

## Optimalisasi Akses Pasar Petani Berbasis Model Kemitraan di Kecamatan Baros Kabupaten Serang

Citra Rianzani<sup>1\*</sup>, Aliudin<sup>2</sup>, Sri Mulyati<sup>3</sup>, Asih Mulyaningsih<sup>4</sup>, Dian Anggraeni<sup>5</sup>, Juwarin Pancawati<sup>6</sup>, Sulaeni<sup>7</sup>, Setiawan Sariyoga<sup>8</sup>, Yeni Budiawati<sup>9</sup>, Ari Tresna<sup>10</sup>, Siti Widiati<sup>11</sup>, Andi<sup>12</sup>, Anis Fuad Salam<sup>13</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11</sup>) Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Banten, Indonesia

<sup>12</sup>) Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Banten, Indonesia

<sup>13</sup>) Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Prima Graha, Banten

\*e-mail : [citra.rianzani@untirta.ac.id](mailto:citra.rianzani@untirta.ac.id) (corresponding author)

**Abstract:** Limited market access and weak bargaining power among farmers remain the primary challenges faced by Kelompok Tani Sederhana II in Tejamari Village, Baros District, Serang Regency. This community service activity aimed to improve farmers' market access through strengthening managerial capacity and facilitating an agribusiness partnership model between Kelompok Tani Sederhana II and Fans Hydro, a supplier of vegetable products to modern retail networks in Serang and Cilegon cities. The activity was implemented using a Participatory Rural Appraisal (PRA) approach involving 25 farmers, representatives of Fans Hydro, and local village officials. The activity stages included initial condition mapping through a Focus Group Discussion (FGD), extension on agribusiness partnerships, and facilitation of meetings and negotiations between farmers and Fans Hydro. The results indicated that farmers demonstrated improved understanding of formal agribusiness partnership concepts and began to view partnerships as a strategic opportunity to strengthen their bargaining position and ensure the sustainability of their farming businesses. The activity also produced an initial agreement between the farmer group and Fans Hydro regarding a quality premium-based pricing mechanism and product delivery schedules, as well as the opening of vegetable marketing access to modern retail networks through an aggregator scheme. Further assistance related to post-harvest standards and product quality consistency is required in subsequent community service activities to ensure the sustainability of the partnership that has been established.

**Keywords:** Farmer Groups, Market Access, Modern Retail, Participatory Rural Appraisal, Partnership

**Abstrak:** Keterbatasan akses pasar dan lemahnya posisi tawar petani masih menjadi permasalahan utama yang dihadapi Kelompok Tani Sederhana II di Desa Tejamari, Kecamatan Baros, Kabupaten Serang. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan akses pasar petani melalui penguatan kapasitas manajerial dan fasilitasi model kemitraan agribisnis antara Kelompok Tani Sederhana II dengan Fans Hydro selaku pemasok produk sayuran ke jaringan ritel modern di Kota Serang dan Cilegon. Kegiatan dilaksanakan menggunakan pendekatan *Participatory Rural Appraisal* (PRA) yang melibatkan 25 petani, perwakilan Fans Hydro, dan perangkat desa setempat. Tahapan kegiatan meliputi pemetaan kondisi awal melalui *Focus Group Discussion* (FGD), penyuluhan tentang kemitraan agribisnis, serta fasilitasi pertemuan dan negosiasi antara petani dan Fans Hydro. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa petani mengalami peningkatan pemahaman terhadap konsep kemitraan agribisnis formal dan mulai memandang kemitraan sebagai peluang strategis untuk memperkuat posisi tawar dan keberlanjutan usahatani. Kegiatan ini juga menghasilkan kesepakatan awal antara kelompok tani dan Fans Hydro terkait mekanisme harga berbasis premi mutu dan jadwal penyerahan produk, serta terbukanya akses pemasaran sayuran ke jaringan ritel modern melalui skema *aggregator*. Pendampingan lanjutan terkait standar pascapanen dan konsistensi mutu produk diperlukan untuk kegiatan pengabdian selanjutnya agar memastikan keberlanjutan kemitraan yang telah dirancang.

**Kata Kunci:** Akses Pasar, Kemitraan, Kelompok Tani, *Participatory Rural Appraisal*, Ritel Modern

### 1. PENDAHULUAN

Sektor pertanian memegang peran penting dalam perekonomian Indonesia, khususnya dalam penyerapan tenaga kerja dan pemenuhan kebutuhan pangan nasional. Petani sebagai pelaku utama sektor ini, terutama di tingkat kelompok tani, masih menghadapi permasalahan struktural yang menghambat peningkatan kesejahteraan. Ketidakstabilan harga komoditas sayuran, keterbatasan akses pasar, dan rendahnya daya tawar petani terhadap pembeli menjadi permasalahan yang terus berulang (Irawan, 2016; Rumallang et al., 2020; Supriadi & Sejati, 2018).

Kelompok tani di Kecamatan Baros, Kabupaten Serang, merupakan representasi tipikal dari kondisi tersebut. Petani di wilayah ini mengusahakan berbagai komoditas sayuran, namun hasil produksi yang melimpah tidak selalu diimbangi dengan pendapatan yang memadai. Ketergantungan pada tengkulak sebagai satu-satunya saluran pemasaran menyebabkan posisi tawar petani melemah dan margin keuntungan yang diperoleh menjadi sangat terbatas (Mahmiludin et al., 2025; Utami, 2020). Kondisi ini sejalan dengan temuan berbagai penelitian yang menunjukkan bahwa sistem pemasaran pertanian di Indonesia masih didominasi oleh rantai distribusi yang panjang dan tidak transparan (Priska et al., 2024).

Kemitraan usaha pertanian merupakan salah satu solusi yang dipandang mampu mengatasi permasalahan tersebut. Pola kemitraan menghubungkan petani secara langsung dengan pelaku usaha yang membutuhkan pasokan hasil pertanian secara rutin dan berkesinambungan, seperti UMKM pengolah, pedagang pengumpul terorganisasi, atau pemasok ritel modern (Salindri et al., 2024). Melalui kemitraan, petani bisa mendapatkan kepastian pasar dan harga, akses informasi teknologi budidaya dan pascapanen, serta pembinaan manajemen usaha yang berkelanjutan (Elizabeth et al., 2021).

Penguatan kapasitas kelompok tani menjadi prasyarat utama keberhasilan kemitraan. Kelompok tani yang terorganisasi dengan baik mampu melakukan pemasaran kolektif, menetapkan standar mutu, dan menjaga konsistensi pasokan yang menjadi tuntutan utama mitra usaha (Junaidi, 2025; Kurniawan et al., 2025). Pelatihan tata kelola kemitraan dan standarisasi produk merupakan komponen penting dalam program penguatan kapasitas tersebut (Mulyani & Khasanah, 2026).

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk menjawab permasalahan yang dihadapi kelompok tani di Kecamatan Baros melalui pengembangan model kemitraan agribisnis. Kegiatan dilaksanakan secara partisipatif dengan melibatkan kelompok tani, pemasok pasar modern, dan pemangku kepentingan setempat. Tujuan kegiatan adalah meningkatkan akses pasar petani melalui penguatan keterhubungan pasar, peningkatan kapasitas manajerial, dan fasilitasi kemitraan yang terstruktur.

## 2. METODE

Peserta kegiatan pengabdian adalah kelompok tani Sederhana II yang ada di Desa Tejamari, Kecamatan Baros, Kabupaten Serang dan UMKM yang bergerak di bidang pemasaran hasil pertanian sebagai pemasok produk sayuran ke pasar ritel *modern*, yaitu Fans Hydro. Jumlah peserta yang hadir sebanyak 30 orang yang terdiri dari 25 petani, 2 orang perwakilan Fans Hydro, dan 3 orang perangkat desa setempat. Metode pendekatan yang digunakan adalah pendekatan partisipatif (*Participatory Rural Appraisal/PRA*) yang menempatkan petani sebagai subjek aktif dalam setiap tahapan kegiatan (Ridwan et al., 2019). Pendekatan ini melibatkan peserta kegiatan untuk ikut berpartisipasi dalam memberikan input dan mengambil keputusan, dosen Jurusan Agribisnis UNTIRTA bertindak sebagai fasilitator, dan pelaksanaannya dilakukan dengan metode diskusi. Pendekatan ini dipilih karena terbukti efektif dalam meningkatkan partisipasi dan rasa kepemilikan peserta kegiatan terhadap program yang dijalankan (Nuryana et al., 2025).

Seluruh tahapan kegiatan dirancang bersama perwakilan kelompok tani dan disesuaikan dengan kebutuhan serta kapasitas lokal. Kegiatan dilaksanakan dalam empat tahapan yang saling berkaitan. **Pertama**, dilakukan diskusi kelompok terarah (*Focus Group Discussion/FGD*) dan observasi lapangan untuk memetakan kondisi kelompok tani, permasalahan pemasaran, dan potensi kemitraan yang dapat dikembangkan. Tahapan ini menghasilkan profil kelembagaan kelompok tani dan peta permasalahan yang menjadi dasar perancangan intervensi selanjutnya.

**Kedua**, peningkatan kapasitas petani dilaksanakan melalui penyuluhan oleh fasilitator pengabdian (dosen UNTIRTA) kepada petani. Materi peningkatan kapasitas petani mencakup tata kelola kemitraan, standar mutu, penanganan pascapanen, dan mekanisme pemasaran kolektif, serta pembukuan sederhana usahatani. Materi disusun secara praktis dan disesuaikan dengan tingkat literasi serta kondisi sosial-budaya peserta.

**Ketiga**, fasilitasi pemaparan dan diskusi antara Fans Hydro dan petani mencakup model kemitraan yang akan direncanakan. Tim pengabdian berperan sebagai fasilitator netral yang menjembatani kepentingan kedua belah pihak (Sugiharto et al., 2025).

**Keempat**, evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan untuk menilai efektivitas pelaksanaan program dan mengukur sejauh mana tujuan kegiatan tercapai. Kegiatan evaluasi melibatkan seluruh peserta petani yang hadir dalam kegiatan pengabdian. Evaluasi menggunakan pendekatan *mixed methods*, yaitu kombinasi pengukuran kuantitatif dan kualitatif. Secara kuantitatif, evaluasi dilaksanakan melalui kuesioner *pre-test* dan *post-test* yang diberikan kepada seluruh 25 peserta petani sebelum dan sesudah kegiatan pengabdian berlangsung. Kuesioner terdiri dari pertanyaan pilihan ganda yang mencakup enam topik materi: konsep dasar kemitraan; tujuan dan manfaat kemitraan; pola kemitraan agribisnis; unsur penting kemitraan yang sehat; risiko kemitraan; serta strategi keberhasilan kemitraan. Skor dinilai berdasarkan persentase jawaban benar dari keseluruhan peserta pada setiap topik (Harahap & Effendy, 2017; Nurmayasari et al., 2026).

Secara kualitatif, evaluasi dilakukan melalui wawancara mendalam semi-terstruktur dengan tiga perwakilan kelompok tani dan satu perwakilan Fans Hydro selaku calon mitra. Wawancara mencakup tema pemahaman tentang kemitraan, respons terhadap kegiatan, persepsi terhadap Fans Hydro, kesiapan bermitra, serta harapan tindak lanjut. Seluruh data dianalisis secara deskriptif komparatif untuk data kuantitatif, dan secara tematik untuk data kualitatif (Iba & Wardhana, 2023).

Kegiatan penyuluhan dan evaluasi difasilitasi oleh dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, yang berperan sebagai fasilitator penghubung antara kelompok tani dan Fans Hydro. Peran perguruan tinggi sebagai jembatan antara petani dan mitra pasar telah terbukti efektif dalam mempercepat proses penajakan kemitraan dan membangun kepercayaan antara kedua belah pihak (Noriko et al., 2024).

Evaluasi kegiatan dinilai secara deskriptif berdasarkan hasil wawancara secara mendalam dengan petani, observasi, dan catatan lapangan yang dilakukan selama proses pelaksanaan. Indikator keberhasilan yang diamati meliputi tingkat partisipasi dan keterlibatan aktif peserta dalam setiap tahapan kegiatan, pemahaman peserta terhadap materi kemitraan agribisnis yang disampaikan, serta terjalin rencana kemitraan antara Kelompok Tani Sederhana II dan Fans Hydro sebagai luaran utama kegiatan.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Kondisi Awal Kelompok Tani di Kecamatan Baros

Petani di Desa Tejamari, Kecamatan Baros menanam berbagai komoditas sayuran seperti kangkung, bayam, terong, timun, terong, sawi, dan cabai. Hasil FGD dengan para petani menghasilkan beberapa poin penting terkait permasalahan pemasaran hasil pertanian yang dihadapi oleh para petani. **Pertama**, selama ini para petani menjual hasil usahatannya kepada pedagang pengumpul dengan mekanisme informal seperti:

1. **Petani memberi info panen atau pedagang pengumpul datang memantau.** Biasanya petani menginfokan kepada pedagang pengumpul bahwa hasil taninya akan siap dipanen dalam waktu dekat. Ada juga pedagang pengumpul yang rutin berkeliling ke lahan petani untuk melihat kondisi tanaman dan memperkirakan hasil panen. Kegiatan ini biasanya dilakukan secara berulang kali.
2. **Pedagang pengumpul menaksir volume dan kualitas panen.** Pada tahap ini, pedagang pengumpul memperhatikan sortasi sederhana dan kondisi fisik hasil panen petani. Jumlah, mutu, ukuran, dan kesegaran hasil panen dinilai untuk menentukan harga jual oleh pedagang pengumpul.
3. **Tawar-menawar harga.** Harga yang telah ditentukan oleh pedagang pengumpul berdasarkan pengukuran kuantitas dan kualitas mengalami proses tawar-menawar dengan petani. Namun, finalisasi harga dominan ditentukan oleh pedagang pengumpul berdasarkan kondisi pasar,

pasokan, kualitas, dan kebutuhan pedagang saat itu. Sehingga petani cenderung bertindak sebagai *price taker*.

4. **Hasil panen ada yang dijual langsung oleh petani atau diambil oleh pedagang pengumpul.** Terdapat dua pola penjualan hasil panen petani Desa Tejamari. Pola pertama, hasil panen dijual secara langsung oleh petani itu sendiri. Pola kedua, hasil panen dibeli dan diambil langsung oleh pedagang pengumpul di lahan atau rumah petani.
5. **Pembayaran dilakukan secara tunai, tempo, atau dipotong utang.** Ada metode pembayaran penjualan hasil panen petani yang dibayar secara tunai oleh pedagang pengumpul, yaitu pembayaran dilakukan saat itu juga setelah terjadi kesepakatan harga jual dan pedagang pengumpul mengangkut hasil panennya. Selanjutnya, ada yang dibayar setelah produk terjual, yaitu setelah hasil panen tersebut terjual kembali oleh pedagang pengumpul kepada pedagang besar atau pedagang eceran di pasar, pedagang pengumpul membayar lunas pembeliannya kepada petani. Serta ada yang pembayarannya secara langsung dipotong dari pinjaman atau utang modal jika sebelumnya petani mendapatkan pinjaman modal untuk sarana produksi atau biaya panen dari pedagang pengumpul.

**Kedua**, petani Desa Tejamari memiliki keunikan karakteristik yaitu menanam komoditas yang sama secara serentak (pada waktu yang sama) dengan tujuan kebersamaan. Saat setelah panen raya, para petani memiliki kebiasaan berkumpul dan liburan bersama menggunakan penerimaan dari penjualan hasil panen mereka. Para petani menerangkan bahwa petani sering menerima harga yang rendah saat panen raya. Padahal, petani berekspektasi menjual hasil panennya dalam kondisi harga yang tinggi.

**Ketiga**, mayoritas petani terkendala akses modal untuk memulai budidaya, sehingga pinjaman modal dari pedagang pengumpul menjadi solusi. Konsekuensinya adalah petani wajib menjual hasil panen kepada pedagang pengumpul dengan harga yang ditetapkan oleh pedagang tersebut. Kondisi ini membuat petani berada pada posisi sebagai *price taker*. Petani tidak memiliki kekuatan menentukan harga karena keterbatasan modal dan akses pasar. Harga jual cenderung ditetapkan oleh pedagang pengumpul dengan mengacu harga di pasar tradisional jumlah pasokan dan kebutuhan pedagang pengumpul saat ini. Ketergantungan pada satu saluran pemasaran mempengaruhi posisi tawar petani menjadi lemah, terutama saat panen raya dengan pasokan berlimpah dan harga turun drastis yang berpengaruh terhadap pendapatan petani (Maharani et al., 2025).

### **Peningkatan Kapasitas Petani**

Pada tahap ini, petani diberikan pengetahuan tentang materi model kemitraan secara sederhana yang terdiri dari konsep dasar kemitraan petani, tujuan, dan manfaat kemitraan, pola kemitraan, unsur penting dalam kemitraan yang sehat, risiko dalam kemitraan, strategi meningkatkan keberhasilan kemitraan, dan rekomendasi model *channeling* pemasaran kemitraan. Para petani menunjukkan antusiasme terhadap materi pemasaran berbasis model kemitraan dengan tanya jawab interaktif seperti yang terlihat pada Gambar 1. Pak Sobri, salah satu peserta, menjelaskan bahwa selama ini, beliau tidak menyadari potensi peningkatan harga produk jika dijual kepada pemasok pasar ritel modern dengan standar mutu yang konsisten. Pernyataan tersebut dibuktikan melalui beberapa penelitian pada petani padi dan kopi yang menegaskan bahwa petani bermitra memiliki pendapatan lebih tinggi dari petani non mitra (Romadhona et al., 2022; Rosanti et al., 2020). Namun, Pak Sobri mengungkapkan bahwa para petani didaerahnya belum memiliki akses kepada pemasok ritel modern.



Gambar 1. Kegiatan pemaparan materi dan diskusi dengan petani

### Fasilitasi Kemitraan dan Negosiasi

Keterbatasan akses pasar petani merupakan permasalahan penting yang harus segera diselesaikan. Kegiatan pengabdian ini berupaya menjawab keresahan petani untuk dapat memperluas jangkauan pasar bagi produk petani, serta kepastian harga dan pasar melalui pengembangan model kemitraan antara petani Desa Tejamari dengan salah satu *supplier* produk pertanian di Kota Serang yaitu Fans Hydro. Fans Hydro memasok berbagai jenis sayuran ke pasar ritel modern seperti Superindo Serang, Cilegon Central Mall (CCM), dan Superindo Citimall Cilegon. Saat ini, Fans Hydro sedang melakukan ekspansi usaha ke ritel modern lain dan daerah selain Kota Serang dan Cilegon, sehingga pasokan produk sayuran juga perlu ditingkatkan. Peningkatan pasokan produk dilakukan melalui kerjasama atau kemitraan dengan petani sebagai penghasil produk sayuran. Kesempatan ini merupakan peluang untuk dapat memberikan keuntungan satu sama lain antara petani dan Fans Hydro.

Kegiatan fasilitasi kemitraan dan negosiasi ini berupa mempertemukan dan memberikan kesempatan bagi para petani untuk melakukan tanya jawab dan diskusi terkait implementasi model kemitraan antara Fans Hydro dan petani sayuran Desa Tejamari. Fans Hydro sebagai distributor ritel modern menyatakan kesiapan menerima pasokan dari petani dengan persyaratan tertentu terkait volume produk, standar mutu, teknis dan waktu pengiriman. Ilustrasi alur distribusi produk sayuran pada kemitraan Fans Hydro dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Ilustrasi Alur Distribusi Produk Sayuran Model Kemitraan Fans Hydro

Fans Hydro memaparkan sejumlah teknis pelaksanaan kemitraan yang ditawarkan kepada petani seperti mekanisme pembelian hasil panen petani, kesepakatan syarat dan ketentuan penjualan produk sayuran (harga, konsistensi mutu panen, mekanisme pengangkutan produk, harga jual), dan *mapping* produk petani (menyusun kalender tanam petani). Dalam sesi diskusi, perwakilan Fans Hydro memaparkan mekanisme penjualan yang berlaku dalam sistem kemitraan yang akan dijalin. Fans Hydro saat ini berperan sebagai pemasok berbagai macam sayuran untuk ritel modern dengan pola pengiriman berfrekuensi tinggi, namun dalam volume terbatas per harinya. Pola ini menuntut ketersediaan pasokan yang konsisten dan berkelanjutan dari pihak petani mitra, sehingga jadwal panen petani perlu disesuaikan dengan jadwal pengiriman yang telah ditetapkan.

Untuk memastikan kontinuitas pasokan, Fans Hydro menginisiasikan penerapan sistem *mixed cropping* atau pertanaman campuran (tumpang sari) sebagai strategi budidaya yang direkomendasikan kepada calon petani mitra. Penerapan *mixed cropping* memberikan keuntungan bagi petani karena terbukti menghasilkan total pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan sistem monokultur, dengan nilai *Land Equivalent Ratio* (LER) di atas 1,0 yang menunjukkan bahwa sistem ini lebih efisien dalam pemanfaatan lahan (Karo et al., 2018). Dengan menerapkan sistem *mixed cropping*, petani memiliki peluang untuk mengurangi risiko kehilangan hasil atau penurunan pendapatan akibat rendahnya harga jual salah satu komoditas akibat panen serentak (Paudel, 2016). Selanjutnya, dilakukan tanya jawab terkait teknis pelaksanaan kemitraan dan pendampingan negosiasi awal antara petani dan Fans Hydro. Dari hasil negosiasi, terdapat beberapa kesepakatan bersama yang telah dihasilkan, antara lain: (1) mekanisme penetapan harga dengan premi mutu bagi produk yang memenuhi standar; dan (2) mekanisme penentuan jadwal penyerahan produk yang disepakati bersama. Kesepakatan ini menjadi fondasi perjanjian kerja sama yang akan diformalkan pada tahap implementasi selanjutnya.

Kegiatan pengabdian ini diakhiri dengan pemberian bantuan sarana produksi benih sawi dan kangkung kepada kelompok tani sebagai bentuk dukungan dalam permodalan petani. Keputusan pelaksanaan kemitraan dengan Fans Hydro ditentukan setelah kegiatan pengabdian selesai dengan masing-masing petani yang berminat melakukan kemitraan menghubungi Fans Hydro untuk melakukan kesepakatan lebih lanjut terkait syarat dan ketentuan terkait implementasi kemitraan. Keberhasilan fasilitasi kemitraan ini mengkonfirmasi temuan Sugiharto (2025) yang menyatakan bahwa fasilitator yang kompeten dan terpercaya merupakan faktor kunci dalam membangun kepercayaan antara petani dan mitra usaha pada tahap awal kemitraan. Peran tim dosen sebagai fasilitator dengan legitimasi akademis dan netralitas kelembagaan terbukti efektif dalam menjembatani kepentingan kedua belah pihak.





Gambar 3. Fasilitasi Fans Hydro-petani dan pemberian simbolis bantuan sarana produksi kepada kelompok tani

### Evaluasi Kegiatan

Wawancara mendalam dengan tiga perwakilan kelompok tani mengungkap bahwa sebelum kegiatan, petani belum memiliki pemahaman tentang kemitraan formal dan terbiasa menjual hasil panen secara langsung ke pedagang pengumpul atau pasar tradisional. Setelah mengikuti kegiatan, peserta mulai memandang kemitraan salah satunya dengan Fans Hydro sebagai peluang strategis untuk meningkatkan posisi tawar, akses pasar, dan keberlanjutan usahatani mereka. Kehadiran langsung perwakilan Fans Hydro dalam sesi diskusi dinilai sangat berpengaruh besar dalam membangun kepercayaan dan memberikan gambaran nyata mengenai mekanisme kemitraan. Namun, petani mengungkapkan bahwa masih perlu pemahaman dan pendampingan teknis lebih lanjut terkait standar kualitas produk ritel untuk menunjang proses berjalannya kemitraan nanti. Temuan ini menjadi dasar rekomendasi bagi tim fasilitator (pengabdian) untuk merancang program pendampingan pascakegiatan yang lebih terfokus pada aspek pascapanen dan standar mutu. Sementara itu, dari sisi Fans Hydro, pihak mitra menyatakan kesiapannya untuk menerima pasokan dari kelompok tani di Kecamatan Baros apabila standar kualitas dan kontinuitas pasokan dapat dipenuhi.

### 4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan bersama Kelompok Tani Sederhana II di Desa Tejamari, Kecamatan Baros, Kabupaten Serang telah berhasil memfasilitasi penajakan kemitraan agribisnis antara petani sayuran dengan Fans Hydro selaku pemasok produk pertanian ke jaringan ritel modern di Kota Serang dan Cilegon. Melalui pendekatan *Participatory Rural Appraisal* (PRA), kegiatan ini mampu mengidentifikasi akar permasalahan yang dihadapi petani, yakni keterbatasan akses pasar dan lemahnya posisi tawar akibat ketergantungan terhadap pedagang pengumpul, sekaligus mempertemukan petani dengan mitra usaha yang relevan secara langsung.

Tahapan kegiatan yang meliputi FGD kondisi awal, penyuluhan kemitraan agribisnis, dan fasilitasi negosiasi telah menghasilkan beberapa capaian penting. Pertama, meningkatnya pemahaman petani terhadap konsep dan mekanisme kemitraan agribisnis formal. Kedua, terbentuknya kesepakatan awal antara Kelompok Tani Sederhana II dan Fans Hydro terkait mekanisme penetapan harga berbasis premi mutu dan jadwal penyerahan produk. Ketiga, terbukanya peluang akses pasar sayuran hidroponik ke jaringan ritel modern melalui skema kemitraan dengan Fans Hydro sebagai *aggregator*.

Meskipun demikian, keberhasilan implementasi kemitraan secara penuh masih memerlukan tindak lanjut berupa pendampingan teknis pascapanen dan penguatan pemahaman petani terhadap standar mutu produk ritel modern. Oleh karena itu, program pendampingan lanjutan yang berfokus pada aspek pascapanen, konsistensi mutu, dan penerapan sistem *mixed cropping* perlu dirancang sebagai kegiatan pengabdian berikutnya untuk memastikan keberlanjutan kemitraan yang telah dirintis.

### DAFTAR PUSTAKA

- Elizabeth, R., Ivan, G. S., Industri, M., & Agribisnis, M. (2021). HORTIKULTURA ACCELERATION OF AGRIBUSINESS DEVELOPMENT , IMPLEMENTATION OF PARTNERSHIP INSTITUTIONS FOR THE WELFARE OF HORTICULTURAL FARMERS PENDAHULUAN Pentingnya dengan aspek program kemitraan kemitraan diawali pertengahan 1970-an hingga awal usaha di bi. *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 7(2), 1726–1739.
- Harahap, N., & Effendy, L. (2017). *Buku Ajar: Evaluasi Penyuluhan Pertanian*.
- Iba, Z., & Wardhana, A. (2023). *Metode Penelitian* (M. Pradana (ed.)). Eureka Media Aksara.
- Irawan, B. (2016). Fluktuasi Harga, Transmisi Harga, dan Marjin Pemasaran Sayuran dan Buah. *Analisis Kebijakan Pertanian*, 5(4), 358–373. <https://doi.org/https://doi.org/10.21082/akp.v5n4.2007.358-373>
- Junaidi. (2025). Pengaruh kerja sama kelompok tani , dan akses pasar terhadap keberhasilan usahatani tomat di Desa Ketaren Effect of farmers ' group cooperation and market access on the success of tomato farming in Ketaren Village. *Jurnal Bisnis Mahasiswa*, 5(6). <https://doi.org/https://doi.org/10.60036/jbm.1091>
- Karo, B. B., Marpaung, A. E., & Musaddad, D. (2018). Sistem Tanam Tumpang Sari Cabai Merah dengan Kentang, Bawang Merah, dan Buncis Tegak (Technical Assessment of Hot Pepper Intercropping System with Potato, Shallot, and Beans). *J. Hort*, 28, 220–228.
- Kurniawan, M. Y., Millah, H., & Prasetyandari, C. W. (2025). *Peran Kelompok Tani Dalam Meningkatkan Pemberdayaan Petani Kopi Kabupaten Probolinggo*. 10(01), 240–248. <https://doi.org/10.37366/jespb.v10i01.2483>
- Maharani, S. A., Nabila, A., Aliudin, A., Aulia Rohmah, N., & Aulia Fatiha Sanny Aspawi, G. (2025). *Multidisciplinary Science Strategi Bertahan Petani Cabai Terhadap Fluktuasi Harga Serta Dampaknya Pada Keberlanjutan Usahatani : 2*(11), 1857–1863.
- Mahmiludin, D., Sukmawati, D., Juliana, E., Erdayani, Y. A., & Marina, I. (2025). Communication Asymmetry in the Middlemen System and Its Impact on. *Journal of Sustainable Agribusiness*, 04(02), 116–125.
- Mulyani, S. I., & Khasanah, U. R. (2026). *Pemberdayaan Petani untuk Meningkatkan Kapasitas dalam Bermitra dengan Perusahaan Agribisnis*. 17(1), 125–142.
- Noriko, N., Mandjusri, A., Mailani, L., & Wijihastuti, R. S. (2024). Pemberdayaan Kemitraan Petani untuk Ketahanan Pangan Melalui Model Pertanian Berkelanjutan di Era Digital. *Wikrama Parahita : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 8(2), 219–228. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v8i2.7641>
- Nurmayasari, I., Yanfika, H., Syafani, T. S., & Irawan, S. A. (2026). Pengembangan Kapasitas KWT melalui Penguatan Dinamika Kelompok & Personal Branding Produk di Kabupaten Pringsewu. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 7(1), 49–63. <https://doi.org/https://doi.org/10.33365/jsstcs.v7i1.1319>
- Nuryana, R. S., Jatnika, D. C., & Firsanty, F. P. (2025). *PENDEKATAN PARTISIPATIF DALAM PROGRAM SOSIAL: TINJAUAN SISTEMATIS LITERATUR*. 15(1), 35–47. <https://doi.org/https://doi.org/10.40159/share.v15i1.63487>
- Paudel, M. N. (2016). Multiple Cropping for Raising Productivity and Farm Income of Small Farmers Mina Nath Paudel. *Journal of Nepal Agricultural Research Council*, 2(December), 37–45. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.3126/jnarc.v2i0.16120>
- Priska, P. R., Trisna, D. A. N., & Noor, I. (2024). Analysis of Partnership and Farming Income of Partners and Non-Partners of Cv Bumi Agro Technology in Sarimukti Village, Pasirwangi District, Garut Regency. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFOGALUH*, 11, 1596–1607. <https://doi.org/10.25157/jimag.v11i3.14528>
- Ridwan, I., Dollo, A., & Andriyani, A. (2019). *Implementasi Pendekatan Participatory Rural Appraisal pada Program Pelatihan*. 3(2), 88–94. <https://doi.org/10.15294/pls.v3i2.34913>
- Romadhona, I., Dewi, T. R., & Wardani, I. (2022). THE EFFECT OF PARTNERSHIP ON RICE FARMING INCOME IN SEMAGAR VILLAGE , GIRIMARTO DISTRICT , WONOGIRI DISTRICT PENGARUH KEMITRAAN TERHADAP PENDAPATAN USAHATANI Berdasarkan dari data

- Badan tahunnya dengan rata-rata peningkatan dikarenakan yang tingginya meru. *Agrisaintifika Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, 6, 130–138. <https://journal.univetbantara.ac.id/index.php/agrisaintifika/article/view/2774>
- Rosanti, N., Sinaga, B. M., Daryanto, A., & Kariyasa, K. (2020). Dampak Contract Farming terhadap Kinerja Usahatani Kopi di Lampung. *Agriekonomika*, 9(2), 140–149. <https://doi.org/10.21107/agriekonomika.v9i2.8789>
- Rumallang, A., Jumiati, J., Akbar, A., & Nandir, N. (2020). Analisis Struktur, Perilaku dan Kinerja Pemasaran Kentang di Desa Erelembang Kecamatan Tombolopao Kabupaten Gowa. *Agrikultura*, 30(3), 83. <https://doi.org/10.24198/agrikultura.v30i3.23963>
- Salindri, A., Sudrajat, S., & Aziz, S. (2024). ANALISIS USAHATANI KEDELAI POLA KEMITRAAN ANTARA KELOMPOK TANI NGUDI LESTARI DENGAN CV. PB UTAMA (Studi Kasus di Desa Caruy Kecamatan Cipari Kabupaten Cilacap). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFOGALUH*, 11(2), 340–352. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.25157/jimag.v11i2.11958>
- Sugiharto, S., Febrianti, A., Robbi, P. F., Handayani, A. P., Safitri, L. A., & Permana, D. (2025). Pemberdayaan UMKM melalui Sinergi Perguruan Tinggi dan Masyarakat dalam Pengembangan Kreativitas SDM. *JoSES: Journal of Sharia Economics Scholar*, 3(4), 12–29. <https://doi.org/https://doi.org/10.5281/zenodo.18029466>
- Supriadi, H., & Sejati, W. K. (2018). Perdagangan Antarpulau Komoditas Cabai di Indonesia: Dinamika Produksi dan Stabilitas Harga. *Analisis Kebijakan Pertanian*, 16(2), 111. <https://doi.org/10.21082/akp.v16n2.2018.111-129>
- Utami, D. P. (2020). Pengenalan Digital Marketing dalam Pemasaran Produk Pertanian Untuk Petani Milenial Desa Wonotulus Kecamatan Purworejo Kabupaten Purworejo. *Seminar Nasional Karya Pengabdian Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Mataram Peningkatan Daya Saing Hasil Pertanian Menuju Revolusi Industri 4.0*, 25–31.