

PANDUAN MELAKUKAN KEMITRAAN



Balai Pengembangan Pendidikan Anak Usia Dini
dan Pendidikan Masyarakat (BP-PAUD dan DIKMAS)
Kalimantan Selatan Tahun 2018



KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas semua anugerah-Nya sehingga penyusunan panduan membangun kemitraan merupakan komponen Model Pengembangan Revitalisasi Lembaga Kursus dan Pelatihan pada Kemitraan Menuju Eksistensi ini dapat kami selesaikan.

Kami menyadari bahwa dalam penyusunan panduan ini tentu masih banyak bagian-bagian yang membutuhkan perbaikan dan penambahan. Saran dan masukan yang membangun sangat kami harapkan demi perbaikan panduan ini. Tidak lupa kami sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penyusunan panduan ini.

Banjarbaru, November 2018

Tim pengembang

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Kata Pengantar	ii
Daftar Isi	iii
A. Langkah Membangun Jaringan	1
1. Identifikasi Obyek Mitra	1
2. Mengali Informasi	2
3. Menganalisis Informasi	3
4. Penjajakan Kerjasama	3
5. Penyusunan Rencana	3
6. Membuat Kesepakatan	3
7. Penandataangan MoU	4
8. Pelaksanaan Kegiatan	4
9. Monitoring dan Evaluasi	4
10. Perbaikan	5
11. Rencaan Tindak Lanjut	6
B Pola Kemitraan	6
1. Keagenan	7
2. Pola Kemitraan Kerjasama	7
3. Bapak Angkat-Anak Angkat	7
4. Dagang Umum	8
C. Pola Kemitraan	8

1. Selalu Nomor Satukan Mitra	8
2. Bersikap Rendah Hati	9
3. Bersikap Sabar	10
4. Tunjukan Nilai Unik yang dimiliki	11
5. Bersikap Aktif	11
6. Berikan Kejutan	12
Daftar Rujukan	13

**PANDUAN
MEMBANGUN KEMITRAAN**



TIM PENGEMBANG KURSUS

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DAN
PENDIDIKAN MASYARAKAT
BALAI PENGEMBANGAN PENDIDIKAN ANAK USIA DINI DAN
PENDIDIKAN MASYARAKAT
(BP-PAUD DAN DIKMAS) KALIMANTAN SELATAN
TAHUN 2018**

PANDUAN

MELAKUKAN KEMITRAAN

A. LANGKAH-LANGKAH DALAM MEMBANGUN JARINGAN KEMITRAAN

1. Identifikasi atau Pemetaan Objek Mitra

Pendamping perlu melakukan identifikasi atau memetakan pelaku utama dan pelaku usaha serta lembaga atau organisasi yang sekiranya bisa diajak bermitra baik di wilayah kerjanya maupun wilayah yang lebih luas. Identifikasi didasarkan pada karakteristik dan kebutuhan bermitra. Pemetaan dilakukan secara berhadap mulai dari yang lebih kecil kepada hal yang lebih besar.



Proses melakukan identifikasi kepada sasaran program dalam upaya untuk melakukan kerjasama atau kemitraan

Berikut adalah contoh identifikasi atau pemetaan mitra/kelompok untuk program yang berpotensi dijadikan mitra kerja: Kelompok Masyarakat yang sudah maju; Tokoh-tokoh masyarakat yang berpengaruh; Dunia Usaha dan Industri; Koperasi/KUD; Lembaga Pemerintah (Dinas-dinas terkait, Unit Pelaksana Teknis, dsb)

2. Menggali Informasi

Langkah selanjutnya setelah melakukan identifikasi dan pemetaan kebutuhan adalah menggali informasi tentang tujuan organisasi, ruang lingkup pekerjaan atau bidang garapan, visi misi dan sebagainya. Informasi-informasi tersebut berguna untuk menjajagi kemungkinan membangun jaringan kemitraan. Pengumpulan informasi dapat dilakukan



Pengumpulan informasi dengan cara melakukan observasi dan wawancara dengan sumber informasi untuk mencari data yang relevan dalam melakukan kerjasama

dengan pendekatan personal, informal dan formal. Pendekatan personal lebih menekankan pada pendekatan secara pribadi tanpa memperhatikan sisi-sisi kelembagaan formal. Pendekatan personal dapat dilakukan dengan mendatangi rumahnya dengan tujuan untuk membicarakan tentang informasi yang ingin didapatkan.

Pendekatan informal dilakukan dengan memanfaatkan hubungan baik yang sudah terjalin. Pendekatan formal dilakukan dengan memanfaatkan posisi atau peran seseorang dalam sebuah lembaga. Dalam beberapa kasus, pendekatan personal dan informal akan lebih efektif bila dibandingkan dengan pendekatan formal.

3. Menganalisis Informasi

Berdasarkan data dan informasi yang terkumpul selanjutnya dianalisis dan menetapkan mana pihak-pihak yang relevan dengan permasalahan dan kebutuhan yang diperlukan untuk dihadapi.

4. Penjajagan Kerjasama

Dari hasil analisis data dan informasi, perlu dilakukan penjajagan lebih mendalam dan intensif dengan pihak-pihak yang memungkinkan diajak kerjasama. Penjajagan dapat dilakukan dengan cara melakukan audiensi atau presentasi tentang program yang akan dikerjasamakan.

5. Penyusunan Rencana Kerja

Apabila beberapa pihak telah sepakat untuk bekerja sama, maka langkah selanjutnya adalah penyusunan rencana kerja sama. Dalam perencanaannya harus melibatkan pihak-pihak yang akan bermitra sehingga semua aspirasi dan kepentingan setiap pihak dapat terwakili.

6. Membuat Kesepakatan

Para pihak yang ingin bermitra perlu untuk merumuskan peran dan tanggung jawab masing-masing pihak pada kegiatan yang akan dilakukan bersama yang dituangkan dalam Nota Kesepahaman atau Memorandum of Understanding (MoU).



Proses penandatanganan kesepakatan kontrak (kerjasama) antara Lembaga dengan Mitra Kerja

7. Penandatanganan Akad Kerjasama (MoU)

Nota Kesepakatan yang sudah dirumuskan selanjutnya ditandatangani oleh pihak-pihak yang bermitra.

8. Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan merupakan tahapan implementasi dari rencana kerjasama yang sudah disusun bersama dalam rangka mencapai tujuan yang sudah ditetapkan. Pelaksanaan kegiatan sesuai dengan tanggungjawab dan peran masing-masing pihak yang bermitra.

9. Monitoring dan Evaluasi

Selama pelaksanaan program menabung pohon perlu dilakukan monitoring dan evaluasi. Tujuan monitoring adalah memantau perkembangan pelaksanaan kegiatan sehingga dapat dicegah terjadinya penyimpangan (deviasi) dari tujuan yang ingin dicapai. Selain itu juga segala

permasalahan yang muncul dalam pelaksanaan kegiatan dapat dicarikan solusinya. Hasil monitoring dapat dijadikan dasar untuk melakukan evaluasi.



Perlu dilakukan evaluasi bersama antar pihak yang bermitra untuk mengetahui kegiatan yang belum berjalan sesuai rencana dan mana yang sudah, tujuan mana yang sudah tercapai dan mana yang belum, masalah atau kelemahan apa yang menghambat pencapaian tujuan dan penyebabnya.

10. Perbaikan

Hasil evaluasi oleh pihak-pihak yang bermitra akan dipakai sebagai dasar dalam melakukan perbaikan dan pengambilan keputusan selanjutnya apakah kerjasama akan dilanjutkan pada tahun berikutnya atau tidak.

11. Rencana Tindak Lanjut

Apabila pihak-pihak yang bermitra memandang penting untuk melanjutkan kerjasama, maka mereka perlu merencanakan kembali kegiatan yang akan dilaksanakan pada tahun berikutnya. Dalam Perencanaan selanjutnya perlu mempertimbangkan hasil evaluasi dan refleksi sebelumnya. Disamping itu, mungkin dipandang perlu untuk memperpanjang akad kerjasama dengan atau tanpa perubahan nota kesepakatan.

B. POLA MELAKUKAN KEMITRAAN

Kemitraan adalah suatu sikap menjalankan bisnis yang diberi ciri dengan hubungan jangka panjang, suatu kerjasama bertingkat tinggi, saling percaya, dimana pemasok dan pelanggan berniaga satu sama lain untuk mencapai tujuan bisnis bersama. Pihak mana saja yang berpotensi menjadi mitra dan bagaimana pola kemitraan serta pesan masing-masing mitra dapat dituangkan dalam perjanjian kerja. Pola kemitraan yang sudah berjalan perlu disempurnakan dengan melibatkan pihak-pihak yang bermitra.



Kemitraan program PKW “Pembuatan Tas Rajut” di Satuan Pendidikan di Kalimantan Selatan

Tujuannya adalah untuk menemukan pola kemitraan yang lebih tepat dimana pihak-pihak yang bermitra dapat memainkan perannya masing-masing dengan lebih baik. Sehingga dalam pengembangan hubungan kemitraan ini menghasilkan beberapa pola, yaitu sebagai berikut:

1. Keagenan

Adalah hubungan kemitraan yang di dalamnya usaha kecil diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa usaha menengah atau usaha besar mitranya.

2. Pola kemitraan kerjasama operasional

Adalah pola hubungan bisnis yang dijalankan oleh kelompok mitra dengan perusahaan mitra. Kelompok mitra adalah kelompok yang menyediakan lahan, sarana dan tenaga kerja. Sedangkan perusahaan mitra menyediakan biaya, modal, manajemen dan pengadaan sarana produksi lainnya. Perusahaan mitra juga sebagai penjamin pasar dengan meningkatkan nilai tambah produk melalui pengolahan dan pengemasan. Pola ini sering diterapkan pada usaha perkebunan tebu, tembakau, sayuran dan pertambakan. Dalam pola ini telah diatur tentang kesepakatan pembagian hasil dan resiko.

3. Bapak angkat-Anak angkat

Merupakan hubungan antara pengusaha besar yang bersedia membantu perkembangan pengusaha kecil. Dibutuhkan kesadaran tinggi bagi bapak angkat untuk membantu anak angkatnya. Salah satu contohnya adalah BUMN yang memperoleh profit besar memberikan modal tanpa bunga kepada peternak di daerah miskin.

4. Dagang umum

adalah hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar, dimana usaha menengah atau usaha besar memasarkan

hasil produksi usaha kecil atau usaha kecil memasok kebutuhan yang diperlukan oleh usaha menengah atau usaha besar mitranya. Dalam kegiatan perdagangan pada umumnya, kemitraan antara usaha besar atau usaha menengah dengan usaha kecil dapat berlangsung dalam bentuk kerjasama pemasaran produk, penyediaan lokasi usaha, atau penerimaan pasokan dari usaha kecil mitra usahanya untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan oleh usaha besar atau usaha menengah. Contohnya: kegiatan bisnis hortikultura, dimana kelompok tani hortikultura bergabung dengan koperasi kemudian bermitra dengan swalayan atau kelompok supermarket. Petani memiliki kewajiban untuk memasok barang-barang sesuai dengan persyaratan dan kualitas produk yang telah disepakati bersama.

C. TEKNIK MEMPERTAHANKAN KEMITRAAN

1. Selalu Nomor satukan Setiap Mitra

Dengan selalu menomorsatukan setiap mitra yang kamu miliki, mereka pun akan mendapatkan rasa hormat, dihargai, dan merasa bahwa mereka adalah mitra yang penting untukmu. Kita tidak akan tahu siapa yang akan memegang peran untuk keputusan bisnis di masa depan, Karena itu, ingatlah bahwa peluang dapat muncul dari mana saja. Kita tidak pernah tahu apakah pelanggan atau rekan bisnis yang baru saja berinteraksi dengan kita adalah seorang *influencer* yang bisa menyebarkan informasi produk serta layanan sehingga bisa menarik pelanggan dalam jumlah banyak. Makanya, hati-hatilah dan selalu bersikap orisinil mengedepankan kepentingan pelanggan serta mitra bisnis.

2. Bersikaplah Rendah Hati dan Selalu Minta Masukan

Sebagai pelaku usaha yang selalu ingin mendapatkan perkembangan bisnis, kita harus bersikap rendah hati dan terbuka pada setiap masukan atau keluhan dari pelanggan atau mitra bisnis kita. Jika mereka diam, belum tentu mereka pun sudah puas dengan kinerja kita. Karena itu, ada baiknya bagi kita untuk sesekali menyinggung topik-topik seputar bisnis dan kerja sama ketika sedang berinteraksi, seperti tentang kekurangan atau hal-hal yang perlu dikembangkan lagi kedepan sebagai pribadi atau dalam aspek bisnis kita.



Bersikap terbuka dan selalu berkomunikasi untuk menjalin hubungan yang baik dengan orang lain dalam mempertahankan kemitraan

Bagi beberapa lembaga/perusahaan, masukan dari mitra bisnis bukanlah hal yang main-main. Bahkan, perusahaan besar tidak segan-segan untuk mengundang mitra bisnisnya untuk dimintai masukan terhadap produknya dalam suatu acara khusus. Melalui acara tersebut, mereka mampu menjadi wadah untuk memelihara kepercayaan mitra

bisnis, sehingga mereka akan merasa bahwa mereka benar-benar penting dan dilibatkan dalam hubungan kerja sama.

3. Bersikap Sabar untuk Menghadapi Berbagai Perangai Mitra Bisnis

Saat kita terjun dalam dunia usaha, berarti kita sudah mendeklarasikan diri untuk siap menghadapi segala tantangan termasuk dalam menghadapi berbagai perangai mitra bisnis kita. Karena, kita tidak bisa selalu mengharapkan orang akan seperti diri kita dan selalu sepaham tanpa banyak masalah.

Baik pelanggan, *supplier*, investor, dan pihak lainnya, mereka pasti mempunyai sikap yang bermacam-macam. Ada yang terlalu menuntut, bersikap kompetitif untuk menjatuhkan, terlalu ingin tahu mengenai dapur bisnis, dan masih banyak tipe perangai usil lainnya. Menghadapi hal tersebut, sebisa mungkin kamu harus bersikap sabar dan tunjukkan diri sebagai pribadi yang profesional.

Jangan sampai meledak dan malah menyebabkan permusuhan. Jika sudah menyinggung hal sensitif, kita bisa mulai mengalihkan perbincangan pada topik-topik netral untuk membuat mereka lupa sehingga kamu bisa menghindari perselisihan.

4. Tunjukkan Nilai Unik yang Kamu Miliki kepada Mitramu

Setiap orang akan membangun kemitraan masing-masing. Dan itu bisa puluhan atau lebih orang yang akan ditemuinya tergantung pada peran masing-masing. Agar kita tidak terlupakan, maka tonjolkan sebuah nilai yang unik pada mitramu. Dengan kesan unik yang positif, tentu saja mitra kita akan mudah mengingat walaupun jarang berinteraksi satu sama lainnya. Jadi, usahakan dalam setiap pertemuan yang kita

hadiri bersama mitra bisnis, berikan sesuatu yang unik yang akan mereka ingat. Seperti misalnya jika kamu memberikan *workshop* produk kepada pelangganmu, berikan fakta-fakta unik terhadap produk dan pengalaman perihal itu.

Jika kamu bertemu dengan mitra bisnis di kalangan *supplier*, sesama pengusaha, ataupun investor, kamu bisa mengangkat isu bisnis yang menarik. Ibarat undangan, maka tiada kesan tanpa kehadiran kita.

5. Bersikaplah Aktif

Kita tidak akan tahu seberapa penting diri kita di mata mitra bisnis. Sehingga, jika kita ingin menjaga kemitraan yang sudah ada, kita sendiri harus bersikap aktif untuk memeliharanya. Jangan hanya mengandalkan mitra kita untuk mengajak bertemu, bersikaplah proaktif juga untuk mengajak mereka bergabung dalam suatu acara.



Salah satu strategi untuk menjalin hubungan kemitraan adalah komunikasi dan aktif menjalin silaturahmi

Jika memang tidak mungkin bertemu secara tatap muka, kita bisa memelihara kemitraan dengan menjaga kontak melalui whatsapp, email, atau bentuk lain. Manfaatkanlah media sosial dan acara-acara khusus seperti peluncuran produk baru, hari raya, tahun baru, dan perayaan lain sebagai bahan obrolan.

6. Berikan Kejutan dan Lampaui Ekspektasi

Ada banyak tipe kemitraan yang dijalin setiap orang, dari kemitraan tersebut mungkin banyak orang yang akan berpikiran pesimistis dan tidak berekspektasi terlalu banyak. Dalam menjalin kemitraan dengan kita, kita bisa memberikan kejutan-kejutan yang akan melampaui ekspektasi mitramu.

Mitra yang kalian jalin memang sudah tertulis bahwa akan ada hubungan berupa timbal balik margin usaha yang kita jalankan. Namun, kita bisa saja memberikan lebih dari itu. Seperti contohnya ide-ide baru yang segar dan memberikan peluang untuk kemitraan baru yang berada di luar ekspektasi awal dari perjanjian kemitraan.

DAFTAR RUJUKAN

Sofyan Hadi. Pengertian Komunikasi, Fungsi, Tujuan dan Syarat-Syaratnya. <https://satujam.com/pengertian-komunikasi/> diunduh pada tanggal 2 Agustus 2018

SK atau PP. Mentan No. 940/KPTS/01210/1097, *Pedoman Kemitraan Usaha Pertanian, Tingkat Kepercayaan dan Hubungan Kemitraan*, <http://digilib.petra.ac.id>