses produksi, pembimbingan dan penyuluhan serta pemasaran hasil produksi. Sebagaimana disampaikan oleh Kadek (2012) bahwa pola kemitraan inti plasma sangat relevan untuk bidang perkebunan, peternakan dan perikanan, dimana perusahaan besar sebagai perusahaan inti berkewajiban melakukan pembinaan pada usaha kecil mulai dari penyediaan sarana produksi, bimbingan teknis hingga pemasaran hasil produksi. Tanggung jawab masing-masing pihak, baik pihak pertama yaitu perusahaan inti maupun pihak kedua yaitu peternak plasma telah diatur dan ditetapkan dalam surat perjanjian kerjasama pola kemitraan yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Disampaikan pula oleh Kadek (2012) bahwa pola kemitraan inti plasma sangat relevan untuk bidang perkebunan, peternakan dan perikanan, dimana perusahaan besar sebagai perusahaan inti berkewajiban melakukan pembinaan pada usaha kecil mulai dari penyediaan sarana produksi, bimbingan teknis hingga pemasaran hasil produksi. Tanggung jawab masing-masing pihak, baik pihak pertama yaitu perusahaan inti maupun pihak kedua yaitu peternak plasma telah diatur dan ditetapkan dalam surat perjanjian kerjasama pola kemitraan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Adapun tanggung jawab kedua pihak diantaranya:

- 1) Peran dan tanggung jawab perusahaan inti, antara lain:
 - a. Memberikan *knowhow* berupa bimbingan teknis pemeliharaan atau budidaya ayam ras pedaging, bimbingan manajemen dan administrasi usaha dan bantuan pemasaran hasil budidaya/peternakan, bantuan manajemen keuangan, antara lain dengan menugaskan seorang petugas *Technical Service* (TS) untuk sewaktu-waktu mengajar dan membimbing pekerja peternakan Peternak.
 - b. Menyediakan atau memasok kepada Pihak Kedua, sarana produksi peternakan, yang meliputi antara lain: pakan, anak ayam umur sehari (*Day Old Chick/DOC*), vaksin dan obat-obatan, yang jenis, jumlah, jadwal dan syarat-syarat pemasokannya akan ditentukan dari waktu-ke waktu.
 - c. Membantu mengelola penggunaan sapronak, termasuk apabila perlu, memediasi pengalihan sapronak yang tidak digunakan kepada pihak lain, baik melalui mekanisme jual beli, tukar menukar ataupun dengan cara lainnya.
 - d. Membeli ayam hasil produksi/budidaya dari peternak menurut syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang akan disepakati.
 - e. Membantu peternak dalam administrasi keuangan dan pengelolaan hutang piutang.
- 2) Peran dan tanggung jawab peternak plasma, antara lain:
 - a. Menyediakan lahan peternakan dengan biaya sendiri
 - b. Membangun kandang ayam dan menyediakan perlengkapan/peralatannya sesuai standar yang ditetapkan oleh perusahaan.
 - c. Menyediakan tenaga kerja
 - d. Melaksanakan budidaya atau pemeliharaan ayam menurut petunjuk-petunjuk dan tata cara budidaya/pemeliharaan dari perusahaan inti.
 - e. Menjaga mutu/kualitas ayam, antara lain dengan menggunakan sapronak yang dipasok atau yang direkomendasikan oleh perusahaan inti menurut tata cara serta jumlah yang ditetapkan.
 - f. Menjalankan prosedur administrasi dan tata cara panen yang ditetapkan.
 - g. Menjaga keamanan kandang dan sapronak.
 - h. Menjalankan *biosecurity* (sistem pengamanan hayati) yang ketat, termasuk dengan cara tidak mencampur ayam dengan ayam dari luar *farm*. Selain itu juga, tidak memasukkan pakan yang tidak direkomendasikan.
 - i. Tidak menambah ayam di kandang, sehingga melebihi kapasitas yang diperbolehkan.
 - j. Tidak menggunakan pakan yang tidak direkomendasikan.
 - k. Melapor secara periodik perkembangan budidaya Ayam kepada perusahaan melalui media Laporan Pemeliharaan Ayam Broiler (LPAB) yang diisi benar, lengkap dan sesuai fakta terbaru.
 - l. Menjual ayam hasil budidaya kepada perusahaan inti menurut syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang disepakati.
 - m. Melaporkan kepada pihak perusahaan dalam tempo 12 jam apabila ada terjangkitnya penyakit unggas.
 - n. Mematuhi peraturan perundangan yang berlaku, termasuk aturan ijin mendirikan bangunan kandang, perijinan usaha dan peraturan bidang perpajakan.

Karakteristik Peternak Plasma

Penelitian ini melibatkan 60 peternak mitra dari PT. Semesta Mitra Sejahtera yang tersebar di wilayah Kabupaten Tulungagung. Parameter karakteristik peternak yang diteliti meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman usaha dan jumlah populasi ternak. Berikut adalah rekapitulasi data karakteristik peternak mitra sebagai responden penelitian ini:

Tabel

Rekapitulasi Data Karakteristik Peternak

No.	Kriteria	Rentang	Jumlah Responden (Orang)
1.	Umur	20 – 35 tahun	24
		36 – 45 tahun	19
		46 – 55 tahun	17
2.	Tingkat Pendidikan	SD – SMP	13
		SMA	19
		D3	5
		D4/S1	9
		S2 – lebih	4
3.	Lama Usaha	< 1 tahun	6
		1 – 5 tahun	33
		6 – 10 tahun	20
		> 10 tahun	1

Sumber: Hasil Observasi Penelitian dan Angket Kuisisioner

Tabel di atas menunjukkan bahwa umur responden paling dominan pada rentang 20-35 tahun, tingkat pendidikan paling dominan adalah tamatan Sekolah Menengah Atas dan lama usaha yang dijalankan rata-rata pada rentang waktu 1-5 tahun.

Analisis Data

a. Uji Asumsi Klasik (Uji Normalitas)

Uji Normalitas data adalah uji yang digunakan untuk memastikan bahwa setiap variabel yang akan dianalisis harus berdistribusi normal dan analisis uji regresi dapat dilanjutkan (Sugiyono, 2017). Uji Normalitas dimaksudkan untuk mengetahui apakah residual model regresi yang diteliti berdistribusi normal atau tidak. Penelitian ini menggunakan uji Normalitas data yaitu dengan metode Kolmogorov-Smirnov >0,05.

Tabel

Hasil Uji Normalitas Data

			Unstandardized Residual
N			60
Normal Parameters ^{a,b}	Mean		0,0000000
	Std. Deviation		0,18250870
Most Extreme	Absolute		0,086
	Positive		0,086
	Negative		-0,074
Test Statistic			0,086
Asymp. Sig. (2-tailed)			,200 ^{c,d}
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	Sig.		,734 ^e
99% Confidence Interval	Lower Bound		0,722
	Upper Bound		0,745

a. Test distribution is Normal.
 b. Calculated from data.
 c. Lilliefors Significance Correction.
 d. This is a lower bound of the true significance.
 e. Based on 10000 sampled tables with starting seed 2000000.

Sumber data diolah oleh peneliti (2022)

Berdasarkan tabel di atas ditunjukkan bahwa nilai signifikan (2-

tailed) adalah 0,200 lebih besar dari α (0,05), sehingga dapat dijelaskan bahwa persebaran dari variabel karakteristik peternak (X1), pendapatan peternak (X2), pelayanan perusahaan (X3) dan loyalitas kerjasama (Y) terdistribusi secara normal.

b. Analisis Regresi Linear Berganda

Hasil analisis regresi linier berganda tersebut menunjukkan persamaan fungsi regresi linier berganda loyalitas kerjasama, sebagai berikut:

$$Y = 0.159 + 0.143X_1 + 0.003X_2 + 0.844X_3 + e$$

Hasil pengolahan data dengan analisis regresi linier berganda disajikan pada tabel berikut:

Tabel
 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Variabel	Unstandardize Coefficients		Standardized Coefficients Beta	T	Sig.
	B	Std. Error			
(Constant)	0,159	0,282		0,565	0,574
Karakteristik Peternak (X1)	0,143	0,079	0,134	1,805	0,076
Pendapatan (X2)	0,003	0,071	0,004	0,042	0,967
Pelayanan Perusahaan (X3)	0,844	0,098	0,812	8,604	0,000
R	= 0,907				
R ²	= 0,822				
F _{hitung}	= 86,449				
Sig F _{hitung}	= 0,000				

Sumber data diolah oleh peneliti (2022)

Model fungsi regresi linier berganda tersebut memiliki nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,822 yang artinya loyalitas kerjasama dipengaruhi oleh karakteristik peternak, pendapatan peternak dan pelayanan perusahaan sebesar 82,2%, sedangkan 17,8% dipengaruhi faktor lain yang tidak terlibat atau diluar variabel yang diteliti pada model fungsi ini. Hasil Uji Anova pada penelitian ini menunjukkan hasil F_{hitung} sebesar 86,449 dengan tingkat signifikansi 0,000 (<0,05), sehingga model regresi tersebut dapat digunakan untuk memprediksi loyalitas kerjasama pola kemitraan.

Berdasarkan tabel hasil analisis regresi linier berganda, maka dapat pengujian hipotesis dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Pengaruh Karakteristik Peternak terhadap Loyalitas Kerjasama (H1)

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda dengan nilai signifikansi 0,076, maka hipotesis 1 (H1) diterima pada level 10% (0,1) dengan tingkat kepercayaan 90%. Umur sangat berpengaruh pada kematangan psikologis seseorang dan tentunya akan berpengaruh pula pada pola hidup seseorang, khususnya tentang pekerjaan. Fitriza (2012) menjelaskan bahwa tinggi pendidikan yang ditempuh oleh peternak akan berkaitan dengan kemampuan peternak dalam menyerap pengetahuan yang diberikan, khususnya oleh *technical service* perusahaan kepada peternak. Dijelaskan pula oleh Kadek (2012) bahwa tingkat umur dan pendidikan dari peternak berdampak positif terhadap kemauan untuk mengadopsi inovasi dan teknologi dalam pemeliharaan ternak, sehingga meningkatkan keuntungan dari usaha ternak yang dijalannya. Lama dan pengalaman usaha yang dijalankan oleh peternak juga akan menjadikan keterampilan yang lebih mahir dan menjadi penunjang usaha kemitraan tersebut (Yuristia dan Sumantri, 2020).

2. Pengaruh Pendapatan Peternak terhadap Loyalitas Kerjasama (H2)

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda dengan nilai signifikansi 0,967, maka hipotesis 2 (H2) ditolak. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan kepada peternak menunjukkan bahwa sebagian besar peternak sudah memiliki kondisi ekonomi yang mapan, artinya penghasilan atau pendapatan hasil pemeliharaan ayam ras pedaging dengan pola kemitraan ini bukan menjadi satu-satunya sumber ekonomi peternak. Disampaikan pula oleh Kadek (2012) bahwa besarnya penerimaan peternak kemitraan PT. Semesta Mitra Sejahtera didapatkan dari hasil penjualan ayam kepada inti yang harganya telah disesuaikan dengan harga kontrak, sehingga harga ayam yang fluktuatif di pasaran tidak mempengaruhi pendapatan peternak. Maka dari itu, peternak tidak dapat mengembangkan pendapatan dari hasil utama berupa ayam. Pola kemitraan di PT. Semesta Mitra Sejahtera menerapkan cara yaitu ketika harga pasar

naik di atas harga kontrak, maka peternak tetap mendapatkan harga sesuai harga kontrak ditambah mendapatkan bagi hasil keuntungan dari inti sebesar 20% dari selisih harga kontrak dan harga pasar. Di samping itu, pendapatan juga diperoleh dari penjualan sak pakan dan bonus pemeliharaan (FCR dan mortalitas).

3. Pengaruh Pelayanan Perusahaan terhadap Loyalitas Kerjasama (H3)

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda dengan nilai signifikansi 0,000, maka hipotesis 3 (H3) diterima pada level 5% (0,05) dengan tingkat kepercayaan 95%. Pelayanan yang diberikan oleh PT. Semesta Mitra Sejahtera kepada peternak dirasakan sangat baik dan memberikan respon positif dari peternak. Pelayanan baik ini berdampak pada kelancaran usaha dan kepuasan peternak plasma sebagai mitra kerjasama dengan perusahaan inti.

. Pelayanan baik yang diperoleh oleh peternak antara lain kualitas sapronak yang diberikan baik, sapronak selalu datang tepat waktu sehingga tidak mengulur waktu *chick in*, *Technical Services* (TS) selalu memberikan pendampingan dengan intensif, TS memberikan solusi pada permasalahan manajemen dengan akurat, pemberian bimbingan teknis oleh TS, pembayaran hasil panen dilakukan secara tunai keseluruhan (tidak bertahap) langsung kepada peternak dalam jangka waktu maksimal 2 minggu - 1 bulan, perusahaan siap menanggung kerugian usaha dengan porsi yang menguntungkan peternak ketika terjadi penurunan produksi akibat kendala teknis atau *force majeure* dan perusahaan selalu menjalin hubungan baik kekeluargaan dengan peternak mitra. Azmi dkk. (2019) menyatakan bahwa kepuasan pelanggan adalah perasaan puas yang didapatkan oleh pelanggan karena mendapatkan value dari pemasok, produsen atau penyedia jasa. Value ini berasal dari produk, pelayanan, sistem atau sesuatu yang bersifat emosi. Kepuasan pelanggan secara tidak langsung mencerminkan seberapa jauh perusahaan telah merespon keinginan dan harapan pasar. Kepuasan pelanggan merupakan strategi yang bersifat defensif, sehingga mampu mempertahankan

pelanggan. Pada akhirnya hal tersebut akan berpengaruh pada profitabilitas dalam jangka panjang.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh antara karakteristik peternak terhadap loyalitas kerjasama pola kemitraan ayam ras pedaging.
2. Tidak terdapat pengaruh antara pendapatan peternak terhadap loyalitas kerjasama pola kemitraan ayam ras pedaging.
3. Terdapat pengaruh antara pelayanan perusahaan terhadap loyalitas kerjasama pola kemitraan ayam ras pedaging.

Referensi

- Amelia, R. 2012. Analisis Risiko Produksi Ayam *Ras pedaging* pada Peternakan Bapak Maulid di Kelurahan Karang Anyar Kecamatan Bukit Baru Kota Palembang. Skripsi. Departemen Agribisnis. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian, Bogor.
- Azmi, N., dkk. 2018. Analisis Tingkat Kepuasan Peternak Plasma terhadap Pelaksanaan Kemitraan Ayam Broiler PT. Mitratama Karya Abadi (MKA). Jurnal Ilmu dan Teknologi Peternakan Tropis. Januari 2019, 6 (1): 27-33.
- Badan Pusat Statistik. 2020. Produksi Daging Ayam Ras Pedaging menurut Provinsi (Ton) 2018-2020. <https://www.bps.go.id/indicator/24/488/1/produksi-daging-ayam-ras-pedaging-menurut-provinsi.html> (17 Juli 2021).
- Cahyaningtyas, N.P. dkk. 2019. Analisis Pendapatan Peternakan Ayam Ras pedaging Pola Kemitraan di Kecamatan Gunung Pati Semarang. Jurnal Ilmu-Ilmu Peternakan. Mediagro Vol. 15 No. 1 2019, Hal: 1-11.

Fitriza, Y.T. dkk. 2012. Analisis Pendapatan dan Persepsi Peternak Plasma terhadap Kontrak Perjanjian Pola Kemitraan Ayam ras pedaging di Propinsi Lampung. Buletin Peternakan Volume 36(1): 57-65, Februari 2012. ISSN 0126-4400. Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.

Gussem, M.d. *et al.* 2017. Ras pedaging Signals, Panduan Praktis untuk Manajemen Ayam Ras pedaging. Edisi terjemah. Roodbont Publisher B.V. Netherlands

Hafsah, M. J. (2000). Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.

Ilham, N. 2020. Implementasi Hubungan antara Pelaku Usaha pada Usaha Kemitraan Ayam ras pedaging Skala Kecil di Indonesia. Wartazoa Vol. 30 No. 3 Th. 2020 Hlm: 113-122.

Juanda, dkk. 2018. Analisis Ketaatan Kontrak Perjanjian Kemitraan Ayam Broiler terhadap pendapatan peternak di Kabupaten Bungo. Agripet Vol. 18 No. 2: 129-137 Oktober 2018

Kadek, I.P. 2012. Analisis Keuntungan dan Kelayakan Usaha Peternakan Broiler Kemitraan PT. Semesta Mitra Surabaya Wilayah Gresik Jawa Timur. Program Studi Peternakan. Fakultas Peternakan. Universitas Brawijaya. Malang.

Maryati dan Sari. 2018. Perlindungan Hukum bagi Peternak Ayam Ras pedaging dalam Pola Kemitraan Inti Plasma dengan PT. Ciomas Adisatwa di Kabupaten Kerinci. Jurnal Wajah Hukum Volume 2 Nomor 1, April 2018. Fakultas Hukum Universitas Batanghari, Jambi.

Mastuti, R. dkk. 2018. Pengaruh Skala Usaha, Biaya Pakan dan Penggunaan Tenaga Kerja

terhadap Pendapatan Peternak Ayam Broiler Pedaging (*Gallus* sp.) di Kecamatan Idi Rayeuk, Kabupaten Aceh Timur. AGRISAMUDRA, Jurnal Penelitian Vol. 5 No. 1 Januari – Juni 2018

Nalarati, T. 2020. Analisis Konsep dan Implementasi Usaha Peternakan Ayam ras pedaging (Ras pedaging) dengan Sistem Kemitraan (Studi Kasus Peternakan Ayam ras pedaging di Desa Galuh Timur, Kecamatan Tonjong, Kabupaten Brebes). Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. IAIN Purwokerto.

Pande, I.M.D.W. dkk. 2020. Pengaruh Perilaku Peternak Plasma terhadap Kinerja Usaha Kemitraan Ayam Ras Pedaging di Kabupaten Bangli. Fakultas Pertanian Universitas Udayana, Bali. Jurnal Manajemen Agribisnis. Vol. 8, No.1, Mei 2020. E-ISSN: 2684-7728

Sepoetri, M.P.E. dkk. 2016. Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Peternak Plasma dalam Kemitraan Usaha Ternak Ayam Ras Pedaging/Ras pedaging Rayon Yogyakarta (Kasus di Kemitraan PT. Malindo Feedmill Cabang Yogyakarta). Caraka Tani-Journal of Sustainable Agriculture, Vol. 31 No. 1, Maret 2016. Hal. 51-58.

Sugiyono. 2017. Metode Penelitian, Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Penerbit Alfabeta. Bandung.

Yuristia dan Sumantri. 2020. Analisis Persepsi Peternak Ayam ras pedaging (Ras pedaging) tentang Kemitraan di Kecamatan Pondok Kubang Kabupaten Bengkulu Tengah. Jurnal Agrisep Vol. 19 No.1 Maret 2020 Hal: 219-228. ISSN 1412-9937.