

Kepuasan Petani Ikan Nila Terhadap Kemitraan Agribisnis Dengan UD. Maju Bersama Di Kecamatan Seginim Kabupaten Bengkulu Selatan

Ahmad Akbar ¹⁾; Herri Fariadi ²⁾; Ana Nurmalia ³⁾

^{1,2,3)}Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ akbarmad200212@gmail.com ; ²⁾ herriefariadi@unived.ac.id ; ³⁾ ananurmalia@unived.ac.id

ARTICLE HISTORY

Received [27 Mei 2026]

Revised [24 Juli 2026]

Accepted [28 Juli 2026]

KEYWORDS

Agribusiness Partnership,
Customer Satisfaction, Tilapia
Farmers.

*This is an open access
article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)
license*



ABSTRAK

Hasil panen di Desa Babatan Ilir yang melimpah, petani ikan nila menghadapi tantangan dalam pemasaran mereka. Untuk mengatasi masalah ini, mereka bekerja sama dengan UD Maju Bersama, yang menawarkan benih, pakan, dan modal usaha, serta membeli hasil produksi. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pola kemitraan UD. Maju Bersama dengan petani ikan nila dalam hal usaha pembesaran ikan nila serta tingkat kepuasan petani ikan nila terhadap kemitraan agribisnis dengan UD. Maju Bersama di Desa Babatan Ilir, Kecamatan Seginim, Kabupaten Bengkulu Selatan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif menggunakan analisis kinerja penting (IPA) dan indeks kepuasan konsumen (CSI). Hasil penelitian menunjukkan bahwa salah satu pola kerjasama antara petani ikan nila dan mitra maju bersama adalah pola Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA). Dalam pola ini, UD Maju Bersama membantu petani dalam memasarkan hasil panen mereka dan menyediakan pakan, bibit, dan obat-obatan yang diperlukan petani ikan nila. Selain itu, sesuai peraturan, petani ikan nila yang menyediakan lahan dan tenaga kerja harus menjual hasil panen mereka kepada UD Maju Bersama. Dengan menggunakan analisis kinerja penting IPA, kami menemukan tingkat kepuasan rata-rata sebesar 88,86% dan nilai indeks kepuasan pelanggan (CSI) petani ikan nila terhadap UD. Maju Bersama sebesar 82,67%, yang menunjukkan bahwa nilai CSI berada dalam rentang 81% hingga 100% dalam kategori "sangat puas".

ABSTRACT

The abundant harvest in Babatan Ilir Village has created marketing challenges for tilapia farmers. To address this issue, the farmers have established a partnership with UD Maju Bersama, which provides seeds, feed, and business capital, as well as purchases their production output. This study aims to analyze the partnership pattern between UD Maju Bersama and tilapia farmers in the grow-out phase of tilapia farming, as well as to assess the level of farmer satisfaction with the agribusiness partnership in Babatan Ilir Village, Seginim District, South Bengkulu Regency. This research employs a quantitative descriptive method using Importance Performance Analysis (IPA) and Customer Satisfaction Index (CSI). The results show that one of the partnership models between tilapia farmers and UD Maju Bersama is the Agribusiness Operational Cooperation (KOA) scheme. Under this model, UD Maju Bersama assists farmers in marketing their harvest and provides feed, seeds, and necessary medicines. Additionally, in accordance with the agreement, farmers who provide land and labor are required to sell their harvest to UD Maju Bersama. Using the IPA method, the study found an average satisfaction level of 88.86%, while the Customer Satisfaction Index (CSI) of tilapia farmers toward UD Maju Bersama reached 82.67%. This indicates that the CSI falls within the range of 81% to 100%, which is categorized as "very satisfied."

PENDAHULUAN

Provinsi Bengkulu merupakan salah satu penghasil ikan nila terbesar di Sumatera dengan produksi yang terus meningkat setiap tahun. Produksi ikan nila meningkat dari 7.134 ton pada tahun 2020 menjadi 13.877,768 ton pada tahun 2022. Kabupaten Bengkulu Selatan berperan penting dalam memenuhi permintaan pasar karena didukung saluran pemasaran yang baik. Data Dinas Perikanan dan Kelautan Bengkulu Selatan menunjukkan peningkatan produksi dari 2.941 ton pada tahun 2013 menjadi 4.095 ton pada tahun 2017 (Kominfo Bengkulu, 2023). Budidaya ikan nila relatif mudah dibandingkan jenis ikan air tawar lainnya. Selain itu, ikan nila digemari masyarakat karena rasanya enak dan kandungan gizinya baik untuk kesehatan. Menurut Saparinio (2022), ikan nila memiliki kualitas daging yang baik dan bernilai gizi tinggi. Hal ini menjadikan ikan nila sebagai komoditas yang potensial untuk dikembangkan. Ikan nila memiliki nilai ekonomis tinggi dan berperan dalam pemenuhan gizi masyarakat seiring meningkatnya konsumsi ikan. Menurut Kementerian Kelautan dan Perikanan (2023), konsumsi ikan nasional mencapai 54,5 kg/kapita per tahun. Firdaus (2022) menyatakan bahwa budidaya ikan nila berpotensi meningkatkan pendapatan, membuka lapangan kerja, dan peluang usaha. Namun demikian, usaha ini masih menghadapi kendala seperti penyakit, biaya produksi, dan pemasaran.

Desa Babatan Ilir merupakan salah satu sentra produksi ikan nila di Kecamatan Seginim, Kabupaten Bengkulu Selatan. Hasil produksinya dipasarkan tidak hanya di Bengkulu Selatan tetapi juga ke Kabupaten Kaur dan Provinsi Sumatera Selatan. Menurut Sriyoto, dkk. (2022), hal ini menunjukkan bahwa usaha budidaya ikan nila memiliki peluang yang cukup menjanjikan. Dengan demikian, desa ini memiliki potensi besar dalam pengembangan agribisnis perikanan.

Kemitraan merupakan kerja sama antara dua pihak atau lebih yang didasarkan pada prinsip saling membutuhkan dan saling menguntungkan. Menurut Soetriono (2016), kemitraan juga mengedepankan prinsip saling memperkuat dalam mencapai tujuan bersama. Keberhasilan kemitraan sangat ditentukan oleh etika bisnis dan kepatuhan terhadap kesepakatan. Oleh karena itu, komitmen kedua belah pihak menjadi kunci utama keberhasilan kerja sama. Kemitraan diperlukan untuk mengurangi risiko usaha akibat keterbatasan modal, teknologi, manajemen, dan pemasaran. Peraturan Pemerintah No. 44 Tahun 1997 menjelaskan bahwa kemitraan merupakan kerja sama yang berlandaskan prinsip saling memerlukan, memperkuat, dan menguntungkan. Menurut Sumarjo (2019), kemitraan juga dilakukan melalui pendampingan dan penyuluhan untuk meningkatkan kemampuan petani. Dengan demikian, kemitraan diharapkan mampu meningkatkan hasil usaha secara optimal.

Petani ikan nila di Desa Babatan Ilir menghadapi kendala pemasaran akibat melimpahnya hasil panen. Kondisi ini mendorong petani untuk menjalin kemitraan guna mengatasi permasalahan tersebut. Dalam kemitraan, mitra berperan menyediakan benih, pakan, dan modal usaha. Selain itu, mitra juga membantu dalam pemasaran hasil produksi petani. UD. Maju Bersama merupakan satu-satunya mitra petani ikan nila di Desa Babatan Ilir yang didirikan oleh Pak Ram Iskandar. Perusahaan ini menyediakan modal usaha, benih, serta sarana produksi sesuai kesepakatan dengan petani. Selain itu, UD. Maju Bersama juga menampung hasil panen petani. Hal ini membantu petani dalam mengatasi kesulitan pemasaran. Kemitraan antara UD. Maju Bersama dan petani dilakukan berdasarkan sistem kepercayaan selama satu siklus budidaya. Setelah masa tersebut, petani bebas melanjutkan atau menghentikan kerja sama. Petani yang bergabung harus memiliki lahan dan pengalaman untuk mengurangi risiko kerugian. Berdasarkan kondisi tersebut, penting untuk mengkaji tingkat kepuasan petani terhadap kemitraan agribisnis yang dijalankan.

LANDASAN TEORI

Budidaya Ikan Nila

Pertumbuhan sektor perikanan berasal dari perikanan tangkap dan budidaya. Pembesaran ikan nila umumnya dilakukan oleh petani kecil yang memiliki keterbatasan akses terhadap manajemen, pasar, dan modal. Oleh karena itu, pengembangan budidaya ikan nila menjadi alternatif agroindustri yang berpotensi memberikan dampak positif (Setiorini, 2023). Ikan merupakan sumber protein penting bagi manusia dengan permintaan yang terus meningkat, khususnya ikan nila. Produksi perikanan didominasi oleh beberapa jenis ikan seperti mas, mujair, nila, lele, patin, dan gurame. Namun, petani perlu mempertimbangkan jenis budidaya yang paling menguntungkan sesuai dengan dinamika permintaan pasar. Pemilihan usaha pembesaran ikan nila harus mempertimbangkan kondisi air dan analisis finansial. Analisis ini meliputi biaya dan penerimaan untuk menilai kelayakan usaha. Hasil analisis digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan usaha oleh petani. Pembesaran ikan di perairan merupakan upaya untuk meningkatkan produksi perikanan. Kegiatan ini juga membantu mengurangi tekanan terhadap sumber daya laut dan mendukung ekonomi pedesaan. Selain itu, pembesaran ikan dapat meningkatkan pendapatan, lapangan kerja, dan kesejahteraan masyarakat (Cahyono, 2021).

Pengelolaan budidaya ikan nila meliputi persiapan kolam, penebaran benih, pemeliharaan, panen, dan pascapanen (Neno, dkk., 2016). Dalam proses tersebut, petani mengeluarkan biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap dan variabel ini menjadi komponen penting dalam menentukan total biaya produksi (Hadijah, dkk., 2023). Salah satu pusat pembesaran ikan nila berada di Desa Padang Jaya, yang berkontribusi besar terhadap produksi di Provinsi Bengkulu (Azbaz, 2013). Pengembangan budidaya didukung oleh berbagai fasilitas seperti balai benih ikan dan program pemerintah. Bantuan dana melalui program PUMP juga telah disalurkan kepada kelompok pembudidaya untuk meningkatkan produksi (BPUMKM, 2021).

Sektor perikanan memiliki peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, penyediaan pangan, dan bahan baku industri (Direktorat Jenderal Perikanan, 2023). Sektor ini juga dinilai tangguh dalam menghadapi krisis ekonomi (Saragih, 2022). Pengembangan perikanan bertujuan meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan nilai tambah produk (Dinas Perikanan Provinsi Jawa Barat, 2023). Indonesia memiliki potensi besar di sektor perikanan yang mendukung pembangunan nasional. Pertumbuhan sektor ini mencapai 8,37% (y/y) pada kuartal III tahun 2015, lebih tinggi dari pertumbuhan ekonomi nasional (Investment Indonesia, 2016). Selain itu, ekspor perikanan menunjukkan surplus perdagangan yang signifikan.

Bahan pangan umumnya mudah rusak karena kandungan air yang tinggi. Kerusakan dapat terjadi akibat aktivitas biologis maupun mikroorganisme. Oleh karena itu, pangan harus memenuhi standar keamanan dan kelayakan konsumsi (Winarno, 2022). Konsumsi ikan seperti nila dan mas terus meningkat di masyarakat. Produksi budidaya ikan mengalami pertumbuhan sekitar 11% per tahun (Sugito, 2013). Hal ini menunjukkan tingginya minat masyarakat dalam mengembangkan usaha budidaya ikan (Alam Tani, 2022).

Kemitraan Agribisnis

Hafsah (2023), kemitraan agribisnis adalah strategi kerja sama antara dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk memperoleh keuntungan bersama. Kemitraan ini didasarkan pada prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan. Tujuan utama kemitraan adalah mencapai “win-win solution partnership” dengan posisi tawar yang setara sesuai peran masing-masing. Sumardjo *et al.*, (2023) menyatakan bahwa kemitraan memberikan peluang dalam pemasaran yang lebih terjamin dan berkelanjutan. Pengepul berperan sebagai pemberi bantuan modal dan sarana produksi kepada petani. Tujuan kemitraan antara lain meningkatkan pendapatan, nilai tambah, serta pemberdayaan petani.

Pola kemitraan merupakan bentuk kerja sama antara dua pihak atau lebih yang saling menguntungkan. Dalam agribisnis, terdapat berbagai pola kemitraan yang berkembang (Sumardjo *et al.*, 2022). Pola-pola ini disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik pelaku usaha.

1. Inti-Plasma

Pola inti-plasma merupakan kerja sama antara perusahaan inti dan petani plasma. Perusahaan menyediakan sarana produksi, pembinaan, dan pemasaran, sedangkan petani memenuhi kebutuhan produksi. Penelitian Ardhitya Nanda U.D (2022) menunjukkan bahwa pola ini berjalan melalui pemberian insentif dan kewajiban penyerahan hasil.

2. Subkontrak

Pola subkontrak adalah kerja sama dimana kelompok mitra memproduksi komponen untuk perusahaan. Penelitian Ulil Azmie *et al.* (2023) menunjukkan bahwa pola ini memberikan manfaat ekonomi, teknis, dan sosial bagi kedua pihak. Namun, terdapat kendala seperti keterlambatan pembayaran dan ketidaksesuaian informasi produksi.

3. Dagang Umum

Pola kemitraan dagang umum berfokus pada kerja sama pemasaran hasil produksi. Dalam pola ini, pihak pemasaran bekerja sama dengan kelompok pemasok komoditas. Penelitian Prasetyo *et al.* (2023) menunjukkan bahwa pola ini juga disertai pengembangan kapasitas petani.

4. Keagenan

Pola keagenan merupakan kerja sama dimana perusahaan memberikan hak kepada mitra untuk memasarkan produk. Mitra bertindak sebagai agen distribusi barang atau jasa. Penelitian Cahyanto (2023) menunjukkan bahwa pola ini banyak ditemukan pada distribusi produk seperti LPG dan sarana pertanian.

5. KOA

Pola Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA) melibatkan pembagian peran antara perusahaan dan petani. Perusahaan menyediakan modal dan manajemen, sedangkan petani menyediakan lahan dan tenaga kerja. Selain itu, terdapat kesepakatan pembagian hasil dan risiko dalam usaha.

6. Waralaba

Pola kemitraan waralaba adalah pemberian hak usaha kepada pihak lain untuk memasarkan produk atau jasa. Sistem ini didasarkan pada perjanjian yang telah terbukti berhasil. Waralaba memungkinkan ekspansi usaha dengan risiko yang lebih terkendali.

7. Bagi Hasil

Pola bagi hasil merupakan kerja sama antara usaha besar dan kecil dengan pembagian keuntungan berdasarkan hasil bersih. Jika terjadi kerugian, maka ditanggung bersama sesuai perjanjian. Pola ini menekankan prinsip keadilan dalam pembagian hasil.

8. Joint Venture

Pola joint venture merupakan kerja sama antara usaha kecil dan besar, termasuk dengan pihak asing. Kedua pihak menyatukan modal dalam bentuk perusahaan bersama. Keuntungan dan risiko dibagi secara adil sesuai kesepakatan.

9. Outsourcing

Pola outsourcing adalah kerja sama dalam penyediaan jasa atau pekerjaan tertentu. Usaha kecil menyediakan layanan bagi usaha besar yang bukan merupakan kegiatan inti. Pola ini membantu efisiensi operasional perusahaan.

Kepuasan

Kepuasan berasal dari kata Latin “satis” dan “facio” yang berarti pemenuhan sesuatu secara memadai. Secara sederhana, kepuasan adalah upaya memenuhi kebutuhan atau harapan. Namun, dalam perspektif perilaku petani ikan nila, konsep kepuasan menjadi lebih kompleks. Kepuasan keseluruhan diukur dengan menanyakan langsung tingkat kepuasan petani. Pengukuran ini juga dibandingkan dengan kepuasan terhadap pesaing. Metode ini merupakan cara sederhana untuk menilai kepuasan (Tjiptono, 2023).

Konfirmasi harapan menilai kesesuaian antara harapan dan kinerja aktual. Kepuasan ditentukan berdasarkan tingkat kecocokan tersebut. Semakin sesuai, maka semakin tinggi kepuasan. Ketersediaan merekomendasikan menjadi indikator penting kepuasan. Hal ini terutama pada pembelian yang jarang terjadi. Petani yang puas cenderung merekomendasikan kepada orang lain (Tjiptono, 2023).

Kotler (2023), terdapat beberapa indikator kepuasan seperti kualitas layanan dan kualitas produk. Selain itu, faktor emosional juga mempengaruhi kepuasan petani. Faktor harga serta biaya dan kemudahan juga menjadi pertimbangan penting. Kepuasan dipengaruhi oleh kualitas produk, layanan, emosional, harga, serta kemudahan. Faktor-faktor tersebut saling berkaitan dalam membentuk kepuasan petani. Oleh karena itu, perusahaan perlu memperhatikan seluruh indikator tersebut.

Pemenuhan kebutuhan petani akan meningkatkan kepuasan dan memberikan manfaat bagi perusahaan. Manfaatnya antara lain peningkatan jumlah pelanggan dan loyalitas. Selain itu, hubungan yang harmonis juga dapat tercipta (Ulidarma (2024). Kepuasan petani berkaitan erat dengan kualitas layanan perusahaan. Pengukuran kepuasan dapat dilakukan melalui beberapa metode. Metode seperti sistem keluhan, survei, *mystery shopper*, dan analisis mantan pelanggan.

Kasmir (2023). Kemitraan dalam sektor perikanan berperan penting dalam meningkatkan kesejahteraan petani. Kerja sama ini melibatkan petani dengan berbagai pihak seperti penyedia pakan dan pemasaran. Kepuasan petani menjadi faktor penting keberhasilan kemitraan (Lambe *et al.*, 2023). Morgan and Hunt (2023) menyebutkan bahwa kepercayaan meningkatkan komitmen dan mengurangi konflik. Hal ini berdampak positif pada kepuasan petani.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Di Desa Babatan Ilir, Kecamatan Seginim, Kabupaten Bengkulu selatan, terdapat mitra yang bekerja sama dengan petani ikan nila bernama Mitra Maju Bersama. UD. Maju Bersama belum pernah menentukan pola kemitraan dan melakukan penilaian kepuasan petani ikan nila yang bermitra. Oleh karena itu, lokasi penelitian dipilih secara purposive atau sengaja. Studi ini dilakukan selama satu bulan, dari Januari hingga Februari 2026.

Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung kepada responden menggunakan kuesioner yang telah disiapkan, dengan fokus pada sumber pendanaan usaha tani ikan nila, serta merupakan data yang dikumpulkan dari pihak pertama (Suharsimi Arikunto, 2022). Sementara itu, data sekunder diperoleh secara tidak langsung melalui buku, arsip, dan dokumen lain, yang memiliki kelebihan dari segi efisiensi waktu dan biaya, namun berpotensi memiliki kelemahan jika data sudah tidak relevan atau mengandung kesalahan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara terstruktur kepada responden untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan (Widayat & Amirullah, 2022).

Metode Penentuan Responden

Populasi penelitian ini adalah seluruh petani ikan di Desa Babatan Ilir, Kecamatan Seginim, Kabupaten Bengkulu Selatan. Sampel dalam penelitian ini adalah petani ikan nila yang sedang atau pernah bermitra dengan UD. Maju Bersama untuk menjawab permasalahan terkait tingkat kepuasan terhadap kemitraan tersebut. Berdasarkan data yang ada, jumlah petani ikan nila yang bermitra dengan UD. Maju Bersama sebanyak 27 orang, di mana sampel merupakan bagian dari populasi yang memiliki karakteristik tertentu (Sugiono, 2022). Penentuan sampel dilakukan dengan metode sensus, yaitu seluruh populasi dijadikan sampel (Suyanto, 2021), sehingga jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 27 orang.

Pola Kemitraan

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif untuk mengetahui pola kemitraan agribisnis antara petani ikan nila di Desa Babatan Ilir dan UD. Maju Bersama dengan menggambarkan hak dan kewajiban masing-masing pihak. Hak dan kewajiban tersebut dijadikan dasar untuk mengidentifikasi pola kemitraan yang sedang berlangsung serta memahami karakteristik dan tujuan dari kemitraan tersebut. Identifikasi dilakukan dalam satu siklus musim budidaya yang disesuaikan dengan masa berlaku kontrak perjanjian. Analisis pola kemitraan mengacu pada indikator yang disusun berdasarkan teori Sumardjo, Sulaksana, dan Wahyu (2022) setelah mengidentifikasi peran, hak, dan kewajiban para mitra.

Kepuasan Petani Ikan terhadap Kemitraan Agribisnis dengan UD. Maju Bersama

Metode *Importance Performance Analysis* (IPA)

Supratno (2016) menjelaskan bahwa IPA adalah alat analisis yang digunakan untuk menilai kinerja merek atau bisnis dibandingkan dengan harapan atau kepentingan pelanggan. Hal ini juga sesuai dengan apa yang dikatakan Tjipto (2022) bahwa metode ini meminta responden untuk menilai tingkat kepentingan dan tingkat kinerja perusahaan. Dalam metode analisis ini, responden diminta untuk merangsang berbagai indikator dari setiap variabel kepuasan petani ikan nila berdasarkan derajat pentingnya masing-masing elemen. Selain itu, mereka juga diminta untuk merangsang seberapa baik kinerja perusahaan dalam masing-masing indikator dari setiap variabel kepuasan petani ikan nila. Langkah-langkahnya:

1. Menghitung setiap nilai rata-rata dari setiap variabel kepentingan dan kinerja dengan rumus:

$$\bar{X} = \frac{\sum x}{n} \quad Y = \frac{\sum y}{n}$$

Keterangan:

X = Nilai rata-rata tingkat kinerja

Y = Nilai rata-rata tingkat kepentingan

$\sum X$ = Skor atribut kinerja/pelaksanaan

$\sum Y$ = Skor atribut kepentingan

n = Jumlah responden

2. Menghitung tingkat kesesuaian antara tingkat kinerja dan kepentingan Dalam menentukan dengan rumus:

$$TK_i = \frac{X_i}{Y_i} \times 100\%$$

Keterangan:

TKi = Tingkat Kesesuaian

Xi Skor Penilaian kinerja

Yi Skor Penilaian Kepentingan

3. Menghitung nilai rata-rata kinerja dan kepentingan dari seluruh atribut, dengan rumus:

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^k X_i}{K} \quad \bar{Y} = \frac{\sum_{i=1}^k Y_i}{n}$$

Keterangan:

X = rata-rata kinerja keseluruhan atribut

Y = rata-rata kepentingan keseluruhan atribut

K = banyak atribut

Metode *Costumer Satisfaction Index* (CSI)

Santoso (2023) menjelaskan bahwa Costumer Satisfaction Index (CSI) adalah angka yang menunjukkan tingkat kepuasan pelanggan secara keseluruhan dengan produk atau layanan tertentu. CSI digunakan untuk menentukan tingkat kepuasan pelanggan secara keseluruhan dengan menggunakan pendekatan yang mempertimbangkan tingkat kepentingan dari atribut yang diukur. Selanjutnya, untuk mengetahui tingkat kepuasan pelanggan, metode Costumer Satisfaction Index (CSI) digunakan, yang terdiri dari tahap berikut:

1. Menentukan *Means Important Score* (MIS) dan *Means Satisfaction Score* (MSS).

Nilai ini didapat dari nilai rata-rata tingkat kepentingan dan nilai rata-rata kinerja tiap responden.

$$MIS = \frac{\sum_{i=1}^n Y_i}{n} \quad MSS = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n}$$

Keterangan:

n : Jumlah responden

Yi : Nilai kepentingan atribut ke i

Xi : Nilai kinerja atribut ke i

2. Membuat *Weight Factors* (WF), bobot ini merupakan persentase nilai NIS per atribut terhadap total MIS seluruh atribut.

$$WFi = \frac{MIS_i}{\sum_{i=1}^p MIS_i} \times 100\%$$

Keterangan:

p : Jumlah atribut kepentingan
I : Atribut ke i

3. Membuat *Weight Scores* (WS), bobot ini merupakan perkalian antara *Weight Scores* (WS) dengan *Means Satisfaction Score* (MSS).

$$Wsi = Wfi \times MSSi$$

4. Menentukan Nilai CSI

$$CSi = \frac{\sum_{i=1}^p WSi}{HS}$$

Keterangan :

P : Atribut ke p
HS : Skala maksimum yang digunakan

Kriteria indeks kepuasan menggunakan kisaran 0.00 hingga 1.00 (tidak puas hingga sangat puas), yaitu kepuasan tertinggi dicapai bila CSI menunjukkan 100%. Rentang skala yang akan digunakan disesuaikan dengan rumus sebagai berikut :

$$Rs = \frac{(m - n)}{b}$$

Keterangan :

Rs = Rentang skala
m = Skor tertinggi
n = Skor terendah
b = Jumlah kelas yang akan dibuat

Rentan skala untuk CSI yang akan digunakan pada penelitian ini adalah :

$$Rs = \frac{100\% - 0\%}{5}$$

Berdasarkan rentang skala tersebut, dapat dibuat lima kelas kriteria kepuasan pada Tabel 1.

Tabel 1. Kriteria Indeks Kepuasan

Nilai CSI	Kriteria CSI
0% – 20%	Tidak Puas
21% – 40%	Kurang Puas
41% – 60%	Cukup Puas
61% – 80%	Puas
81% – 100%	Sangat Puas

Sumber : Amiliyah, 2023

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pola Kemitraan Usaha Pembesaran Ikan Nila di Desa Babatan Ilir

Salah satu pola kerjasama antara UD. Maju Bersama dan petani ikan nila adalah pola Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA). Dalam pola ini, UD. Maju Bersama membantu petani memasarkan hasil panen mereka dan menyediakan pakan, bibit, dan obat-obatan yang dibutuhkan petani ikan nila. Petani ikan nila juga harus menyediakan lahan dan tenaga kerja, dan UD. Maju Bersama harus menjual hasil panennya mereka kepada UD. Maju Bersama sesuai dengan pelaksa. Petani ikan nila bekerja sama dengan UD Maju Bersama untuk menjalankan usaha yang menguntungkan dengan pihak mitra, sehingga keduanya saling memerlukan, saling menguntungkan, dan saling memperkuat. Dengan bekerja sama dengan UD Maju bersama, petani ikan nila di Desa Babatan Ilir Kecamatan Seginim Kabupaten Bengkulu Selatan dapat memperoleh kemudahan dalam memasarkan hasil panen mereka serta mendukung kebutuhan mereka untuk produksi ikan nila.

Kemitraan antara petani ikan nila dan UD. Maju Bersama telah berlangsung sejak tahun 2010 selama 15 tahun dengan prinsip saling percaya dan saling menguntungkan. Dalam kemitraan ini, UD. Maju Bersama berperan sebagai perusahaan mitra yang menyediakan sarana produksi seperti bibit, pakan, dan obat-obatan sekaligus membeli seluruh hasil panen, sedangkan petani menyediakan lahan dan tenaga serta wajib menjual hasil panennya kepada perusahaan. Proses kemitraan diawali dari

pengajuan petani, seleksi kelayakan berdasarkan kepemilikan lahan dan pengalaman, hingga penetapan sebagai mitra, kemudian dilanjutkan dengan persiapan kolam, pemberian bibit, pakan, serta pemantauan hingga masa panen. Pemanenan dilakukan selama 2–3 hari dengan ukuran ikan 2–2,5 ons sesuai permintaan pasar, dan pembayaran hasil panen diberikan setelah seluruh hasil penjualan terkumpul.

Dalam kasus ini, kesepakatan antara UD. Maju Bersama dan petani mitra tidak dibuat secara tertulis, melainkan dilakukan secara lisan. Meskipun demikian, kedua pihak telah memahami hak dan kewajiban masing-masing, di mana hak yang diterima petani merupakan kewajiban yang harus dipenuhi oleh perusahaan, begitu pula sebaliknya. Oleh karena itu, pola kemitraan dapat diidentifikasi berdasarkan jenis hak dan kewajiban yang dimiliki oleh masing-masing pihak.

Hak petani ikan nila mencakup hak mereka untuk mendapatkan bantuan dalam pemasaran ikan nila dan memenuhi semua kebutuhan yang diperlukan untuk produksi ikan nila, seperti hit, pakan, dan obat-obatan. Petani ikan nila juga berhak mendapatkan instruksi tentang teknik budidaya ikan nila. Petani ikan nila harus menjual seluruh hasil panen ikan nila kepada UD Maju Bersama sesuai dengan ketentuan dan jadwal panen UD Maju Bersama.

Hak UD. Maju Bersama adalah memperoleh hasil panen ikan nila dari petani sesuai jadwal panen yang telah ditentukan, sedangkan kewajibannya meliputi penyediaan sarana produksi seperti pakan, bibit, obat-obatan, serta memberikan bimbingan teknis budidaya. Berdasarkan pelaksanaan hak dan kewajiban tersebut, pola kemitraan yang diterapkan dapat diidentifikasi sebagai Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA), di mana perusahaan menyediakan modal dan pemasaran, sementara petani menyediakan lahan dan tenaga kerja. Menurut Sumardjo (2022), pola KOA merupakan hubungan bisnis antara kelompok mitra dan perusahaan, dengan pembagian peran dalam penyediaan sumber daya dan jaminan pasar. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Nico (2022) yang menunjukkan bahwa pola kemitraan operasional memiliki kesamaan dalam pembagian hak dan kewajiban antara perusahaan mitra dan petani.

Tingkat Kepuasan Petani Ikan Nila Bermitra dengan UD. Maju Bersama (*Importance Performance Analisis*)

Petani ikan nila yang bermitra dengan UD. Maju Bersama memiliki harapan memperoleh hasil panen yang optimal serta mengatasi berbagai kendala seperti produktivitas, permodalan, pendapatan, dan pemasaran. Kemitraan ini akan terus berlanjut apabila kedua belah pihak sama-sama memperoleh keuntungan dari kerja sama yang dijalankan. Penelitian ini menggunakan analisis IPA (*Importance Performance Analysis*) untuk mengukur tingkat kepuasan petani terhadap pelayanan berdasarkan berbagai atribut penilaian. Sebanyak 9 atribut digunakan untuk menilai tingkat kepentingan dan kinerja, yang kemudian dihitung nilai rata-ratanya untuk menjawab tujuan penelitian dan disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Tingkat Kesesuaian antara Kinerja dan Kepentingan

No	Atribut	Kepentingan (Yi/n)	Tingkat Kinerja (Xi/n)	Tki (%)
1	Proses pengajuan mitra	4,80	4,50	93,75
2	Komunikasi petani ikan nila dengan mitra	4,60	4,30	93,48
3	Kemudahan petani mendapatkan sumberdaya yang dibutuhkan	4,80	4,40	91,67
4	Harga yang ditawarkan oleh mitra kepada prtani ikan	4,60	4,30	93,48
5	Respon keluhan petani mitra	4,90	4,40	89,80
6	Proses pemasaran ikan nila hasil panen	4,60	3,80	82,61
7	Waktu pembayaran ikan nila yang dijual	4,70	4,10	87,23
8	Waktu pembayaran sumberdaya yang digunakan oleh petani	4,40	3,90	88,64
9	Frekuensi bimbingan	4,30	3,40	79,07
Rata-Rata Keseluruhan		4,12	4,25	88,86

Sumber : Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan hasil tabulasi data yang diolah menggunakan Excel, tingkat kesesuaian diperoleh dari perbandingan antara skor kinerja dan skor kepentingan yang digunakan untuk menentukan prioritas perbaikan layanan (Yola, 2018). Nilai rata-rata tingkat kepuasan yang diperoleh adalah sebesar 88,86%. Nilai tingkat kesesuaian antar atribut bervariasi, yaitu berkisar antara 82,61% hingga 93,48%. Hasil observasi dan wawancara menunjukkan bahwa terdapat beberapa atribut yang memiliki nilai kinerja lebih tinggi dibandingkan tingkat kepentingannya. Atribut dengan tingkat kesesuaian tertinggi adalah proses pengajuan mitra yang dinilai telah sesuai dengan harapan petani karena mudah, transparan, dan cepat.

Kinerja yang baik pada atribut tersebut perlu dipertahankan agar kepuasan petani tetap terjaga dalam kemitraan dengan UD. Maju Bersama. Sebaliknya, atribut dengan tingkat kesesuaian terendah adalah waktu pembayaran hasil panen yang belum sesuai harapan petani, terutama terkait ketepatan dan kecepatan pembayaran. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Refi Mariska dan Nurbaiti Nurbaiti (2020) yang menunjukkan bahwa sebagian besar pembudidaya ikan merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan.

Tingkat Kepuasan Petani Ikan Nila Bermitra dengan UD. Maju Bersama Menggunakan Metode Customer Satisfaction Index (CSI)

Customer Satisfaction Index (CSI) merupakan metode yang digunakan untuk mengukur tingkat kepuasan petani ikan nila terhadap pelayanan UD. Maju Bersama dengan mempertimbangkan tingkat kepentingan setiap atribut. Tingkat kepuasan secara keseluruhan dinilai berdasarkan penilaian petani terhadap kriteria kepuasan yang telah ditetapkan. Nilai CSI berada pada rentang 0–100%, di mana nilai 100% menunjukkan tingkat kepuasan tertinggi. Dengan demikian, tingkat kepuasan responden dapat diketahui melalui pengelompokan nilai CSI sesuai kriteria kepuasan pelanggan.

1. $0\% < \text{CSI} \leq 20\%$ = Tidak Puas
2. $21\% < \text{CSI} \leq 40\%$ = Kurang Puas
3. $41\% < \text{CSI} \leq 60\%$ = Cukup Puas
4. $61\% < \text{CSI} \leq 80\%$ = Puas
5. $81\% < \text{CSI} \leq 100\%$ = Sangat Puas

Perhitungan CSI didasarkan pada nilai rata-rata tingkat kepentingan dan pelaksanaan kinerja untuk masing-masing atribut. Metode ini digunakan untuk mengukur seberapa besar harapan petani ikan nila terhadap UD. Maju Bersama. Hasil perhitungan CSI telah menghasilkan nilai, yang disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 3 Perhitungan Costumer Satisfaction Index (CSI)

No. Atribut	Rataan Tingkat Kepentingan	Weighted Factor (WF)	Rataan Tingkat Kinerja	Weighted Score (WS)
1	4,80	11,51	4,50	0,23
2	4,60	11,03	4,30	0,24
3	4,80	11,51	4,40	0,22
4	4,60	11,03	4,30	0,23
5	4,90	11,75	4,40	0,23
6	4,60	11,03	3,80	0,22
7	4,70	11,27	4,10	0,23
8	4,40	10,55	3,90	0,25
9	4,30	10,31	3,40	0,23
Total	41,70	100	37,10	4,13
Weighted (WT) = WS Total				4,13
Customer Satisfaction Index (CSI) (%) = (WT/5)				82,67

Sumber : Data Primer Diolah, 2026

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai Customer Satisfaction Index (CSI) petani ikan nila terhadap UD. Maju Bersama sebesar 82,67%. Nilai tersebut berada pada rentang $81\% < \text{CSI} \leq 100\%$ sehingga termasuk dalam kategori sangat puas. Hal ini berarti secara keseluruhan petani ikan nila merasa sangat puas terhadap kinerja UD. Maju Bersama di Desa Babatan Ilir. Penilaian ini didasarkan pada 9 atribut yang secara umum telah memenuhi harapan petani. Beberapa atribut seperti kualitas produk telah menunjukkan kinerja yang sesuai bahkan mendekati harapan petani.

Meskipun demikian, masih terdapat atribut yang perlu ditingkatkan agar kesesuaian dengan harapan petani semakin optimal. Kepuasan petani menjadi faktor penting dalam menjaga keberlanjutan kemitraan dan keberhasilan usaha budidaya ikan nila. Metode CSI dinilai efektif karena mampu mengukur tingkat kepuasan sekaligus mengidentifikasi atribut yang perlu diperbaiki (Atik, 2021). Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Bellarisa Rahma Shafa (2023) yang menunjukkan bahwa tingkat kepuasan pembudidaya ikan tergolong tinggi.

KESIMPULAN DAN SARAN**Kesimpulan**

1. Pola Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA), UD Maju Bersama membantu petani ikan nila dalam memasarkan hasil panen mereka dan menyediakan pakan, bibit, dan obat-obatan yang dibutuhkan petani ikan nila. Petani ikan nila yang menyediakan lahan dan tenaga kerja juga diharuskan untuk menjual hasil panen mereka kepada UD Maju Bersama.
2. Analisis Kinerja Importance (IPA) digunakan untuk melakukan perhitungan. Tingkat kepuasan rata-rata sebesar 88,86% dan nilai indeks kepuasan pelanggan (CSI) petani ikan nila terhadap UD. Maju Bersama sebesar 82,67%, yang menunjukkan bahwa nilai CSI berada dalam rentang 81% hingga 100% kategori "sangat puas".

Saran

1. Pola Kerjasama KOA telah digunakan dengan baik, tetapi disarankan untuk melakukan evaluasi berkala mengenai keadilan dan keuntungan kedua belah pihak. Ini termasuk memberikan ruang untuk diskusi antara UD. Maju Bersama dan petani ikan tentang kendala dan perbaikan sistem.
2. UD. Maju Bersama harus terus meningkatkan kualitas layanannya, terutama transparansi harga jual hasil panen dan efisiensi distribusi input (pakan, bibit, dan obat-obatan). Ini terjadi meskipun tingkat kepuasan petani ikan nila terhadap UD. Maju Bersama berada dalam kategori "sangat puas" (CSI 82,67%). Ini akan meningkatkan keyakinan petani dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Alam Tani. (2022). *Peluang usaha budidaya ikan nila*. Alam Tani Media.
- Amiliyah. (2023). Analisis indeks kepuasan pelanggan. *Jurnal Ekonomi*, 8(1), 12–19.
- Ardhitya Nanda U.D. (2022). Pola inti plasma dalam agribisnis. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 10(2), 66–73.
- Atik. (2021). Analisis kepuasan pelanggan jasa. *Jurnal Manajemen*, 10(2), 66–74.
- Azbaz. (2013). Sentra produksi ikan nila di Bengkulu. *Jurnal Perikanan Nusantara*, 5(1), 10–16.
- Bellarisa Rahma Shafa. (2023). Tingkat kepuasan kelompok pembudidaya ikan. *Jurnal Penyuluhan Perikanan*, 5(1), 14–22.
- BPUMKM. (2021). *Program Pengembangan Usaha Mina Pedesaan (PUMP)*. Kementerian Kelautan dan Perikanan RI.
- Cahyanto. (2023). Pola keagenan dalam distribusi produk. *Jurnal Distribusi*, 7(2), 21–29.
- Cahyono. (2021). *Analisis usaha pembesaran ikan air tawar*. Andi Offset.
- Direktorat Jenderal Perikanan. (2023). *Laporan kinerja sektor perikanan*. Kementerian Kelautan dan Perikanan RI.
- Dinas Perikanan Provinsi Jawa Barat. (2023). *Laporan pengembangan perikanan daerah*.
- Firdaus. (2022). Analisis potensi ekonomi budidaya ikan nila. *Jurnal Agribisnis*, 10(1), 23–30.
- Hadijah., et al. (2023). Analisis biaya produksi usaha budidaya ikan. *Jurnal Ekonomi Pertanian*, 11(2), 78–85.
- Hafsah. (2023). *Kemitraan agribisnis modern*. Rajawali Pers.
- Investment Indonesia. (2016). *Indonesia investment report: Fisheries sector*.
- Kasmir. (2023). *Manajemen perbankan dan layanan*. Rajawali Pers.
- Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2023). *Statistik kelautan dan perikanan 2023*.
- Kotler., & Keller, K. L. (2023). *Marketing management* (16th ed.). Pearson.
- Lambe., et al. (2023). Kemitraan dalam sektor perikanan. *Jurnal Sosial Ekonomi*, 15(2), 88–96.
- Kominfo Bengkulu. (2023). *Data produksi perikanan Provinsi Bengkulu*.
- Morgan., & Hunt. (2023). Relationship marketing theory. *Journal of Marketing*, 58(3), 20–38.
- Neno., et al. (2016). Teknik budidaya ikan nila. *Jurnal Perikanan Tropis*, 8(2), 55–62.
- Peraturan Pemerintah No. 44 Tahun 1997. (1997). *Peraturan tentang kemitraan*.
- Prasetyo., et al. (2023). Kemitraan dagang umum dalam pemasaran. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 11(1), 40–48.
- Refi Mariska., & Nurbaiti Nurbaiti. (2020). Analisis kepuasan pembudidaya ikan. *Jurnal Perikanan*, 12(1), 30–38.
- Saparinio. (2022). Kualitas dan nilai gizi ikan nila. *Jurnal Perikanan Indonesia*, 14(2), 45–52.
- Saragih. (2022). *Ekonomi agribisnis Indonesia*. Gramedia.
- Santoso. (2023). Customer satisfaction index. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 9(2), 101–110.
- Setiorini. (2023). Strategi pengembangan budidaya ikan nila. *Jurnal Akuakultur Indonesia*, 22(1), 33–40.
- Soetrisno. (2016). *Agribisnis dan kemitraan usaha*. Bayumedia.

- Sriyoto., et al. (2022). Pengembangan usaha budidaya ikan nila. *Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan*, 17(1), 12–20.
- Sugiono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sugito. (2013). Pertumbuhan produksi budidaya ikan. *Jurnal Perikanan Indonesia*, 9(1), 1–7.
- Suharsimi Arikunto. (2022). *Prosedur penelitian: Suatu pendekatan praktik*. Rineka Cipta.
- Sumardjo. (2019). *Kemitraan agribisnis dan pemberdayaan petani*. IPB Press.
- Sumardjo., et al. (2022). *Model kemitraan agribisnis*. IPB Press.
- Supratno. (2016). *Pengukuran kepuasan pelanggan*. Rineka Cipta.
- Suyanto. (2021). *Metode penelitian sosial*. Kencana.
- Tjiptono. (2023). *Strategi pemasaran*. Andi.
- Ulidarma. (2024). Analisis kepuasan pelanggan. *Jurnal Manajemen*, 13(1), 55–63.
- Ulil Azmie., et al. (2023). Pola subkontrak dalam kemitraan usaha. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(1), 90–98.
- Widayat., & Amirullah. (2022). *Metode penelitian bisnis*. Media Nusa Creative.
- Winarno. (2022). *Kimia pangan dan gizi*. Gramedia.
- Yola. (2018). Analisis tingkat kesesuaian pelayanan. *Jurnal Manajemen*, 6(2), 45–52.