



**Kampus
Merdeka**
INDONESIA JAYA



**KREDENSIAL MIKRO MAHASISWA INDONESIA (KMMI)
TAHUN 2021**

**SKEMA PROGRAM
“MANAJEMEN BISNIS AYAM PETELUR
SISTEM CLOSED HOUSE”**

**COURSE 5
“MANAJEMEN BISNIS AYAM RAS”**

**MATERI 7
“KEMITRAAN USAHA DAN RELASI SOSIAL”**

**Penyusun
Dr. Ir. Sutawi, M.P
Dr. Ir. Adi Sutanto, M.M
Septi Nur Wulan Mulatmi, S.Pt M.Sc**

**PELAKSANA
PROGRAM STUDI PETERNAKAN
FAKULTAS PERTANIAN PETERNAKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG
JULI 2021**

PENDAHULUAN

A. Deskripsi Singkat

Salah satu model pengembangan usaha ayam ras di Indonesia adalah kemitraan. Kemitraan usaha didefinisikan sebagai kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar yang disertai pembinaan dan pengembangan yang berkelanjutan dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan. Selain itu, perusahaan ayam ras juga diwajibkan melaksanakan program Tanggung jawab Sosial dan Lingkungan.

B. Petunjuk Belajar

Pelajarilah materi modul ini dengan baik. Selanjutnya untuk mendapatkan pemahaman dan ketrampilan yang lebih baik, maka lakukan praktek ke peternakan ayam ras. Lakukan identifikasi kegiatan kerjasama usaha dan kegiatan sosial dan lingkungan yang dilakukan oleh perusahaan ayam ras.

INTI

A. Capaian Pembelajaran

Mahasiswa mampu memahami kegiatan kerjasama usaha dan kegiatan sosial dan lingkungan perusahaan peternakan ayam ras.

B. Pokok Pokok Materi

1. Kemitraan usaha
2. Kemitraan perunggasan
3. Kemitraan ayam pedaging
4. Penerapan kemitraan ayam pedaging
5. Tanggung jawab Sosial dan Lingkungan

C. Uraian Materi

VII. KEMITRAAN USAHA DAN RELASI SOSIAL

7.1. Kemitraan Usaha

1. Konsep Kemitraan

Konsep kemitraan usaha bukanlah merupakan ide baru dalam memperkuat daya saing pelaku usaha pertanian di Indonesia. Pentingnya kemitraan usaha diwujudkan dengan lahirnya UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah, serta Peraturan Pemerintah No. 44 tahun 1997 tentang kemitraan. Kemitraan usaha didefinisikan sebagai kerjasama antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar yang disertai pembinaan dan pengembangan yang berkelanjutan dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan. Saling memerlukan dalam arti perusahaan mitra memerlukan pasokan bahan baku dan kelompok mitra memerlukan penampungan hasil dan bimbingan. Saling memperkuat dalam arti baik kelompok mitra maupun perusahaan mitra sama-sama memperhatikan tanggung jawab moral dan etika bisnis, sehingga akan memperkuat kedudukan masing-masing dalam meningkatkan daya saing usahanya. Saling menguntungkan, yaitu baik kelompok mitra maupun perusahaan mitra memperoleh peningkatan pendapatan, dan kesinambungan

Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut: a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut: a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah). Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut: a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar

rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Tabel 5.1. Kriteria UMKM

	Mikro	Kecil	Menengah	Besar
Aset		paling banyak Rp 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha	Rp 200 juta sampai Rp10 milyar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha	
Omzet	paling banyak Rp 100 juta per tahun	paling banyak Rp 1 milyar	Rp1 miliar sampai Rp 50 miliar	lebih dari Rp 50 miliar

SK Mentan No.940/Kpts/OT.210/10/1997 tentang Pedoman Kemitraan Usaha Pertanian, pasal 1 menyebutkan “Kemitraan Usaha Pertanian adalah kerjasama usaha antara Perusahaan Mitra dengan kelompok mitra di bidang usaha pertanian. Pasal 2 menyebutkan: “bahwa tujuan kemitraan usaha pertanian adalah untuk meningkatkan pendapatan, kesinambungan usaha, meningkatkan sumber daya kelompok mitra, dan peningkatan skala usaha, dalam rangka menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan kelompok mitra yang mandiri”.

Kemitraan usaha pertanian dapat dilakukan dengan pola: a. inti plasma; b. sub kontrak; c. dagang umum; d. keagenan; atau e. bentuk-bentuk lain: misalnya kerjasama oprasional agribisnis (KAO). Pola inti plasma merupakan hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra, yang di dalamnya kelompok mitra memproduksi komponen yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari produksi. Pola sub kontrak merupakan hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra, yang didalamnya kelompok mitra memproduksi komponen yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari produksinya. Pola Dagang Umum merupakan hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan

mitra, yang didalamnya perusahaan mitra memasarkan hasil produksi kelompok mitra atau kelompok mitra memasok kebutuhan yang diperlukan perusahaan mitra. Pola keagenan merupakan hubungan kemitraan, yang didalamnya kelompok mitra diber hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa usaha perusahaan mitra. Pola KOA merupakan hubungan kemitraan, yang didalamnya kelompok mitra menyediakan lahan, sarana dan tenaga, sedangkan perusahaan mitra menyediakan biaya atau modal dan/atau sarana untuk mengusahakan atau membudidayakan suatu komoditi pertanian.

Tabel 5.2. Pola Kemitraan Usaha Pertanian

Pola Kemitraan	Perusahaan Mitra	Kelompok Mitra
Inti Plasma	menyediakan lahan, penyediaan sarana produksi, pemberian bimbingan teknis manajemen usaha dan produksi, perolehan, penguasaan dan peningkatan teknologi yang diperlukan bagi peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha	plasma (mengelola)
Sub Kontrak	membeli dan memakai	memproduksi komponen yang diperlukan Perusahaan Mitra sebagai bagian dari produksinya
Dagang Umum	memasarkan hasil produksi Kelompok Mitra	memasok kebutuhan yang diperlukan Perusahaan Mitra
Keagenan	memproduksi	diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa usaha Perusahaan Mitra.
Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA)	menyediakan biaya atau modal dan/atau sarana untuk mengusahakan atau membudidayakan suatu komoditas pertanian	menyediakan lahan, sarana dan tenaga,

2. Manfaat Kemitraan

a. Produktivitas

Secara umum, produktivitas diartikan dalam model ekonomi sebagai output dibagi dengan input. Berdasarkan teori tersebut dikaitkan dengan kemitraan, maka diharapkan peningkatan produktivitas dapat dirasakan oleh semua pihak yang bermitra. Bagi perusahaan yang bermitra dengan sector pertanian dapat melakukan dalam model PIR yang mana perusahaan besar dapat mengoperasikan kapasitas prabiknya secara full capacity, tanpa perlu memiliki lahan dan pekerja lapangan sendiri, karena biaya untuk hal itu sudah ditanggung oleh petani plasma peserta program PIR. Sedang bagi petani sendiri melalui program kemitraan ini, pada umumnya peningkatan produktivitas dapat dicapai dengan cara simultan yaitu dengan cara menambah unsur input baik kualitas maupun kuantitasnya dalam jumlah tertentu tetapi akan memperoleh output dalam jumlah dan kualitas yang berlipat.

b. Efisiensi

Efisiensi dalam sudut pandang penggunaan tenaga kerja adalah jumlah waktu yang sebenarnya yang digunakan untuk memproduksi barang dibagi dengan standar waktu yang telah ditetapkan atau output yang dihasilkan lalu dibagi dengan standar output yang telah ditetapkan. Bagi perusahaan besar penerapan memanfaatkan efisiensi dalam kemitraan berupa menghemat tenaga dalam mencapai target tertentu dengan memanfaatkan tenaga kerja yang dimiliki oleh perusahaan kecil. Sedangkan bagi perusahaan kecil dengan bermitra dapat menghemat waktu produksi melalui teknologi dan sarana produksi yang dimiliki oleh perusahaan besar. Karena pada umumnya perusahaan kecil relatif lemah dalam hal kemampuan teknologi dan sarana produksi.

Misalnya mekanisme persiapan lahan pertanian yang dimiliki oleh petani plasma yang mana perusahaan inti menyediakan alat mesin pertanian sehingga petani dapat mempercepat dan memperluas areal tanam dengan tenaga yang tersedia. Bagi perusahaan inti hasil produksi dari para petani plasma dapat mencapai hasil sesuai dengan kapasitas produksi yang ditargetkan oleh perusahaan.

c. Jaminan kualitas, kuantitas dan kontinuitas

Kualitas, kuantitas dan kontinuitas yang disingkat “Tiga Tas” kaitannya dengan efisiensi dan produktivitas sangat erat. Karena hal tersebut yang menentukan terjaminnya pasokan pasar dan pada gilirannya menjamin keuntungan perusahaan mitra. Ketiga hal tersebut memerlukan manajemen yang bagus, mulai dari perencanaan, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi. Ketiga “Tas” ini merupakan perekat suatu kemitraan, yang mana apabila berhasil dapat melanggengkan kelangsungan kemitraan kearah penyempurnaan.

d. Risiko

Setiap bisnis yang dijalankan selalu ada risiko. Oleh sebab itu dengan kemitraan diharapkan dapat menanggung bersama (risk sharing) risiko dari usaha yang dijalankan. Tentunya pihak-pihak yang bermitra akan menanggung risiko secara proposional yang sesuai dengan besarnya modal dan keuntungan yang akan diperoleh.

e. Sosial

Program penumbuhan pengusaha di level kecil dan usaha menengah yang strategis yaitu dengan sistem kemitraan. Dengan kemitraan usaha bukan hanya memberikan dampak positif yang saling menguntungkan, tetapi juga memberikan dampak sosial (social benefit) yang tinggi. Dengan kemitraan negara dapat menghindari gejolak sosial akibat dari kesenjangan antara pengusaha besar dan pengusaha kecil.

f. Ketahanan ekonomi nasional

Pokok permasalahan dalam pelaksanaan suatu kemitraan adalah upaya pemberdayaan partisipan kemitraan yang lemah, dengan kata lain pengusaha kecil. Dengan adanya peningkatan pendapatan yang diikuti tingkat kesejahteraan dan pemerataan sosial yang lebih baik, maka secara otomatis akan mengurangi timbulnya kesenjangan ekonomi antar pelaku kemitraan usaha. Hal tersebut akan mampu meningkatkan ketahanan ekonomi secara nasional.

3. Tujuan Kemitraan

Pada dasarnya tujuan dan maksud kemitraan adalah “Win Win Solution Partnership”. Dalam hal ini kesadaran dan saling menguntungkan berarti para partisipan kemitraan tidak diharuskan memiliki kemampuan dan kekuatan yang sama. Akan tetapi lebih dipentingkan adanya posisi tawar yang setara berdasarkan peran masing-masing. Tujuan yang akan dicapai dalam bermitra secara lebih konkret yaitu sebagai berikut:

- a. Meningkatkan pendapatan 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 perdesaan, wilayah dan nasional.
- e. Memperluas kesempatan kerja, dan
- f. Meningkatkan ketahanan ekonomi nasional.

7.2. Kemitraan Perunggasan

Dalam berbagai model kemitraan yang dikembangkan di Indonesia, terutama di Kementerian Pertanian, selalu melibatkan dua hubungan, yaitu adanya hubungan dagang dan pembinaan. Dalam sebagian besar model, usaha besar selalu harus memberikan pembinaan atau bimbingan teknis, manajemen, bantuan permodalan, dan pemasaran hasil. Sampai saat ini telah dirumuskan tujuh model kemitraan usaha yang dijalankan pada usaha perunggasan:

1. **Model Inti Plasma Perunggasan.** Model ini merupakan hubungan kemitraan antara Peternak Rakyat dengan Perusahaan Peternakan (Perusahaan Pembibitan, Perusahaan Pakan Ternak, dan Perusahaan Budidaya Skala Besar) bertindak sebagai inti dan Peternak Rakyat selaku Plasma. Perusahaan inti berkewajiban melakukan bimbingan teknis dan manajemen usaha sesuai rekomendasi agar diperoleh hasil secara optimal. Pembinaan juga dilakukan untuk meningkatkan kualitas manajemen kelompok plasma terutama dalam manajemen

usahaternak dan kebersihan lingkungan kandang. Sebagai tindak lanjut Kepres No. 50 Tahun 1981 maka dikeluarkan kebijakan pemerintah PIR Perunggasan (1984), yang dalam operasionalisasinya diperkenalkan dalam tiga bentuk: (a) Pola PIR dengan plasma kesepakatan, yaitu jaminan penyediaan sapronak dan pemasaran hasil; (b) Pola PIR dengan plasma rasio, yaitu kerjasama inti dan plasma dengan sistem rasio harga, antara harga sapronak dengan harga jual hasil; dan (c) Pola PIR dengan plasma mandiri.

2. Model Sistem Pertanian Kontrak (*Contract Farming*). Pada model ini terjadi hubungan kerjasama antara kelompok UK dengan perusahaan inti (perusahaan industri peternakan, perusahaan peternakan skala besar) berskala UM dan UB yang dituangkan dalam suatu perjanjian kontrak jual beli secara tertulis untuk jangka waktu tertentu, sehingga sistem ini sering disebut sebagai kontrak beli. Dalam model ini, peternak plasma berkewajiban untuk menghasilkan broiler sesuai dengan kebutuhan secara individu, dan menerima pembayaran sesuai dengan yang disepakati dalam kontrak. Perusahaan pembeli wajib membeli seluruh broiler dari peternak plasma sesuai dengan harga yang telah disepakati. Model ini banyak dijumpai pada peternak broiler skala besar yang sering juga membawahi peternak-peternak kecil dengan perusahaan peternakan yang sudah terintegrasi secara vertikal atau antara peternak broiler individu skala cukup besar dengan perusahaan peternakan.

3. Model Sub Kontrak. Dalam model ini, UK memproduksi komponen dan atau jasa yang merupakan bagian dari produksi UM atau UB. Model kemitraan ini menyerupai pola kemitraan *contract farming* tetapi pada pola ini kelompok UK tidak melakukan kontrak secara langsung dengan perusahaan pengolah (*processor*) tetapi melalui agen atau pedagang. Dalam pengembangan pola ini, UM atau UB meningkatkan ketrampilan teknis dan manajemen usaha, serta menjamin kepastian pasar yang dapat menjamin kelangsungan usahanya, daya inovasi dan kewirausahaan UK; sebagai upaya UM atau UB untuk lebih meningkatkan dan pemberdayaan UK. Model kemitraan ini dapat dijumpai pada pengadaan bahan baku pakan berupa jagung

kuning antara petani jagung dengan perusahaan pakan ternak yang di mediasi oleh agen atau pedagang hasil pertanian. Model ini dapat ditemukan Jawa Timur, Jawa Tengah, Lampung, dan Gorontalo yang merupakan daerah sentra produksi jagung.

4. **Model Dagang Umum.** Dalam model kemitraan ini, UM atau UB memasarkan hasil produksi UK, dapat juga UK memasok kebutuhan yang diperlukan oleh UM atau UB, atau UK yang membesarkan hasil UM atau UB. Model ini dapat dijumpai antara peternak-peternak broiler mandiri dengan Poultry Shop-poultry Shop. Model ini banyak dijumpai di Jabodetabek, Jawa Timur, Lampung, Sulawesi Selatan, dan Sulawesi Selatan.

5. **Model Vendor.** Dalam model ini, UM dan UB, menggunakan hasil produksi yang merupakan bidang keahlian UK untuk melengkapi produk yang dihasilkan UM dan UB. Mereka dapat memesan produk yang diperlukan sesuai spesifikasi yang telah dikuasai oleh UK. Pengembangan pola *vendor* yang dilakukan UM atau UB diarahkan untuk dikembangkan melalui teknologi baru, untuk mendapatkan hasil yang baik, dan mendapatkan jaminan pasar yang pasti. Pola *vendor* menggerakkan keahlian yang ada pada UK untuk menunjang UM dan UB. Model ini ditemukan pada usahaternak broiler yang menghasilkan karkas dengan spesifikasi tertentu untuk memasok konsumen institusi seperti *Fried Chicken* (KFC, CFC), *Super Market/Hiper Market*, dan Restautant/Rumah Makan tertentu.

6. **Model Keagenan.** Pada model ini kelompok mitra (UK) diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa usaha perusahaan mitra (UM atau UB). Keunggulan dari hubungan pola kemitraan ini adalah berupa keuntungan dari hasil penjualan, ditambah komisi yang diberikan oleh perusahaan mitra. Model ini dijumpai pada penyaluran saponak terutama pakan ternak, biasanya *Poultry Shop* yang bertindak sebagai agen dan *Poultry Shop* sebagai penyalur dan pengecer hanya menjual jenis pakan dari produksi perusahaan tertentu atau merk tertentu (Charoen Phokphan Indonesia, Japfa Comfeed, Gold Coin).

7. **Model Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA).** Pada model ini, kelompok mitra menyediakan lahan, sarana dan tenaga kerja, sedangkan perusahaan mitra menyediakan biaya atau modal dan atau sarana untuk mengusahakan atau membudidayakan suatu komoditi pertanian. Perusahaan mitra dapat berbentuk sebagai perusahaan inti atau perusahaan pembina. Perusahaan inti melaksanakan pembukaan lahan/menyediakan lahan, mempunyai usaha budidaya dan memiliki unit pengolahan. Perusahaan inti juga melaksanakan pembinaan berupa penanganan dalam bidang teknologi, sarana produksi, permodalan atau kredit, pengolahan hasil, menampung produksi dan memasarkan hasil dari kelompok mitra. Model ini jarang dijumpai pada kemitraan usaha pada industri perunggasan.

7.3. Kemitraan Ayam Pedaging

1. Pola Kemitraan Ayam Pedaging

Secara empiris di lapang (Kasus di wilayah Bogor, Sukabumi, dan Cianjur) terdapat tiga pola usaha peternakan ayam ras, yaitu : **(a) Pola usaha mandiri**, di mana peternak sebagai tukang ternak sekaligus manajer sebagai pelaksana dan sekaligus pengambil keputusan dalam menjalankan usahanya serta menerima keuntungan yang diperoleh dan menanggung resiko yang mungkin timbul; **(b) Pola Kemitraan Usaha**, adalah kerjasama usaha antara peternak dengan pihak lain (perusahaan pakan ternak : PT. Charoen Phokpand Indonesia (PT. CPI), PT. Anwar Sierad Produce, PT. PKP; Poultry Shop; Peternak skala besar: TMF (Tunas Mekar Farm), PPC (Putra Perdana Chicken), dalam menjalankan usahanya ada pembagian hak dan kewajiban, serta adanya pembagian manfaat dan resiko yang timbul; dan **(c) Pola kontrak kandang dan kuli (buruh)**, peternak menyebutnya makloon, di mana peternak menyewakan kandangnya dan sekaligus bekerja sebagai buruh dalam kandang yang dimilikinya.

Pada pola mandiri, peternak menyediakan seluruh modal, sarana produksi peternakan (sapronek), dan bebas memasarkan hasil. Pengambilan keputusan mencakup kapan memulai berternak, mengelola usaha ternak, kapan broiler dipanen

(diangkat), kemana dipasarkan, serta seluruh keuntungan dan risiko sepenuhnya menjadi tanggung jawab peternak. Adapun ciri ciri peternak mandiri adalah mampu membuat keputusan sendiri tentang: (a) perencanaan usaha peternakan; (b) menentukan fasilitas perkandangan; (c) menentukan jenis dan jumlah saporak yang akan digunakan; (d) menentukan saat memasukkan DOC ke dalam kandang; (e) menentukan manajemen produksi; (f) menentukan tempat dan harga penjualan hasil produksi; serta (g) tidak terikat dalam suatu kemitraan usaha, ikatan biasanya merupakan pola dagang umum (transaksional).

Berdasarkan wawancara dengan para peternak dan informan kunci (key informant) bahwa sudah cukup lama terjadi pergeseran dari dulunya dominan peternak mandiri, kemudian dominasi ke arah kemitraan usaha (contract farming), dan terakhir adalah dominasi pola kontrak kandang dan kuli (makloon). Beberapa alasan peternak broiler beralih dari pola mandiri ke pola kemitraan usaha, antara lain adalah : (a) kekurangan modal usaha, terutama setelah mengalami kerugian akibat gejolak eksternal; (b) mengurangi risiko baik risiko produksi maupun harga, melalui kemitraan usaha ada risk sharing; (c) untuk memperoleh jaminan pemasaran, di mana seluruh hasil perusahaan inti yang menampung dan memasarkan; (d) untuk memperoleh jaminan harga, melalui kontrak harga; (e) bagi perusahaan inti, untuk mendapatkan jaminan dalam pemasaran saporak dan hasil ternak; dan (f) untuk memanfaatkan kandang yang sedang kosong.

Beternak dengan sistem kemitraan telah menjadi sistem beternak yang populer di masyarakat. Kepopuleran ini memunculkan berbagai pola kemitraan yang berbeda-beda pada setiap perusahaan inti. Para peternak harus mengerti jenis-jenis pola kemitraan agar tidak menimbulkan kesalahpahaman di kemudian hari dan kedua pihak bisa sama-sama diuntungkan.

1. **Kemitraan dengan Sistem Kontrak.** Konsep kemitraan dengan sistem kontrak ditandai dengan perusahaan inti yang berkewajiban menyediakan saporak dan pembimbing teknis. Sedangkan, peternak berkewajiban menyediakan kandang, peralatan, operasional dan tenaga kerja. Kerjasama ini dituangkan dalam dokumen

kontrak yang telah disepakati oleh kedua belah pihak di awal perjanjian. Isi dokumen kontrak biasanya terdiri dari kontrak harga sapronak, harga jual ayam, bonus prestasi dan SOP selama masa kerjasama. Keuntungan dari sistem kontrak adalah peternak bisa mendapatkan bantuan modal kredit sapronak, bimbingan teknis, jaminan pemasaran dan kepastian harga ayam. Peternak hanya perlu berfokus untuk budidaya ayam hingga ayam siap dipanen. Kelemahan dari sistem kontrak adalah keuntungan peternak relative lebih tipis karena adanya tambahan harga sapronak sebagai keuntungan bagi perusahaan inti. Ketika harga jual ayam di atas nilai kontrak, harga ayam dalam perhitungan laba rugi tetap menggunakan harga kontrak yang berlaku. Hal ini terkadang juga bisa disesuaikan dengan kebijakan dari perusahaan inti sesuai dengan kesepakatan kontrak.

2. **Kemitraan dengan Sistem Bagi Hasil.** Konsep kemitraan dengan sistem bagi hasil masih serupa dengan sistem kontrak. Perusahaan inti tetap berkewajiban menyediakan sapronak dan peternak tetap berkewajiban menyediakan kandang, operasional dan tenaga kerja. Aktivitas pemasaran dapat dilakukan oleh perusahaan inti atau dilakukan bersama-sama. Hal ini bergantung pada kesepakatan awal. Perbedaan sistem bagi hasil dengan sistem kontrak adalah harga sapronak pada sistem bagi hasil didasarkan pada harga pasar aktual atau harga eceran tertinggi. Pembagian keuntungan didasarkan pada perhitungan hasil penjualan ayam sesuai harga pasar dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan oleh kedua pihak. Persentase keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua pihak pada awal perjanjian. Jika terjadi kerugian, maka yang menanggung kerugian tersebut adalah kedua pihak. Meskipun terkesan lebih ekonomis, sistem bagi hasil juga memiliki kelemahan. Kelemahan sistem bagi hasil adalah rawannya ketidakjujuran mengenai total biaya yang telah dikeluarkan. Keuntungan juga relatif lebih kecil karena adanya pembagian hasil.

3. **Kemitraan dengan Sistem Makloon.** Konsep beternak dengan sistem makloon juga dikenal dengan istilah sistem manajemen fee. Tanggung jawab penyediaan pada sistem makloon antara perusahaan inti dan peternak masih sama dengan sistem kontrak. Perbedaannya terletak pada pembagian keuntungannya. Pada

sistem makloon, besar kecilnya keuntungan bagi peternak didasarkan pada IP atau Indeks Produksi yang telah ditetapkan oleh perusahaan inti. IP dihitung per ekor ayam yang siap dipanen. Segala sesuatu, seperti jenis DOC, pakan dan waktu panen telah ditentukan oleh perusahaan inti. Kelebihan dari sistem makloon adalah peternak hanya menanggung kerugian yang diakibatkan oleh biaya operasional yang dikeluarkan. Namun, kerugiannya adalah keuntungan bisa sangat tipis, bahkan bisa rugi operasional jika IP yang dihasilkan jauh di bawah standar.

2. Manfaat Kemitraan Ayam Pedaging

Bagi perekonomian:

- a. Memberikan timbal-balik antara pengusaha besar atau menengah sebagai inti dan pengusaha kecil sebagai plasma dengan cara pengusaha besar atau menengah memberikan pembinaan serta penyediaan sarana produksi, bimbingan, pengolahan hasil serta pemasaran sehingga akan timbul saling ketergantungan dan saling menguntungkan antara pengusaha inti dan pengusaha plasma.
- b. Berperan sebagai upaya pemberdayaan pengusaha kecil di bidang teknologi, modal, kelembagaan, dan lain-lain.
- c. Dengan membimbing usaha kecil akan mampu memenuhi skala ekonomi sehingga dapat mencapai efisiensi.
- d. Dengan kemitraan ini, pengusaha besar maupun menengah yang mempunyai kemampuan dan kawasan pasar yang lebih luas dapat mengembangkan komoditas, barang produksi yang mempunyai keunggulan, dan mampu bersaing di pasar nasional, regional maupun pasar internasional.
- e. Apabila kemitraan ini berhasil, maka hal ini dapat menjadi daya tarik bagi pengusaha besar atau menengah sebagai investor baru untuk membangun kemitraan baru.
- f. Tumbuhnya pusat-pusat ekonomi baru yang semakin berkembang dengan adanya kemitraan pola inti plasma dan dapat menjadi upaya pemerataan pendapatan sehingga kesenjangan sosial dapat dicegah.

Bagi peternak mitra:

- a. Jaminan pengadaan sarana produksi oleh perusahaan inti yang mana pembayarannya diperhitungkan pada penentuan total biaya setelah panen.
- b. Pengetahuan peternak dalam mengelola ayam akan meningkat karena mendapatkan bimbingan teknis dan manajemen dari perusahaan inti tentang cara beternak ayam ras pedaging.
- c. Jaminan pemasaran hasil ternak dari perusahaan mitra.
- d. Jaminan tambahan pendapatan bagi peternak plasma dari harga kesepakatan apabila harga pasar tinggi di atas harga kesepakatan, namun apabila harga pasar rendah dibawah harga kesepakatan, maka harga tetap sesuai dengan harga kesepakatan.

Bagi perusahaan mitra:

- a. Terjadinya stabilitas produksi yang menjamin kontinuitas suplai ayam ras pedaging (broiler) ke pasaran.
- b. Meningkatkan efisiensi dan kinerja perusahaan, baik tenaga kerja maupun permodalan dalam berusaha ternak ayam pedaging.
- c. Menciptakan perluasan pasar terhadap produk sarana produksi yang dihasilkan oleh perusahaan inti, seperti DOC, pakan, obat-obatan dan vitamin.
- d. Dapat menghasilkan kualitas ayam ras pedaging dengan kualitas dan harga yang kompetitif.

7.4. Penerapan Kemitraan Ayam Pedaging**1. Syarat Kemitraan**

Pada dasarnya di dalam usaha peternakan ayam pedaging dengan system kemitraan mempunyai sifat ketergantungan, yaitu peternak yang bergantung pada perusahaan, begitu juga sebaliknya. Permodalan yang digunakan untuk setiap produksi ayam pedaging tidaklah sedikit, sehingga sudah sewajarnya apabila perusahaan menetapkan persyaratan bagi peternak yang akan melakukan mitra. Dengan adanya

persyaratan ini akan menimbulkan rasa saling percaya antara kedua belah pihak. Ini merupakan pola dasar kerjasama antara peternak dan perusahaan mitra. Berikut beberapa persyaratan yang harus dipenuhi oleh peternak:

- a. Peternak diharuskan memiliki/menyiapkan kandang, gudang pakan, dan peralatan pemeliharaan ayam pedaging.
- b. Peternak menyerahkan identitas diri berupa fotocopy KTP.
- c. Peternak harus menyerahkan jaminan seperti BPKB kendaraan roda dua atau empat, atau sertifikat tanah.
- d. Jaminan akan dikembalikan kepada peternak apabila terjadi pemutusan kerjasama dengan catatan tidak terjadi kecurangan selama melakukan kerja sama.
- e. Harus mempunyai sikap jujur dan dapat dipercaya.
- f. Peternak sanggup dan mentaati semua peraturan yang ada.
- g. Perusahaan mitra dapat menolak peternak yang ingin bergabung dalam bermitra jika peternak tidak dapat memenuhi persyaratan yang diajukan oleh perusahaan mitra. Apabila terjadi pemutusan kerjasama, peternak wajib untuk melunasi segala hutang terhadap perusahaan mitra apabila terjadi hutangpiutang.
- h. Jika selama pemutusan kerja sama tersebut terjadi perselisihan, maka dapat diselesaikan sesuai dengan kesepakatan awal kerja sama yaitu dengan cara kekeluargaan dan dengan jalur hukum. Apabila perselisihan tersebut tidak dapat diselesaikan dengan cara kekeluargaan, maka dapat diselesaikan dengan jalur hukum.

2. Hak dan kewajiban kemitraan

Peternak dan perusahaan mitra mengawali kemitraan dengan memenuhi hak dan kewajiban masing-masing pihak. Kewajiban yang harus dilakukan peternak merupakan hak perusahaan begitu juga sebaliknya. Kewajiban yang harus dilakukan perusahaan mitra merupakan hak peternak, sehingga kerjasama antara kedua belah pihak dapat dilaksanakan.

Hak dan kewajiban perusahaan mitra:

a) Kewajiban pihak perusahaan mitra

Kewajiban-kewajiban yang harus dilaksanakan oleh perusahaan mitra adalah sebagai berikut:

- 1) Menyerahkan DOC (Day Old Cild) atau bibit ayam, OVVD (Obat, Vaksin, Vitamin, dan Desinfektan), dan pakan kepada peternak dengan harga jual yang ditentukan oleh perusahaan mitra.
- 2) Memberikan pendampingan atau penyuluhan kepada peternak mengenai pemeliharaan ayam pedaging (broiler).
- 3) Membeli ayam dari peternak mitra sesuai dengan harga jual-beli yang telah disepakati diawal kontrak.
- 4) Meyerahkan rincian transaksi jual-beli atau Rekapitulasi Hasil Pemeliharaan Peternak (RHPP) kepada peternak mitra sebagai bukti transaksi.
- 5) Membayarkan keuntungan kepada peternak mitra sesuai dengan hasil Rekapitulasi Hasil Pemeliharaan Peternak (RHPP) pada setiap periode.

b) Hak pihak perusahaan mitra

Hak-hak pihak perusahaan mitra sebagai berikut:

- 1) Menentukan jumlah populasi peternakan sesuai dengan kapasitas kandang peternak.
- 2) Mendapatkan informasi dan perkembangan ayam dari peternak.
- 3) Menentukan jadwal panen dengan kesepakatan bersama.
- 4) Memutuskan panen secara pihak dan segera apabila terjadi kasus ayam tidak normal.
- 5) Menjual ayam dengan DO resmi.
- 6) Memberikan teguran, sanksi, dan menghentikan kerjasama dengan peterna apabila terjadi pelanggaran atas kesepakatan yang telah disepakati bersama.

Hak dan kewajiban peternak mitra

a) Kewajiban pihak peternak mitra

- 1) Berkewajiban memenuhi kebijakan dan kesepakatan kerjasama terhadap pihak perusahaan mitra.
- 2) Berkewajiban membeli DOC, OVK dan pakan yang telah dikirim oleh pihak perusahaan dengan harga jual yang telah ditentukan.
- 3) Berkewajiban memelihara ayam sesuai dengan tata laksana yang telah dianjurkan.
- 4) Berkewajiban mengisirecording dan memberikan informasi terhadap pendampingan lapangan mengenai perkembangan ayam.
- 5) Berkewajiban melayani pembawa DO resmi.
- 6) Jika terjadi force major, peternak diwajibkan untuk membuat berita acara serta melampirkan dokumen berupa foto, dan kerugian akan menjadi beban bersama.

Apabila terjadi penjualan ayam tanpa DO resmi atau mengeluarkan ayam melebihi DO resmi, maka hal tersebut merupakan tanggung jawab dari peternak dan wajib untuk menggantinya. Contoh: DO akan memuat 5 kwintal daging ayam, sedang peternak mengeluarkan ayam 6 (enam) kwintal. Maka peternak wajib mengganti kelebihan 1 (satu) kwintal tersebut. Oleh karena itu, sebelum pengeluaran ayam, peternak harus memeriksa DO dengan teliti agar tidak terjadi kecurangan.

b) Hak pihak perusahaan mitra

- 1) Mendapatkan DOC, OVK dan pakan.
- 2) Mendapatkan pendampingan dan penyuluhan (technical support) dari pihak perusahaan mitra mengenai pemeliharaan ayam.
- 3) Mendapatkan jaminan suplai pakan dan OVK sesuai jadwal dan kebutuhan.
- 4) Mendapatkan jaminan penjualan dari pihak perusahaan mitra dalam kondisi apapun.
- 5) Mendapatkan rincian transaksi jual-beli produksi pemeliharaan ayam (RHPP).
- 6) Mendapatkan keuntungan setelah panen.

Daftar Pustaka

- Hafsah, M. J. (2000). *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Nalarati, T. 2020. *Analisis Konsep Dan Implementasi Usaha Peternakan Ayam Pedaging (Broiler) Dengan Sistem Kemitraan (Studi Kasus Peternakan Ayam Pedaging di Desa Galuh Timur Kecamatan Tonjong Kabupaten Brebes)*. Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri, Purwokerto.
- Saptana. (2014). *Dinamika Kemitraan Usaha Industri Broiler Berdaya Saing*. In *Memperkuat Daya Saing Produksi Pertanian* (pp. 581–609). Jakarta: Kementerian Pertanian. Retrieved from http://www.litbang.pertanian.go.id/buku/memperkuat_dayasaing_produk_pe/BAB-V-4.pdf

Contoh Surat Perjanjian Kontrak Kerjasama Usaha Peternakan Ayam Pedaging Pola Kemitraan Perusahaan Pengelola

PERJANJIAN KEMITRAAN BUDIDAYA AYAM RAS PEDAGING

Pada Hari iniTanggal.....Bulan.....Tahun..... (.....-.....-.....), yang bertanda tangan di bawah ini :

- Nama :
Pekerjaan :
Alamat :
Nomor KTP :
Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama diri sendiri, selanjutnya dalam perjanjian ini disebut dengan PIHAK PERTAMA
- Nama :
Alamat :
Dalam hal ini bertindak dalam Kedudukannya selaku Direktur dari Perseroan Terbatas PT. berkedudukan di

Selanjutnya dalam perjanjian ini disebut dengan PIHAK KEDUA
Kedua belah pihak bertindak dalam kedudukannya tersebut di atas terlebih dahulu menerangkan :

- Bahwa PIHAK PERTAMA adalah Peternak yang bermaksud untuk memelihara/membudidayakan ayam ras pedaging.
- Bahwa PIHAK KEDUA adalah Perusahaan yang mempunyai aktivitas usaha antara lain : dalam hal budidaya ayam ras pedaging menyediakan sarana untuk produksi ayam pedaging, antara lain berupa DOC, pakan ternak, obat-obatan serta peralatan peternakan
- Bahwa untuk keperluan tersebut, PIHAK PERTAMA memerlukan bantuan permodalan.
- Bahwa PIHAK KEDUA bersedia membantu PIHAK PERTAMA dan menunjuk PIHAK PERTAMA sebagai petani peternakan untuk memelihara ayam ras pedaging.

Atas dasar hal-hal tersebut di atas maka kedua belah pihak bermaksud mengadakan Perjanjian Kerja Sama dalam bidang Pemeliharaan Ayam Ras Pedaging yang diatur dengan Ketentuan dan Syarat-syarat sebagai berikut :

Pasal 1

RUANG LINGKUP PERJANJIAN

PIHAK KEDUA menunjuk PIHAK PERTAMA sebagai Petani Peternak untuk memelihara ayam ras pedaging, dengan sarana produksi peternakan berupa Bibit Ayam (DOC), pakan ayam dan obat-obatan yang dijual secara Kredit oleh PIHAK KEDUA, dan merupakan Hutang PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA, yang pembayarannya akan diperhitungkan dengan hasil panen PIHAK PERTAMA. Selama Hutang PIHAK PERTAMA belum dibayar Lunas, maka sarana produksi peternakan tersebut masih tetap menjadi Milik PIHAK KEDUA.

Pasal 2
LOKASI KERJASAMA

Kerjasama ini akan mengambil tempat di Kandang Milik PIHAK PERTAMA yang terletak di DesaKecamatanKabupaten..... yang setempat dikenal sebagai Tanah Miliksebagaimana tertera dalam.....
.....

Pasal 3
HAK DAN KEWAJIBAN PIHAK PERTAMA

Dalam Perjanjian ini, Hak dan Kewajiban PIHAK PERTAMA adalah :

- Atas biaya sendiri membangun/menyediakan kandang ayam berikut perlengkapannya serta tenaga kerja yang diperlukan menurut saran-saran serta petunjuk yang diberikan oleh PIHAK KEDUA berikut dengan perlengkapannya serta tenaga kerja yang diperlukan untuk pemeliharaan ayam ras pedaging tersebut secara atau dalam bentuk dan syarat-syarat yang memadai menurut penilaian PIHAK KEDUA.
- Melaksanakan kegiatan operasional budidaya ayam ras pedaging atas saran-saran dan petunjuk dari PIHAK KEDUA atau Kuasa yang ditunjuknya.
- Tidak diperkenankan untuk memindah tangankan sarana produksi peternakan yang disediakan oleh PIHAK KEDUA kepada pihak lain.
- Tidak diperkenankan untuk menambah ayam ras pedaging maupun mempergunakan sarana produksi peternakan yang lainnya selain yang disediakan oleh PIHAK KEDUA.
- Menyerahkan dan menjual seluruh hasil produksi/panen berupa ayam pedaging yang hidup dan sehat kepada PIHAK KEDUA pada waktu yang ditentukan untuk dipasarkan (dijual) dengan berpatokan pada harga pasar pada saat itu (sesuai kesepakatan).
- Membayar semua hutang kepada PIHAK KEDUA sebagai akibat pemakaian sarana produksi peternakan yang disediakan oleh PIHAK KEDUA.
- Berhak atas keuntungan dari penjualan hasil panen setelah dikurangi semua tanggung jawab kepada PIHAK KEDUA.
- Mengikuti semua petunjuk yang diberikan oleh PIHAK KEDUA atau kuasa (petugas) yang ditunjuk oleh PIHAK KEDUA.
- Tidak diperkenankan menjual hasil produksinya kepada pihak manapun juga selain kepada PIHAK KEDUA kecuali atas ijin PIHAK KEDUA.
- Bila terjadi berjangkitnya wabah atau penyakit ayam, maka dalam jangka waktu 12 (dua belas) jam, PIHAK PERTAMA harus segera melaporkan secara tertulis kepada PIHAK KEDUA, agar PIHAK KEDUA dapat dengan segera mengambil tindakan sedini mungkin untuk mengurangi kerugian / kematian yang lebih besar.

Pasal 4
HAK DAN KEWAJIBAN PIHAK KEDUA

Dalam perjanjian ini, hak dan kewajiban PIHAK KEDUA adalah :

- Menyediakan sarana produksi peternakan bagi PIHAK PERTAMA.
- Memberikan teknologi, pelayanan serta bimbingan teknis budidaya ayam ras pedaging kepada PIHAK PERTAMA sesuai dengan teknologi yang dimiliki PIHAK KEDUA.
- Dengan perantaraan kuasanya (pegawai/tenaga ahlinya), berhak mengadakan pengontrolan dan peninjauan sewaktu-waktu ke tempat lokasi pemeliharaan ayam ras pedaging serta sarana produksi peternakan yang disediakan oleh PIHAK KEDUA.
- Membeli hasil panen PIHAK PERTAMA sesuai dengan harga pasar pada saat itu.
- Membantu pelaksanaan administrasi kredit atau hutang-hutang PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA.

Pasal 5

PENYERAHAN SARANA PRODUKSI PETERNAKAN DAN RESIKO

Penyerahan Sarana Produksi Peternakan oleh PIHAK KEDUA sebagaimana ketentuan dalam Pasal 4 angka 1 perjanjian ini akan dilakukan oleh PIHAK KEDUA *francodi* tempat PIHAK PERTAMA di DesaKecamatan Kabupaten

Pasal 6

Resiko atas penyerahan sarana produksi peternakan beralih kepada PIHAK PERTAMA sejak diserahkan terimakan oleh PIHAK KEDUA kepada PIHAK PERTAMA dengan mengingat ketentuan Pasal 5 perjanjian.

Pasal 7

JUMLAH PENJUALAN KREDIT DAN CARA PEMBAYARAN

Selama berlakunya Perjanjian ini, PIHAK KEDUA bersedia memberikan Kredit kepada PIHAK PERTAMA berupa sarana produksi peternakan sampai dengan jumlah sebanyak-banyaknya Rp. (.....), setiap periode pemeliharaan ayam ras pedaging dengan mengingat ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

- Pembelian secara kredit atas sarana produksi peternakan sampai dengan jumlah ayam ekor/periode pemeliharaan tersebut dapat diambil secara berangsur-angsur atau sesuai dengan kebutuhan riil pembudidayaan.
- Atas pembelian secara kredit berupa sarana produksi peternakan tersebut tidak dikenakan bunga oleh PIHAK KEDUA.
- Pembayaran kembali atas pembelian sarana produksi peternakan secara kredit harus dilakukan oleh PIHAK PERTAMA dengan cara menjual seluruh hasil panennya berupa ayam ras pedaging yang hidup dan sehat pada waktu yang telah ditentukan oleh PIHAK KEDUA kepada PIHAK KEDUA untuk dipasarkan/dijual dan diperhitungkan dengan hutang-hutang PIHAK PERTAMA berdasarkan harga pasar pada saat itu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak pada setiap periode yaitu

sebelum atau setelah pengiriman bibit ayam dan sarana produksi lainnya oleh PIHAK KEDUA.

- Selisih Harga dari Penjualan Hasil Produksi yang dibeli oleh PIHAK KEDUA dari PIHAK PERTAMA dengan pembelian sarana produksi peternakan secara kredit sepenuhnya menjadi hak dari PIHAK PERTAMA.

Pasal 8

Apabila terjadi kegagalan Panen, baik yang disebabkan karena berjangkitnya wabah penyakit atau karena sebab apapun, maka kerugian yang timbul karena kegagalan panen serta pembelian sarana produksi peternakan secara kredit oleh PIHAK PERTAMA, menjadi tanggung jawab sepenuhnya dari PIHAK PERTAMA.

Pasal 9

MASA BERLAKUNYA PERJANJIAN

Perjanjian ini berlaku sejak ditandatanganinya perjanjian ini dan berlaku selama PIHAK PERTAMA masih menjadi Plasma/mitra PIHAK KEDUA dengan memperhatikan ketentuan Pasal 10 dan Pasal 11 Perjanjian ini.

Pasal 10

Apabila terjadi kerugian 1 (satu) kali periode pemeliharaan, maka PIHAK KEDUA secara sepihak dapat menghentikan pengiriman sarana produksi peternakan dan memutuskan/ menghentikan Perjanjian ini, dan atas Hutang-hutang PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA yang timbul karenanya harus sudah dilunasi oleh PIHAK PERTAMA dalam jangka waktu selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari Kalender terhitung sejak diputuskannya/ dihentikannya Perjanjian ini oleh PIHAK KEDUA.

Pasal 11

PENGHENTIAN PERJANJIAN

- Menyimpang dari ketentuan Pasal 9 dan 10 Perjanjian ini, PIHAK KEDUA sewaktu-waktu berhak untuk menghentikan/memutuskan perjanjian apabila terjadi hal-hal sebagai berikut
- PIHAK PERTAMA tidak dengan tepat memenuhi kewajiban-kewajibannya menurut Perjanjian ini.
- PIHAK PERTAMA tidak atau lalai memenuhi atau mengikuti petunjuk-petunjuk yang diberikan oleh PIHAK KEDUA.
- PIHAK PERTAMA menghentikan aktivitas usahanya sebagai petani peternak pemeliharaan ayam ras pedaging dari PIHAK KEDUA.
- PIHAK PERTAMA tidak berhak mengurus harta kekayaannya sendiri.
- PIHAK PERTAMA melakukan tindakan-tindakan tercela misalnya melakukan Pencurian ayam, atau tindakan-tindakan yang bertentangan dengan Perjanjian ini.
- PIHAK PERTAMA menyalahgunakan, memindahtangankan atau menjual sarana produksi peternakan yang diberikan PIHAK KEDUA.

- PIHAK PERTAMA terlibat atau melakukan tindak pidana yang mengakibatkan hukuman badan.
- Bilamana terjadi perubahan harga pasar (pada Lampiran) yang tidak disepakati oleh Kedua belah pihak.
- Tanpa sepengetahuan PIHAK KEDUA, PIHAK PERTAMA terbukti menambahkan ayam atau sarana produksi peternakan lain, selain yang telah disediakan oleh PIHAK KEDUA.
- PIHAK PERTAMA meninggal dunia atau cacat tetap atau menderita sakit yang berkepanjangan yang menurut penilaian PIHAK KEDUA yang bersangkutan tidak lagi mampu melaksanakan kewajibannya menurut Perjanjian ini, sedang PIHAK PERTAMA tidak mempunyai ahli waris yang mampu dan bersedia meneruskan pelaksanaan perjanjian ini. Dalam hal PIHAK PERTAMA mempunyai ahli waris yang menurut penilaian PIHAK KEDUA mampu meneruskan pelaksanaan perjanjian, maka ahli waris yang bersangkutan dapat ditunjuk oleh PIHAK KEDUA untuk menggantikan kedudukan PIHAK PERTAMA dalam perjanjian ini.

Dalam hal terjadi pemutusan perjanjian ini karena hal-hal tersebut di atas, maka seluruh jumlah hutang PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA berdasarkan Perjanjian ini, berikut perpanjangannya, perubahannya (jika ada) yang berhubungan dengan Perjanjian ini, harus dibayar selambat-lambatnya dalam jangka waktu 30 (Tiga puluh) hari kalender setelah pemutusan perjanjian.

Apabila dikemudian hari kedua belah pihak telah sepakat untuk memutuskan/menghentikan kerjasama berdasarkan perjanjian ini, maka sisa hutang PIHAK PERTAMA harus dilunasi dalam jangka waktu 30 (Tiga puluh) hari kalender.

**Pasal 12
JAMINAN**

Untuk menjamin lebih jauh bahwa PIHAK PERTAMA dan atau perjanjiannya akan memenuhi semua kewajibannya kepada PIHAK KEDUA berdasarkan perjanjian ini atau perubahannya, tambahannya atau perpanjangannya kemudian maka PIHAK PERTAMA dan atau penjaminnya dengan akta ini pula memberi kuasa kepada PIHAK KEDUA untuk menjual, mengelola dan atau dengan cara apapun mengambil manfaat atas barang jaminan, berupa :

.....

Kuasa yang diberikan dalam Perjanjian ini maupun perjanjian-perjanjian lain yang menyertai perjanjian ini baik yang sudah ada maupun yang masih akan diadakan, tidak dapat dicabut dan atau berakhir karena sebab-sebab berakhirnya kuasa menurut ketentuan Kiatb Undang-Undang Hukum Perdata yang berlaku di Indonesia.

Pasal 13

- PIHAK PERTAMA dan atau penjamin selanjutnya berjanji dan menjamin bahwa barang jaminan tersebut belum pernah dan tidak akan dialihkan ke pihak lain, tidak tersangkut dalam suatu perkara, bebas dari segala sitaan, tidak dalam keadaan dijaminkan dalam bentuk apapun juga (termasuk pemberian kuasa seperti yang dinyatakan dalam perjanjian ini) kepada pihak lain selain PIHAK KEDUA.
- Surat-surat dan atau dokumen-dokumen yang berhubungan dengan barang jaminan tersebut harus diserahkan kepada dan untuk disimpan oleh PIHAK KEDUA tersebut selama apa yang masih terhutang oleh PIHAK PERTAMA terhadap PIHAK KEDUA berdasarkan perjanjian ini berikut perpanjangannya, tambahan-tambahannya dan atau perubahannya belum dibayar lunas seluruhnya oleh PIHAK PERTAMA.

Pasal 14

- Sehubungan dengan Pasal 10 dan Pasal 11 di atas, maka apabila dalam jangka waktu 30 (Tiga puluh) hari kalender sejak dihentikannya perjanjian kerjasama ini, PIHAK PERTAMA belum juga melunasi apa yang wajib dibayarnya kepada PIHAK KEDUA, maka PIHAK KEDUA berhak menjual barang jaminan yang diserahkan oleh PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA tersebut kepada pihak lain, tanpa sautu ijin atau kuasa apapun lagi dari PIHAK PERTAMA, dengan harga dan syarat-syarat yang akan ditetapkan sesuai dengan keadaan harga pada waktu itu, guna melunasi hutang-hutang PIHAK PERTAMA pada PIHAK KEDUA tersebut.
- Selisih dari harga penjualan tersebut apabila setelah dikurangi hutang PIHAK PERTAMA berikut biaya-biaya sehubungan dengan penjualan tersebut ternyata masih ada kelebihan, maka kelebihan tersebut akan dikembalikan kepada PIHAK PERTAMA, tanpa PIHAK PERTAMA diwajibkan untuk membayar apapun juga, sebab apabila ternyata harga barang-barang jaminan tersebut masih belum cukup untuk melunasi hutang-hutang PIHAK PERTAMA, maka kekurangan pembayaran tersebut tetap menjadi kewajiban dari PIHAK PERTAMA untuk melunasinya, seketika dan sekaligus lunas.

Pasal 15

ADDENDUM

- Hal-hal yang belum cukup diatur dalam Perjanjian ini akan diputuskan oleh kedua belah pihak secara musyawarah mufakat.

Pasal 16

DOMICILIE

- Untuk akta ini dan segala akibat yang hukumnya, kedua belah pihak sepakat untuk memilih tempat kediaman Hukum yang tetap dan tidak berubah di Kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri di Kediri.
- Demikian Perjanjian ini dibuat rangkap 2 (dua) dan bermaterai cukup, setelah dibaca kemudian ditandatangani oleh Kedua belah pihak di

-
 pada Tanggal tersebut di awal akta ini dengan tanpa adanya paksaan dari pihak manapun.
- PIHAK KEDUA PIHAK PERTAMA
 - _____
 - SAKSI-SAKSI
 - _____

Contoh Addendum Kesepakatan Usaha Peternakan Ayam Pedaging Pola Kemitraan Perusahaan Pengelola

**DAFTAR HARGA PER 18 SEPTEMBER 2011
PT.**

I. Harga Jual Bahan Baku

- DOC = Rp. 4.000,- /Ekor (Net)
- S10 (BR-1) = Rp. 3.800,-/Kg (Net) atau S-00 = Rp. 4.000,-/Kg (Net)
- S11 (BR-1 + BR-2) = Rp. 3.650,-/Kg (Net)
- S12 (BR-2) = Rp. 3.500,-/Kg (Net)
- Obat = Price List JATIM (Net) + PPN 10%

II. Harga Beli Ayam Hidup

Berat Badan (Kg/Ekor)	Harga Beli (Rp)
< 1.00	12.600
1.00 – 1.19	12.310
1.20 – 1.39	11.900
1.40 – 1.59	11.680
1.60 – 1.79	11.500
1.80 – 1.99	11.420
2.00 – Up	11.300

Catatan :

1. Harga ini dapat berubah sewaktu-waktu jika terjadi perubahan harga DOC dan Pakan ternak
2. Efisiensi Produksi berdasarkan perbandingan standart dan actual FCR sebagai berikut :
3. Peternak akan mendapat + Rp. 30,-/Kg, jika kematian sama atau lebih rendah dari standart dan FCR sama atau lebih baik dari standart.
4. Jika peternak bisa mengantarkan dokumen komplit pasca panen dalam waktu maksimal 2 hari setelah panen terakhir akan diberikan penggantian uang transport sebesar Rp. 20,-/Kg.
5. Jika ayam sakit atau kualitasnya buruk, maka perusahaan akan melakukan pemotongan harga (tergantung kondisi ayamnya).
6. Peternak memiliki close house (hanya yang terdaftar) akan mendapatkan tambahan discount DOC Rp. 155/Ekor.
7. Ketentuan ini berlaku mulai DOC masuk 18-9-2011 sampai ada perubahan harga baru.

Menyetujui :

PT. |

Peternak

**U/P. Drh. Rudjianto
Di Gedangan - Sidoarjo**

No. : /FB LMG/II/2011
Hal : Berita Acara Pemeliharaan Farm H. Dwi Hari
Lamp :
1. Realisasi Penerimaan, Pemakaian Pakan & OVD
2. Rekapitulasi Nota Timbang Ayam
3. Recording Farm H. Dwi Hari
4. Surat Kesepakatan Kerjasama

Dengan hormat,
Bersama ini dilaporkan hasil pemeliharaan Broiler untuk Farm H. Dwi Hari

Data Teknis

1.1	Nama Pemilik	:	H. Dwi Hari					
1.2	Alamat	:	Ds Ketapang Lor Kec Ujung pangkah Gresik					
1.3	Lokasi Farm	:	Ds Ketapang Lor Kec Ujung pangkah Gresik					
1.4	Periode Pemeliharaan	:	VIII					
	a. Tanggal	:	24-12	s.d.	02-02-2011	chick in :	50	box/ 5,000 Ekor
	b. Tanggal	:		s.d.		chick in :		box/ Ekor
						Jumlah :	50	box/ 5,000 Ekor
1.5	Pemakaian Pakan	:	a. Jenis BR-1 (Crumble)					
			b. Jumlah :	325	sak	16,250	Kg	
1.6	Umur Panen	:	39.10					
1.7	Daya Hidup	:	96.7 %					
1.8	FCR	:	1.73					
1.9	Rataan bobot panen	:	1.937					
1.10	IP	:	277.00					
1.11	Real harga panen	:	Rp 10,544					
1.12	IFCR Standat	:	1.730					
1.13	Pakan	:	3.36	kg/ Ekor				
2.	Hasil Panen							
2.1	Ayam Normal	:	9,367.5	Kg	(4,835	ekor)	
2.2	Ayam sakit	:	-	Kg	(-	ekor)	
	Jumlah	:	9,367.5	Kg	(4,835	ekor)	
3.	Analisa Biaya Produksi & Hasil Produksi							
3.1	Biaya Produksi							
	Pakan BR 1	:	12,750	Kg x Rp	4,750.0 =	Rp.	60,562,500	
	Pakan BR 1 Super	:	3,500	Kg x Rp	4,850.0 =	Rp.	16,975,000	
	DOC	:	5,000	ekor x Rp	5,050.0 =	Rp.	25,250,000	
	OVD	:	5,000	ekor x Rp	270.29 =	Rp.	1,351,450	
	Jumlah				=	Rp.	104,138,950	
3.2	Hasil Produksi							
	Ayam Normal	:	9,367.5	Kg x Rp	11,905.0 =	Rp.	111,520,088	
	Di Beli Hrg Pasar	:		Kg x Rp	=	Rp.	-	
	Ayam sakit	:	-	Kg x Rp	=	Rp.	-	
	Ayam nrml kecil	:		Kg x Rp	=	Rp.	-	
	Jumlah				=	Rp.	111,520,088	
3.3	Selisih hasil produksi dikurangi biaya produksi adalah				=	Rp.	7,381,138	
3.4	Bonus Pasar	Rp.	(12,744,587.5)	0%	=	Rp.	-	
3.5	Kompensasi Peternak	Rp.	100	9,367.5	=	Rp.	936,750	
3.6	Bonus Kematian		30	9,367.5	=	Rp.	281,025	
3.7	Insentif Peternak				=	Rp.	8,598,913	
					=	Rp.	8,598,900	(Pembulatan)

(Delapan Juta Lima Ratus Sembilan Puluh Delapan Ribu Sembilan Ratus Rupiah)

Demikian Berita Acara ini dibuat, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Lamongan, 7 Februari 2011

Peternak	Mengetahui	Yang Membuat
<u>H. Dwi Hari</u>	<u>Mufid Dahlan</u>	<u>Ani Indah K.</u>
Menyetujui	Pemeriksa	
<u>drh. Roedjianto</u>	<u>Accounting</u>	

7.5. Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan

1. Definisi CSR

Istilah Corporate Social Responsibility (CSR) itu pertama kali dikemukakan oleh Howard R. Bowen pada tahun 1953 yang menyatakan bahwa, *“it refers to the obligations of businessmen to pursue those policies, to make those decisions, or to follow those lines of action which are desirable in terms of the objectives and values of our society”*. Secara sederhana, Jhonatan Sofian menyebutkan CSR sebagai suatu konsep yang mewajibkan perusahaan untuk memenuhi dan memperhatikan kepentingan para *stakeholder* dalam kegiatan operasinya mencari keuntungan. Stakeholder yang dimaksud di antaranya adalah para karyawan (buruh), kostumer, masyarakat, komunitas lokal, pemerintah dan lembaga swadaya masyarakat (LSM).

Beberapa definisi tentang CSR antara lain:

- 1) The World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) mendefinisikan CSR atau tanggung jawab sosial perusahaan, sebagai: komitmen dunia usaha untuk terus menerus bertindak secara etis, beroperasi secara legal dan berkontribusi untuk peningkatan ekonomi, bersamaan dengan peningkatan kualitas hidup dari karyawan dan keluarganya sekaligus juga peningkatan kualitas komunitas lokal dan masyarakat secara lebih luas
- 2) Menurut ISO 26000, Tanggung jawab sebuah organisasi terhadap dampak-dampak dari keputusan-keputusan dan kegiatan-kegiatannya pada masyarakat dan lingkungan yang diwujudkan dalam bentuk perilaku transparan dan etis yang sejalan dengan pembangunan berkelanjutan termasuk kesehatan dan kesejahteraan masyarakat; mempertimbangkan harapan pemangku kepentingan; sejalan dengan hukum yang ditetapkan dengan normanorma perilaku internasional; serta terintegrasi dengan organisasi secara menyeluruh.
- 3) Menurut Undang-undang Perseroan Terbatas No.40 tahun 2007 pasal 1 ayat 3, Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan adalah komitmen Perseroan untuk berperan serta dalam pembangunan ekonomi berkelanjutan guna meningkatkan kualitas kehidupan dan lingkungan yang bermanfaat, baik bagi Perseroan sendiri, komunitas setempat, maupun masyarakat pada umumnya.

2. Dasar Hukum CSR

Penerapan kegiatan CSR di Indonesia baru dimulai pada awal tahun 2000, walaupun kegiatan dengan esensi dasar yang sama telah berjalan sejak tahun 1970-an, dengan tingkat yang bervariasi, mulai dari yang paling sederhana seperti donasi sampai kepada yang komprehensif seperti terintegrasi ke dalam strategi perusahaan dalam mengoperasikan usahanya. Menyadari pentingnya suatu tanggung jawab sosial (CSR), maka dalam penerapan CSR diperlukan suatu *law enforcement* untuk mengatur bagaimana ketentuan penerapannya.

Corporate Social Responsibility (CSR) merupakan salah satu kewajiban yang harus dilaksanakan oleh perusahaan sesuai dengan isi pasal 74 Undang-Undang Nomer 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas (UUPT). Melalui undang-undang ini, industri atau korporasi-korporasi wajib untuk melaksanakannya, tetapi kewajiban ini bukan suatu beban yang memberatkan. Perlu diingat pembangunan suatu negara bukan hanya tanggungjawab pemerintah dan industri saja, tetapi setiap insan manusia berperan untuk mewujudkan kesejahteraan sosial dan pengelolaan kualitas hidup masyarakat.

Tanggung jawab sosial dan lingkungan perseroan diatur dalam Pasal 74 yang menjelaskan bahwa; (1) Perseroan yang menjalankan kegiatan usahanya di bidang dan/atau berkaitan dengan sumber daya alam wajib melaksanakan tanggung jawab sosial dan lingkungan; (2) Tanggung jawab sosial dan lingkungan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) merupakan kewajiban Perseroan yang dianggarkan dan diperhitungkan sebagai biaya Perseroan yang pelaksanaannya dilakukan dengan memperhatikan kepatutan dan kewajaran; (3) Perseroan yang tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dikenai sanksi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan; (4) Ketentuan lebih lanjut mengenai tanggung jawab sosial dan lingkungan diatur dengan Peraturan Pemerintah.

Pengaturan bagi perusahaan terhadap tanggung jawab sosial dan lingkungan (CSR) yang diatur dalam Pasal 74 UU No. 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas, bertujuan untuk mewujudkan pembangunan ekonomi berkelanjutan guna meningkatkan kualitas kehidupan dan lingkungan yang bermanfaat bagi Perseroan itu sendiri, komunitas setempat, dan masyarakat pada umumnya. Ketentuan ini

dimaksudkan untuk mendukung terjalinnya hubungan Perseroan yang serasi, seimbang, dan sesuai dengan lingkungan, nilai, norma, dan budaya masyarakat setempat, maka ditentukanlah bahwa Perseroan yang kegiatan usahanya di bidang dan/atau berkaitan dengan sumber daya alam wajib melaksanakan tanggung jawab sosial dan lingkungan. Untuk melaksanakan kewajiban Perseroan tersebut, kegiatan Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan harus dianggarkan dan diperhitungkan sebagai biaya Perseroan yang dilaksanakan dengan memperhatikan kepatutan dan kewajaran. Kegiatan tersebut dimuat dalam laporan tahunan Perseroan. Dalam hal Perseroan tidak melaksanakan Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan maka Perseroan yang bersangkutan dikenai sanksi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Substansi keberadaan Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan bagi Perusahaan (*Corporate Social Responsibility*; selanjutnya disebut CSR), adalah dalam rangka memperkuat kemampuan perusahaan untuk beradaptasi dengan lingkungannya, komunitas dan stakeholder yang terkait dengannya, baik lokal, nasional, maupun global. Di dalam pengimplementasiannya, diharapkan agar unsur-unsur perusahaan, pemerintah dan masyarakat saling berinteraksi dan mendukung, supaya CSR dapat diwujudkan secara komprehensif, sehingga dalam pengambilan keputusan, menjalankan keputusan, dan pertanggungjawabannya dapat dilaksanakan bersama.

Meningkatnya tingkat kepedulian kualitas kehidupan, harmonisasi sosial dan lingkungan ini juga mempengaruhi aktivitas dunia bisnis, maka, lahirlah gugatan terhadap peran perusahaan agar mempunyai tanggungjawab sosial. Disinilah salah satu manfaat yang dapat dipetik perusahaan dari kegiatan CSR. Dalam konteks inilah aktifitas CSR menjadi menu wajib bagi perusahaan, di luar kewajiban yang digariskan undang-undang.

Perusahaan tidak hanya dihadapkan pada tanggung jawab yang berpijak pada perolehan keuntungan/laba perusahaan semata, tetapi juga harus memperhatikan tanggung jawab sosial dan lingkungannya. Jika masyarakat (terutama masyarakat sekitar) menganggap perusahaan tidak memperhatikan aspek sosial dan lingkungannya serta tidak merasakan kontribusi secara langsung bahkan merasakan dampak negatif dari beroperasinya sebuah perusahaan maka kondisi itu akan menimbulkan resistensi masyarakat atau gejolak sosial. Komitmen perusahaan untuk berkontribusi dalam pembangunan bangsa dengan memperhatikan aspek finansial atau ekonomi, sosial, dan

lingkungan itulah yang menjadi isu utama dari konsep *corporate social responsibility*.

Untuk melaksanakan kewajiban Perseroan tersebut, maka kegiatan tanggung jawab sosial dan lingkungan harus dianggarkan dan diperhitungkan sebagai biaya Perseroan yang dilaksanakan dengan memperhatikan kepatutan dan kewajaran. Kegiatan tersebut harus dimuat dalam laporan tahunan Perseroan. Dan dalam hal Perseroan tidak melaksanakan tanggung jawab sosial dan lingkungan, maka Perseroan yang bersangkutan akan dikenai sanksi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

7.6. Konsep dan Tujuan CSR

1. Konsep 3P

John Elkington (1997) melalui buku berjudul “Cannibals with Fork, the Triple Bottom Line of Twentieth Century Business” memberikan pandangan bahwa perusahaan yang ingin berkelanjutan, harus memperhatikan “3P”. Selain mengejar profit, perusahaan juga mesti memperhatikan dan terlibat pada pemenuhan kesejahteraan masyarakat (people) dan turut berkontribusi aktif dalam menjaga kelestarian lingkungan (planet).

Profit merupakan unsur terpenting dan menjadi tujuan utama dari setiap kegiatan usaha. profit sendiri pada hakikatnya merupakan tambahan pendapatan yang dapat digunakan untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Sedangkan aktivitas yang dapat ditempuh untuk mendongkrak profit antara lain dengan meningkatkan produktivitas dan melakukan efisiensi biaya, sehingga perusahaan mempunyai keunggulan kompetitif yang dapat memberikan nilai tambah semaksimal mungkin.

Perusahaan menyadari bahwa masyarakat (people) merupakan stakeholder penting bagi perusahaan, karena dukungan mereka, terutama masyarakat sekitar, sangat diperlukan bagi keberadaan, kelangsungan hidup, dan perkembangan perusahaan, maka sebagai bagian yang tak terpisahkan dengan masyarakat lingkungan, perusahaan perlu berkomitmen untuk berupaya memberikan manfaat sebesar-besarnya kepada mereka. Perlu disadari bahwa operasi perusahaan berpotensi memberikan dampak kepada masyarakat, karenanya perusahaan perlu untuk melakukan berbagai kegiatan yang menyentuh kebutuhan masyarakat.

Lingkungan (planet) adalah sesuatu yang terkait dengan seluruh bidang kehidupan kita. Hubungan masyarakat dengan lingkungan adalah hubungan sebab akibat, di mana jika masyarakat merawat lingkungan, maka lingkungan pun akan memberikan manfaat kepada masyarakat, dan sebaliknya, jika masyarakat merusaknya, maka masyarakat akan menerima akibatnya. Namun sayangnya, sebagian masyarakat masih kurang peduli dengan lingkungan sekitar. Hal ini disebabkan karena tidak adanya keuntungan langsung di dalamnya. Masyarakat melihat banyak pelaku industri yang hanya mementingkan bagaimana menghasilkan uang sebanyak-banyaknya tanpa melakukan upaya apapun untuk melestarikan lingkungan. Padahal, dengan melestarikan lingkungan, mereka justru akan memperoleh keuntungan yang lebih, terutam dari sisi kesehatan, kenyamanan, disamping ketersediaan sumber daya yang lebih terjamin kelangsungannya

2. Tujuan CSR

Tujuan perusahaan menerapkan CSR agar dapat memberi manfaat yang terbaik bagi stakeholders dengan cara memenuhi tanggung jawab ekonomi, hukum, etika dan kebijakan.

- 1) Tanggung jawab ekonomis. Kata kuncinya adalah: make a profit. Motif utama perusahaan adalah menghasilkan laba. Laba adalah pondasi perusahaan. Perusahaan harus memiliki nilai tambah ekonomi sebagai prasyarat agar perusahaan dapat terus hidup (survive) dan berkembang.
- 2) Tanggung jawab legal. Kata kuncinya: obey the law. Perusahaan harus taat hukum. Dalam proses mencari laba, perusahaan tidak boleh melanggar kebijakan dan hukum yang telah ditetapkan pemerintah.
- 3) Tanggung jawab etis. Perusahaan memiliki kewajiban untuk menjalankan praktek bisnis yang baik, benar, adil dan fair. Norma-norma masyarakat perlu menjadi rujukan bagi perilaku organisasi perusahaan. Kata kuncinya: be ethical.
- 4) Tanggung jawab filantropis. Selain perusahaan harus memperoleh laba, taat hukum dan berperilaku etis, perusahaan dituntut agar dapat memberikan kontribusi yang dapat dirasakan secara langsung oleh masyarakat. Tujuannya adalah untuk meningkatkan kualitas kehidupan semua. Kata kuncinya: be a good citizen. Para pemilik dan pegawai yang bekerja di perusahaan memiliki tanggung

jawab ganda, yakni kepada perusahaan dan kepada publik yang kini dikenal dengan istilah non-fiduciary responsibility.

3. Pandangan Perusahaan terhadap CSR

Pandangan perusahaan merupakan ukuran kesadaran yang dimiliki perusahaan sehingga pandangan tersebut akan menggambarkan tingkat partisipasi perusahaan dalam kegiatan CSR. Berbagai cara pandang perusahaan terhadap CSR yaitu:

- 1) Sekedar basa-basi atau keterpaksaan. Perusahaan mempraktekan CSR karena external driven (faktor eksternal), environmental driven (karena terjadi masalah lingkungan dan reputation driven (karena ingin mendongkrak citra perusahaan).
- 2) Sebagai upaya memenuhi kewajiban (compliance). CSR dilakukan karena terdapat regulasi, hukum, dan aturan yang memaksa perusahaan menjalankannya.
- 3) CSR diimplementasikan karena adanya dorongan yang tulus dari dalam (internal driven). Perusahaan menyadari bahwa tanggung jawabnya bukan sekedar kegiatan ekonomi untuk menciptakan profit demi kelangsungan bisnisnya saja, melainkan juga tanggung jawab sosial dan lingkungan.

7.7. CSR Perusahaan Perunggasan

1. PT Jatinom Indah Agri

Program-program CSR PT Jatinom Indah Agri terbagi dalam berbagai macam bagian, diantaranya bagian pendidikan, sarana prasarana, keagamaan, sosial, dan juga lingkungan. Untuk bidang pendidikan bentuk bantuannya adalah berupa dana pendidikan, untuk bidang sarana prasarana bentuk bantuannya adalah berupa pembangunan masjid serta musholla, bantuan dana terhadap kegiatan organisasi keagamaan termasuk dalam program CSR bidang keagamaan. Santunan rutin kepada anak yatim piatu, pembangunan gedung madrasah dan rumah bagi karyawan serta bantuan renovasi MCK termasuk dalam program CSR untuk bidang social. Program bagian lingkungan bentuk bantuannya adalah berupa dana untuk kepentingan masyarakat desa. Program-program CSR ini diprioritaskan di wilayah-wilayah dimana lokasi usaha (kandang) berada.

Sumber: Arweni, L. 2019. Upaya Pengentasan Kemiskinan Di Kabupaten Blitar Ditinjau Dari Hukum Islam (Studipada PTJatinom IndahAgri di Kabupaten Blitar). Jurusan Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung.

2. PT Charoen Pokphand Indonesia

Community Development. Tujuan: Charoen Pokphand Foundation Indonesia (CPFI) menyadari bahwa unit usaha Charoen Pokphand Group merupakan bagian dari masyarakat. Perusahaan aktif ikut kegiatan-kegiatan masyarakat setempat dan turut membantu pembangunan sarana dan prasarana yang dibutuhkan masyarakat. Kegiatan: Perbaikan Sarana Ibadah, Perbaikan Jalan, Jembatan. Saluran, Bantuan Perlengkapan ibadah maupun sekolah, dll. Dengan bantuan-bantuan tersebut menciptakan hubungan yang harmonis antara perusahaan dan masyarakat.

Pendidikan. Pendidikan merupakan sebuah investasi sosial yang strategis dan sangat menentukan bagi masa depan sebuah bangsa yang akan melahirkan generasi penerus bangsa yang unggul. Untuk itu Corporate Social Responsibility (CSR) CPI yang dikelola oleh Charoen Pokphand Foundation Indonesia (CPFI) Hampir 80% adalah di bidang pendidikan. Dari jenjang pendidikan paling kecil (PAUD) hingga Perguruan Tinggi, termasuk memberikan pelatihan kepada para tenaga pendidik (Guru) dari Sumatera sampai Papua.

Tidak hanya Program beasiswa konvensional, Program beasiswa tematik pun diberikan oleh CPFI dengan mendirikan Teaching farm dan Entrepreneur Teaching Center di universitas-universitas, serta pelatihan- pelatihannya pemberian ilmu, akses dan kesempatan guna meningkatkan pengalaman sikap mental membangun kedewasaan, kemandirian, leadership, entrepreneurship, serta refleksi penerapan nilai-nilai keyakinan dan spiritual melalui program Work Base Academy dan lain-lain. Diharap dengan program CSR pendidikan CPFI, dapat membantu pemerintah meningkatkan kualitas mutu pendidikan mengangkat Indonesia untuk masa depan bangsa yang lebih baik.

Bencana Alam. Indonesia adalah salah satu negara yang secara geografis dilalui zona cincin api pasifik dan sabuk alpide. Bukan hanya itu, wilayah Indonesia juga berada pada pertemuan beberapa lempeng-lempeng tektonik, hal ini menyebabkan banyak gunung api aktif yang dapat meletus sewaktu-waktu, gempa

bumi dan tsunami. Selain bencana gunung meletus dan gempa bumi, banyak lagi bencana yang sering terjadi di Indonesia, seperti kekeringan, banjir, tanah longsor dll yang menyebabkan kerugian material dan nyawa yang tidak sedikit. Charoen Pokphand Foundation Indonesia (CPFI) melalui salah satu bidang CSRnya berupaya berpartisipasi dan berperan aktif ikut meringankan beban saudara-saudara yang terkena musibah dengan menyalurkan bantuan di seluruh Indonesia, bekerja sama dengan pemerintah maupun terjun langsung ke lokasi-lokasi bencana.

Sumber: PT Charoen Pokphand Foundation Indonesia.
https://cpfi.cp.co.id/post.php?nid=87&cat_id=4&ur=

3. PT Japfa Comfeed Indonesia

JAPFA for Kids. JAPFA for Kids adalah program sosial unggulan kami yang didedikasikan untuk kesejahteraan anak-anak pedesaan di Indonesia. Ini merupakan inisiatif sosial terbesar dari perusahaan yang berfokus pada keseimbangan gizi dan kebersihan untuk anak-anak di pedesaan Indonesia usia 6 sampai 12. Sejak 2008 kami telah melangsungkan kampanye kesehatan dan program pendampingan yang diadaptasi secara lokal di lebih dari 630 sekolah dasar, menjangkau 21 provinsi di Indonesia. Kami melatih anak-anak untuk memperhatikan kesehatan gizi serta kebersihan sehari-harinya, untuk mewujudkan perubahan sosial yang “berkelanjutan” dalam masyarakat.

Penanganan Bencana. Dalam melakukan kegiatan CSR sepanjang tahun; PT JCI terkadang menemukan daerah yang telah kami layani hancur oleh bencana alam, satu atau lainnya. Kami kemudian mengambil peran penting dalam membantu korban bencana menata kembali kehidupan mereka setelah bala bantuan darurat pergi.

Pendidikan. Industri Pertanian merupakan sektor ekonomi yang penting bagi Indonesia, meski demikian dianggap sangat tradisional dengan perkembangan teknologi yang lamban. Untuk membekali generasi muda dengan pengetahuan dan teknik agribisnis modern; Japfa memberikan praktik Teaching Farm untuk mahasiswa peternakan dan siswa kejuruan dan sekolah menengah. Program ini terdiri dari pelatihan teori dan praktik, agar generasi muda siap menjadi pelaku peternakan. Mereka juga didorong untuk menerapkan gagasan mereka dalam menjalankan kegiatan peternakan sehari-hari.

Lingkungan Hidup dan K3. Perseroan mewujudkan tanggung jawab sosial kepada lingkungan dan komunitas dengan komitmen-komitmen sebagai berikut: Tanggung jawab terhadap keberlanjutan dan lingkungan (Sustainability / Environment), Tanggung jawab sosial terhadap praktik ketenagakerjaan, keselamatan dan kesehatan kerja (Labour Practices, Health & Safety), Tanggung jawab terhadap produk yang berkualitas dan aman (Product Safety), dan Tanggung jawab terhadap pengembangan sosial, masyarakat dan komunitas sekitar.

Sumber: Corporate Social Responsibility. <https://www.japfacomfeed.co.id/id/csr>

4. PT Widodo Makmur Unggas

PT. Widodo Makmur Unggas (WMU) selaku salah satu perusahaan pangan yang bergerak di bidang peternakan unggas terintegrasi melaksanakan program CSR (*Corporate Social Responsibility*) dengan membagikan telur konsumsi ke masyarakat dengan tema "Protein Penting Cegah Stunting" yang dilaksanakan secara bertahap dari bulan Januari hingga Maret 2020. Stunting adalah suatu istilah untuk anak-anak yang gagal tumbuh biasanya diindikasikan oleh tinggi dan berat badan yang di bawah standar pertumbuhan. Ada kurang lebih 3 juta anak-anak Indonesia mengalami stunting dari total populasi 27 juta anak.

Telur konsumsi yang disumbangkan merupakan produksi PT Widodo Makmur Unggas (WMU) yang dibagikan pada anak-anak masa pertumbuhan melalui beberapa lembaga di antaranya Fakultas Peternakan Universitas Gadjah Mada (Fapet UGM), Dinas Peternakan dan Pangan Kabupaten Gunung Kidul dan Himpunan Kerukunan Tani Indonesia (HKTI) Gunung Kidul. Diharapkan dengan pembagian telur ayam tersebut akan meringankan beban masyarakat kurang mampu dalam memenuhi kebutuhan protein anak-anak yang sedang dalam masa pertumbuhan.

Sumber: kumparan.com. 2020. Program CSR Widodo Makmur Unggas "Protein Penting Cegah Stunting". <https://kumparan.com/widodo-makmur-perkasa/program-csr-widodo-makmur-unggas-protein-penting-cegah-stunting-1t3uNHnniQn/full> (20 Maret 2020).

Daftar Pustaka

- Kurniawati, N., H. Mochtar dan M. Makhmudah. 2013. Analisis Multi Stakeholders Dalam Corporate Social Responsibility (CSR): (Studi Kasus CSR PT. Charoen Pokphand Indonesia Di Desa Keboharan, Kecamatan Krian Kabupaten Sidoarjo). Jurusan Ilmu Politik, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Brawijaya, Malang
- Marthin, M. B. Salinding, dan I. Akim. 2017. Implementasi Prinsip Corporate Social Responsibility (CSR) Berdasarkan Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas. *Journal Of Private And Commercial Law* Volume 1 No. 1, November 2017.
- Sitepu, Y. R. 2019. Strategi Corporate Social Responsibility Public Relations PT. Charoen Pokphand Dalam Menjaga Citra Perusahaan. Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Sumatera Utara, Medan.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas.
- Wiwitan R., W. Trigartanti, Dan R. Hernawati. 2008. Konsep “Corporate Social Responsibility” dalam Kegiatan “Community Relations”. *MIMBAR*, Vol. XXIV, No. 2 (Juli - Desember 2008).