

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## PERTANYAAN WAWANCARA

1. Pada dasarnya membangun suatu hubungan kemitraan tidaklah mudah. Hal ini dikarenakan untuk membangun suatu hubungan kemitraan dibutuhkan adanya kepercayaan antara kedua belah pihak yang bermitra. Setiap perusahaan tentunya memiliki dasartujuan yang berbeda-beda dalam membangun sebuah kemitraan usaha. YMTM yang bergerak dalam bidang jasa yang memberikan pelatihan kepada para petani tentunya memiliki tujuan sendiri dalam membangun mitra usaha. Coba Bapak/Ibu memberikan penjelasan tujuan dari YMTM dalam membangun mitra usaha?
2. Hubungan kemitraan antara suatu perusahaan dengan pihak lain tentunya akan memberikan dampak atau manfaat tersendiri bagi kedua belah pihak. Bagaimana dampak atau manfaat YMTM selama membangun hubungan kemitraan dengan para petani?
3. Upaya membangun sebuah hubungan kerjasama atau kemitraan pada hakikatnya adalah untuk sama-sama mendapatkan keuntungan. Oleh karena itu komunikasi yang diperlukan dalam membangun sebuah hubungan kemitraan. Selain itu diperlukan pula adanya komitmen atau prinsip dari setiap perusahaan yang melakukan hubungan kemitraan. Prinsip seperti apa yang dijalankan YMTM dalam hubungan kemitraan?
4. Selain menjalin hubungan kemitraan dengan para petani, apakah YMTM juga menjalin hubungan kemitraan dengan pihak lain? Atau YMTM sering mendapat tawaran kerjasama dari pihak lain?
5. Strategi dibutuhkan untuk membangun hubungan kemitraan yang ideal. Ideal dalam hal ini yaitu bisa memberikan manfaat atau keuntungan bagi perusahaan.

YMTM

memiliki beberapa langkah tersendiri dalam membangun hubungan kemitraan.

Seperti apa langkah-langkah tersebut?

6. Dalam setiap perusahaan tentu adanya penentuan strategi. Penentuan strategi dalam tahap analisis lingkungan strategi atau analisis lingkungan internal dan eksternal yang menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT terdiri dari empat unsure penting, yaitu *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (Kelemahan), *opportunity* (peluang), dan *threats* (ancaman). Pada tahap ini penulis mencoba untuk menggali data yang berhubungan dengan kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman di YMTM dalam membangun strategi kemitraan. Kekuatan internal yang dimiliki YMTM:
  - 1) Apakah kekuatan internal yang dimiliki YMTM?
  - 2) Apakah kelemahan internal yang dimiliki YMTM?
  - 3) Apakah peluang yang bisa dimanfaatkan oleh YMTM dalam membangun hubungan kemitraan?
  - 4) Apakah ada ancaman dalam membangun suatu hubungan kemitraan?
7. Proses penentuan strategi dalam tahap formulasi strategi. Hal ini berhubungan dengan hal utama dalam strategi yang perlu diprioritaskan dalam membangun hubungan kemitraan YMTM. Dalam hal ini apa yang menjadi prioritas utama YMTM dalam membangun hubungan kemitraan?

8. Proses penentuan strategi dalam tahap implementasi strategi. Pada tahap implementasi strategi lebih berfokus pada alokasi dan organisasi sumber daya manusia, kepemimpinan, prosedur, dan program. Dalam hal ini apakah para staf berpengalaman dalam mengerjakan pekerjaan mereka?
- Untuk prosedurnya apakah disepakati oleh kedua belah pihak yang bermitra atau disepakati oleh pimpinan YMTM dan para staf? Dan program apa yang diberikan YMTM kepada para petani?
9. Proses penentuan strategi dalam tahap pengendalian strategi. Dalam hal ini YMTM melakukan evaluasi dan penilaian kinerja.
10. YMTM terlebih dahulu mengidentifikasi calon mitra yang potensial. Hal ini dilakukan untuk menjamin YMTM tidak salah dalam memilih mitra usaha. Hal-hal apa yang perlu YMTM perhatikan dalam memilih mitra usaha?
11. Proses perencanaan kemitraan juga diperlukan dalam membangun sebuah hubungan kemitraan. Proses perencanaan kemitraan seperti apa yang dilakukan oleh YMTM dalam menjalin sebuah kerjasama usaha?
12. Tim untuk kemitraan juga perlu untuk disesuaikan. Evaluasi peran dan sasaran dari setiap hubungan seperti komunikasi, distribusi, penjualan, dan pendukung. Hal ini dilakukan untuk memberikan penilaian kinerja atau evaluasi hubungan kemitraan. Bagaimana proses pengelompokan atau penyesuaian setiap mitra apakah sudah sesuai?
13. Keahlian dalam mengelola kemitraan untuk sukses adalah dibutuhkan setiap perusahaan.

Identifikasikan hubungan yang paling penting serta memfokuskan sumber daya dan kinerja. Bagaimana peran para staf dalam pembagian tugas masing-masing? Apakah sesuai keahlian para staf?