

# Koperasi

# TERPENCIL





Irsyad Muchtar

## KSU Cipta Mandiri Pulau Buru

# BANK PADI PERTAMA DI TIMUR

**Bangunan Tertinggi:**  
Rice Milling Unit KSU Cipta Mandiri  
merupakan bangunan tertinggi di  
Kecamatan Waeapo, Pulau Buru.



Irsyad Muchtar

**M**enyebut Pulau Buru, tampaknya begitu sulit melepaskan ingatan kita pada ribuan tahanan politik yang dibuang ke pulau itu. Kemasyhuran Buru sebagai pulau hutan kayu putih terluas di dunia seolah lenyap begitu saja ketika orang lebih mengenal sepotong desa bernama Savanajaya sebagai sentra instalasi rehabilitasi (inrehab) tahanan politik.

Seiring lewatnya waktu, Buru kini merupakan wilayah kabupaten yang kaya dengan potensi ekonomi. Savanajaya pun lebih populer dengan sebutan daerah pertanian subur, yang jadi andalan Provinsi Maluku mencapai predikat daerah lumbung padi nasional di timur.

Ketika inrehab Buru pulih dan dikembalikan kepada Pemerintah Daerah Provinsi Maluku pada 15 November 1978, yang tersisa adalah bentangan persawahan produktif hasil karya para tapol. Areal tersebut makin menjanjikan saat datangnya para transmigran dari Pulau Jawa. Tradisi pertanian padi pun menjadi *icon* baru perekonomian pulau dengan jumlah penduduk mencapai 112 ribu jiwa.

Predikat Buru sebagai pulau pangan (beras), erat korelasinya dengan kehadiran para transmigran dari Jawa yang umumnya para petani padi. Kendati sebagian besar penduduk asli di pulau seluas 9.000 km<sup>2</sup>, terbesar di Maluku setelah Halmahera dan Seram itu, adalah penyuling minyak kayu putih. Namun kontribusi ekonomi di sektor pertanian dan perkebunan menempati angka signifikan, yaitu mencapai 70%.

Untuk sektor perkebunan, dengan kontribusi 27% (data 2003) dihasilkan dari komoditas Kelapa (dengan produksi 8.769,46 ton), Kakao (4.893,18 ton) Pala (281,06 ton), Cengkeh (4.559,21 ton), Jambu



mete (1.049,40 ton), dan Kopi (69,71 ton).

Sedangkan kontribusi terbesar dari sektor pertanian, didominasi oleh produksi padi yang mencapai 2.500 ton per tahun. Bagian terbesar pemainnya adalah Koperasi Unit Desa (KUD) dan sejumlah pemain lainnya, seperti Bulog dan para tengkulak. Bahkan, seperti halnya di Jawa, posisi tawar para tengkulak jauh lebih besar ketimbang para petani.

Selain KUD, salah satu koperasi yang memasang *core business* di pengadaan beras adalah Koperasi Serba Usaha (KSU) Cipta Mandiri, di Waeapo. Di wilayah kecamatan berpenduduk terpadat di Buru ini (sekitar 33.000 jiwa), KSU Cipta Mandiri (KCM) boleh dibilang pusat bisnis paling bergengsi dengan bangunan *Rice Milling Unit* (RMU) nya menjulang paling tinggi di antara bangunan lainnya.

## REPOSISI PERAN KUD

Ketika didirikan pada tahun 2003, segenap pengurus KCM mempunyai tekad kuat untuk membuktikan, bahwa koperasi adalah bangun usaha yang mampu meningkatkan nilai tambah ekonomi rakyat. Tekad itu dipicu oleh sulitnya para pendiri KCM ketika hendak bergabung menjadi anggota KUD Sumber Rejeki.

KUD yang merupakan satu-satunya di Waeapo ini sudah sejak lama mengalami mati suri. Sehingga menggugah sejumlah anak muda untuk bergabung dan membangun kembali citra KUD.

Sayangnya, tawaran berkolaborasi itu mengalami jalan buntu. Pengurus KUD menolak kehadiran para pendatang baru, kaum muda yang relatif kaya dengan gagasan-gagasan baru.

Apalagi ada anggapan, para anak muda itu kurang matang berusaha melalui KUD karena latar belakang aktivitas mereka yang umumnya berasal dari organisasi massa seperti remaja masjid, karang taruna dan organisasi kepemudaan lainnya.

Ketika perselisihan menghangat, Kepala Dinas Koperasi Kabupaten Buru, Abas Pelu, menyarankan agar kelompok anak muda yang dipimpin oleh petani transmigran bernama, Slamet Haryono itu membentuk koperasi baru. Gagasan Abas Pelu sebelumnya memang sempat mengemuka, namun mereka diingatkan bahwa hanya boleh satu koperasi saja, yaitu KUD yang boleh berdiri di kecamatan. Ketentuan itu berdasar Inpres No 4/1984.

Beruntung Abas Pelu sebagai pejabat koperasi pertama di pulau itu menegaskan peraturan itu sudah dicabut. Wilayah pedesaan, pasca reformasi bukan lagi monopoli KUD. Koperasi lainnya boleh berdiri asal mampu menggalang bisnis dan menjaring anggota.

Boleh jadi, karena faktor wilayah yang jauh dari Ibu Kota negara, sosialisasi Inpres No 18/1998 (mencabut Inpres No 4/1984) tidak sampai ke kabupaten seluas dua kali Pulau Bali itu. Inpres yang lahir di masa pemerintahan BJ Habibie itu, membuka kran seluas-luasnya bagi pendirian koperasi baru di berbagai wilayah.

Sebagai catatan, jumlah koperasi yang dipenghujung pemerintahan



**Slamet Haryono**  
Pelopor KSU Cipta Mandiri

Orde Baru mencapai 53 ribu unit, lewat inpres baru itu, meningkat hingga 80 ribu unit.

Melalui advokasi Dinas Koperasi setempat, berdirilah KCM dengan ketua terpilih, Slamet Haryono (35). Bebannya memang tidak ringan, karena harus mampu bersaing dengan KUD Sumber Rejeki yang sudah lama eksis.

Pertama berdiri, jumlah anggota tercatat 23 orang. Dengan modal terkumpul dari simpanan pokok dan simpanan wajib sebesar enam juta rupiah, dimulailah usaha pertama, waserda. Kegigihan pengurus koperasi ini mencari terobosan bisnis, membuahkan hasil. Dua bulan berselang mereka diundang Dinas Pertanian setempat untuk dipertemukan dengan Divisi Regional Bulog Provinsi Maluku. Dari pertemuan tersebut, KCM dipercaya menjadi kontraktor pengadaan beras sebanyak 50 ton per musim.

Sebagai koperasi yang berdiri belum seumur jagung, tawaran itu sungguh tidak nyaman. Tetapi bagi Slamet, petani asal Banyuwangi yang bertransmigrasi ke Pulau Buru pada 1981, tantangan itu harus dijawab dengan kreativitas tinggi. Meski permodalan minim, ia mampu merekrut sejumlah mitra yang berasal dari 14 kelompok penggilingan padi *mem-back-up* kontrak pengadaan beras dengan Divre Bulog. Ketika pekerjaan itu menuai sukses, KCM mulai mendapat tempat di Waeapo. Jumlah anggota meningkat hingga 67 orang.

Jika dilihat dari total penduduk desa Waekasar, lokasi koperasi ini beroperasi yang mencapai 2.000 jiwa, anggota sebanyak 67 orang itu relatif sedikit. Tetapi menurut Slamet, jumlah pendaftar dengan sebutan 'calon anggota' sebenarnya cukup banyak. Mereka yang berminat jadi anggota tercatat hingga 300 orang. Persoalannya, ia tidak berani asal terima anggota yang integritasnya berkoperasi masih rancu. Maka, kilah Slamet, jika pihaknya tidak selektif menerima anggota, sasaran akhir menuju kesejahteraan anggota bakal sulit dicapai. Hingga RAT 2005 lalu, keanggotaan koperasi ini tercatat sebanyak 18 orang calon anggota dan 135 orang anggota dilayani.

Akan halnya, perkembangan KUD Sumber Rejeki, yang boleh dibilang saingan utama KCM, secara perlahan menyurut dan tidak lagi terdengar. Hilangnya KUD warisan tempo dulu itu, tidak semata karena lahirnya KCM, tetapi sejak awal memang sudah tidak memiliki aktivitas usaha. Bisnis KUD yang di masa lalu hanya menjalankan program pemerintah dan sarat dengan proteksi dan subsidi, tentu saja sangat sulit menembus pasar ketika program itu dicabut dengan alasan tututan pasar bebas. Wajar saja jika KUD Sumber Rejeki terbenam dan ditinggalkan anggotanya.

## DUKUNGAN EKSTERNAL

Besarnya perhatian Pemda melalui Dinas Koperasi Kabupaten Pulau Buru merupakan faktor yang dominan bagi kelanjutan KCM. Keseriusan pengurus mengelola usaha, membuat Dinas Koperasi tidak segan-segan merekomendasi pinjaman bergulir dari dana Subsidi Bahan Bakar Minyak



Iryani Muchtar

#### **Tinjauan Rutin:**

Kepala Dinas Koperasi P. Buru Abas Pelu melakukan kunjungan rutin ke KSU Cipta Mandiri.

(BBM) senilai Rp 50 juta pada 2004. Bantuan pihak luar lainnya adalah Kredit Panen Raya senilai Rp 170 juta.

Ketika guliran dana tersebut sukses tanpa bermasalah, Abas Pelu, menyarankan KCM berkonsentrasi di sektor pengadaan beras. Karena Kabupaten Pulau Buru sudah di *set-up* jadi daerah lumbung pangan nasional di timur. Kebijakan tersebut tentunya merupakan peluang bisnis yang amat menjanjikan bagi *core business* KCM. Olehnya, sarana usaha inti berupa mesin penggilingan padi (RMU) juga harus diperbesar. Gagasan mengajukan bantuan pengadaan RMU pun muncul.

Bak gayung bersambut, proposal pengadaan RMU tersebut direspon pemerintah pusat. Melalui Kantor Menteri Negara Koperasi dan UKM, KCM berhasil mendapatkan dana pembangunan RMU senilai Rp 1,120 miliar. Puncak penyerahan bantuan ditandai dengan kunjungan Presiden Susilo Bambang Yudhoyono ke Pulau Buru dalam rangka pencaanangan lumbung pangan tersebut.

Komitmen pembangunan RMU juga mendapat respon Pemda Kabupaten Pulau Buru yang mengalokasikan dana sebesar Rp 780 juta untuk pengadaan gudang, lantai jemur dan pagar. Maka berdirilah RMU setinggi 30 meter di Waeapo, kecamatan seluas 78,963 ha mencakup 17 desa dan 42 dusun. RMU tersebut tidak saja menjadi gedung koperasi tertinggi, namun sekaligus mampu meningkatkan produksi beras KCM hingga rata-rata 4 ton per hari (produksi beras Pulau Buru rata-rata 7 ton per hari).

Sukses demi sukses yang dilalui KCM, tak membuat pengurus berpuas diri. Langkah berikut, menjadikan KSU sebagai Bank Padi. Guna mencapai sasaran itu, KSU yang semula punya banyak unit usaha (*multi purpose*) harus fokus pada satu jenis usaha (*single purpose*).

Konsentrasi pada satu jenis usaha, pada dasarnya merupakan tuntutan manajemen modern. Misalnya, usaha kredit, usaha pembelian bersama, usaha konsumsi atau kebutuhan sehari-hari, masing-masing punya keahlian khusus. Berdasar pertimbangan keahlian (*skill*) itulah, sejumlah

koperasi maju makin condong pada sistem *single purpose* berdasarkan spesialisasi.

Atas dasar tuntutan manajemen profesional, unit simpan pinjam KCM diubah menjadi Koperasi Simpan Pinjam Cipta Mandiri (KSP). Nakhoda KSP dipercayakan kepada Slamet Haryono. Sedangkan untuk mengisi posisi ketua baru KSU yang kosong maka diadakan rapat anggota khusus yang memilih Mad Tohir (39) sebagai Ketua KCM yang baru.

## TAK SEKADAR SHU

Jika dilihat pada neraca per Desember 2005, total aktiva KSU ini tercatat sebesar Rp 399,227 juta dengan kekayaan bersih Rp 251,619 juta. Sedangkan perolehan SHU (Sisa Hasil Usaha) tahun berjalan Rp 5,43 juta (tahun 2004 SHU sebesar Rp 17,56 juta).

Deretan angka-angka tersebut boleh dibilang relatif kecil, namun keberadaan koperasi berusia tiga tahun ini justru mampu membentuk *magnitude* perekonomian di Waeapo, terutama desa Waekasar.

SHU tampaknya bukan sasaran akhir bagi pengelola di koperasi ini. Apalagi sukses koperasi memang tidak melulu diukur pada besar kecilnya SHU. Tapi lebih ditentukan pada kondisi objektif sosial ekonomi anggota. Apakah semakin lebih baik dibandingkan dengan sebelum menjadi anggota koperasi.

Demikian pula yang terlihat di KCM, bahwa komitmen pada pelayanan dan kemudahan anggota memperoleh kebutuhan dan jasa koperasi lebih prioritas ketimbang keuntungan untuk koperasi itu sendiri. Upaya membangun koperasi yang *genuine* menjaga kepuasan konsumen (anggota), merupakan salah satu kiat koperasi ini untuk tetap bertahan.

## PARTISIPASI DAN PEMBERDAYAAN

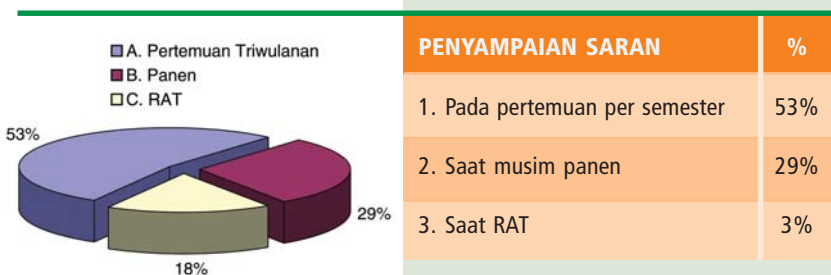
Penerapan praktis terhadap nilai-nilai koperasi tampak menonjol di KCM. Proses demokratisasi sebagai salah satu pilar dari jati diri koperasi berlangsung dalam suasana keseharian. Anggota kerap memberi masukan dalam setiap kesempatan berkumpul, baik dengan sesama anggota maupun pertemuan periodik tiga bulanan dengan pengurus.

Dari sejumlah wawancara yang dilakukan secara acak (*random*) terhadap anggota, (sampling n :17), hampir seluruh responden menjawab ikut aktif dalam pengambilan keputusan untuk koperasi. Tingkat keaktifan tersebut berlangsung dalam beberapa pertemuan yang diadakan KCM,



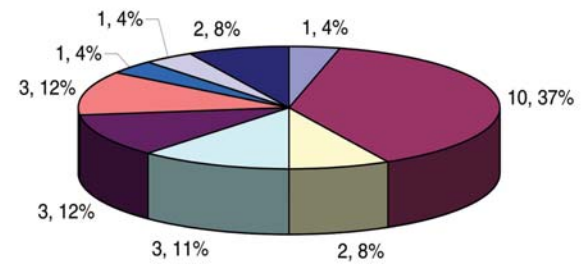
**Responden:** Dua anggota KSU Cipta Mandiri yang jadi narasumber data untuk penulisan buku ini.

**Tabel 1.**  
Kapan anggota memberi saran bagi kemajuan koperasi?



**Tabel 2.**

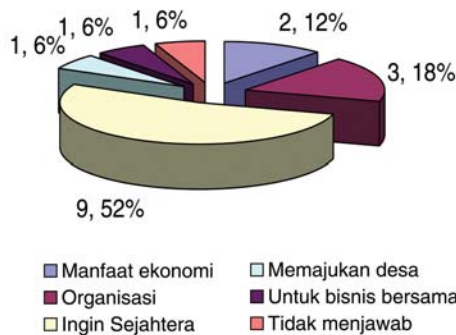
MANFAAT BERKOPERASI	%
1. Bisa membantu anggota masyarakat	1,4 %
2. Mendapat SHU	10,37%
3. Tambah wawasan bermasyarakat	2,8%
4. Mendapat diskon	3,11%
5. Masa depan lebih baik	3,12%
6. Akses pasar	3,12%
7. Mudah mendapat pinjaman	1,4%
8. Mendapat pelayanan yang baik	1,4%
9. Tidak menjawab	2,8%



- Bisa membantu anggota masyarakat
- Mendapat SHU
- Tambah wawasan bermasyarakat
- Mendapat diskon
- Masa depan lebih baik
- Akses pasar
- Mudah mendapat pinjaman
- Mendapat Pelayanan yang baik
- Tidak menjawab

**Tabel 3.**

ALASAN BERKOPERASI	%
1. Manfaat ekonomi	2,12%
2. Organisasi	3,18%
3. Ingin Sejahtera	9,52%
4. Memajukan Desa	1,6%
5. Untuk bisnis bersama	1,6%
6. Tidak menjawab	1,6%



yaitu saat Rapat Anggota Tahunan (RAT), musim panen dan persemester (triwulan). 53% responden (9 orang) memberi masukan ke koperasi pada setiap pertemuan triwulanan. Lima orang (29%) saat pertemuan musim panen, dan tiga orang (18%) saat RAT. (Lihat tabel 1)

Beberapa saran yang disampaikan anggota berkisar pada upaya-upaya memajukan usaha, peningkatan produksi padi, mekanisme penjualan gabah, pengembangan unit usaha waserda, simpan pinjam dan evaluasi kinerja pengurus.

Partisipasi terhadap koperasi sebagai *member based-association*, atau perkumpulan orang yang bertujuan memenuhi kebutuhan anggota, terlihat dari aktivitas yang memanfaatkan koperasi sebagai sarana pertemuan dan kebutuhan pasar bersama.

Responden mengaku dapat manfaat dari keberadaan koperasi. Namun satu responden menjawab tidak mendapat manfaat karena ia hanya melulu berorientasi pada besarnya SHU.

Di tengah carut marut terhadap kinerja Perkoperasian secara nasional, bagi masyarakat desa Waekasar, koperasi justru diyakini mampu menciptakan kesejahteraan ekonomi, seperti terlihat pada data survai pada tabel 2 dan 3.

## PERSAINGAN PASAR

Di bawah pimpinan Mad Tohir, kinerja KCM tampak masih belum menyamai prestasi yang ditoreh ketua sebelumnya. Jika acuan sukses koperasi mencapai kesejahteraan anggota, maka tugas KCM boleh dibilang selesai.

Namun, dalam pengembangan akses pasar di luar anggota, koperasi ini mulai mengalami kendala. Pembelian gabah anggota misalnya, mulai sulit dilaksanakan. Kendala tersebut bukan pada soal modal tetapi pemasaran yang belum stabil.

Sebelumnya, KSU mendapat kontrak pengadaan beras dari Bulog, kondisi itu kini justru berbalik. Bulog sudah terjun langsung mengirim tim satgasnya membeli gabah ke petani. Selain tim satgas Bulog yang ‘terjun lapangan’, peranan para tengkulak juga ikut mengacaukan pemasaran gabah di Kabupaten Pulau Buru.

Kondisi seperti itu, kata Abas Pelu memang sangat disesalkan, untungnya Pemda Kabupaten Pulau Buru tanggap dengan membentuk tim khusus antar instansi.

## KOMITMEN PADA KOPERASI

Tetapi hambatan pasar seperti itu hanya temporer. Seperti kata Abas Pelu, pihaknya tidak akan mengorbankan lembaga ekonomi rakyat yang sudah dibangun dengan susah payah itu. Ke depan, KCM memang harus memetakan ulang potensi-potensi ekonomi dan sumber daya manusia yang dimilikinya. Sebab, pencanangan Pulau Buru, sebagai lumbung pangan nasional di timur merupakan peluang besar yang tidak boleh terlewatkan.

Seperti diakui Mad Tohir dalam wawancara, kendala yang harus diatasi KCM adalah pendidikan anggota. Dari kuesioner yang dibagikan kepada responden, hampir sebagian besar mengaku tidak pernah mendapatkan sentuhan pendidikan dari pihak luar, termasuk pemerintah atau BUMN. Jika bantuan pendidikan anggota itu dapat difasilitasi pemerintah setempat, boleh jadi kiprah KSU ini ke depan makin menor. Sebab memiliki keunggulan pada solidaritas anggota.

Benarkah pendidikan anggota belum sepenuhnya tersentuh? Untuk sebagian wilayah karena faktor wilayah yang sulit terjangkau, memang iya, kata Abas Pelu. Tetapi bukan berarti tidak ada pendidikan sama sekali. Dinas Koperasi misalnya, melakukan pelatihan secara periodik untuk sejumlah peserta yang masih terbatas. Persoalannya, hanya terletak pada kendala biaya dan waktu saja yang menyebabkan belum sepenuhnya mampu memberikan layanan pendidikan pada anggota koperasi.

Kendati begitu, tegas Abas Pelu, komitmen untuk memajukan koperasi sudah menjadi tekad yang kuat. Karena ini salah satu upaya memperbaiki perekonomian rakyat Pulau Buru. Pada awalnya, ia memang agak ragu mengingat citra koperasi di Waeapo kurang menarik.

Ketika ikut memprakarsai kelahiran KCM, Abas melihat pengurus koperasi ini serius. Modal awal bisa berputar dengan baik, lalu bantuan

PKBS BBM Rp 50 juta juga mulus dikembalikan. Abas menilai KCM bisa jadi contoh dan andalan koperasi Pulau Buru. Kendati begitu, konsentrasi binaan Abas Pelu tidak hanya KCM, sejumlah koperasi lain juga tak luput dari kunjungan pejabat yang menjadi Kadinaskop Pulau Buru sejak 2001. Masalahnya ia mengakui tidak banyak koperasi yang bisa berkembang dengan mulus. Dari sekitar 150 unit koperasi yang terdapat di Pulau Buru, paling banter yang aktif hanya 35% saja. Sementara guliran dana yang sudah disalurkan sejak tahun 2001 hingga 2006 sudah mencapai Rp 7 miliar.

Abas yang asli Ambon ini sudah sejak lama bergelut dengan Perkoperasian. Itu sebabnya, jebolan Fakultas Sosial Politik Universitas Pattimura ini tidak surut ketika melihat pembinaan terhadap koperasi belum sepenuhnya berhasil. Baginya membina koperasi butuh kesabaran, karena yang dibina adalah manusianya.

## **BANK PADI DI TIMUR**

Mengacu pada besarnya potensi lahan pertanian di Waeapo, maka sasaran KCM untuk menjadi Bank Padi pertama di Timur tidak berlebihan. Apalagi sejak kunjungan SBY ke Pulau Buru dalam rangka Panen Raya dan penancangan lumbung pangan nasional, membuat petani anggota KCM semakin semangat meningkatkan produksi.

Konsep Bank Padi, pada dasarnya adalah upaya mempermudah para petani menggulirkan roda usahanya. Caranya, produksi padi petani sepenuhnya akan ditampung oleh koperasi bank padi, untuk dicarikan pasarnya. Kendati padi milik petani itu belum terjual, namun mereka boleh meminjam uang untuk mengelola lahan pertaniannya. Hasilnya mereka bayarkan ke bank padi, sehingga dana tersebut dapat bergulir berkelanjutan.

Sukses KCM menjadi Bank Padi dan penyokong utama pencapaian lumbung pangan nasional di timur, agaknya sangat ditentukan pada kebijakan pemda mengatur tata niaga beras. Manakala kebijakan hanya berpihak pada persaingan pasar bebas, maka keberadaan RMU milik KCM berkapasitas produksi 1,6 ton per jam, hanya akan tinggal monumen sejarah saja.

## **FENOMENA**

KCM adalah salah satu fenomena di timur. Seperti kebanyakan koperasi umumnya, polesan sukses koperasi ini tidak lepas dari peran serta pemerintah. Betapapun kelangsungan koperasi tidak bisa dilepaskan dari campur tangan banyak pihak. Karena kapasitas sumber daya manusia yang rata-rata bermukim di pedesaan. Yang serba sempit dengan akses modal, pasar dan pengetahuan. Olehnya, perlindungan terhadap koperasi sesungguhnya bukan 'barang haram'. Yang terjadi selama ini kita terbuai oleh *credo* globalisasi yang menjanjikan demokratisasi pasar.

Semua itu, *nonsens* kata Josef Stiglitz. Karena kemakmuran ekonomi

yang dijanjikan penguasa ekonomi dunia (IMF, World Bank) itu tidak pernah terbukti. Sebaliknya, negara-negara yang mendapatkan bantuan keuangan IMF, seperti Indonesia, justru semakin miskin. Para kritikus globalisasi menuduh —dan mereka benar— bahwa negara-negara Barat munafik. Mereka menuntut penghapusan subsidi bidang pertanian negara-negara berkembang. Tapi diam-diam justru menyubsidi petani kapas dan gandum mereka hingga miliaran dolar. Mereka teriak tentang perusakan hutan di negara berkembang, tetapi mereka pula yang paling rakus meminta bahan baku *pulp* (bubur kertas). Barat memaksa negara-negara miskin menghapuskan hambatan perdagangan, tapi mereka mempertahankan blok niaga versi mereka. Mereka pun mencegah negara berkembang mengekspor hasil pertanian.

Penelantaran terhadap koperasi, agaknya sudah harus diakhiri. Karena lembaga ini justru merupakan sektor ekonomi paling menentukan di pedesaan. Terlebih di daerah-daerah yang jauh dari jangkauan pemerintah Pusat.

KCM dengan segala aktivitasnya, memang belum apa-apa, bahkan pencapaian materi yang diperoleh koperasi ini masih jauh dari hitung-hitungan ekonomi. Masalahnya, selama ini kita sering terbentur pada penilaian materi tersebut, dan itu sebabnya keunggulan koperasi sering ditakar dengan perolehan SHU. Yang terjadi pada KCM bukan pada besarnya lompatan angka, tetapi ia membangun sebuah kesadaran ekonomi di lapis pinggiran.\*\*\*



Isyad Muchtar

KUD Senyum Hutumuri Ambon

# TAK LURUH DITERPA BADAI

Ambon *manise* sebutan yang menggambarkan indahnya bumi Maluku. Di sana kita bisa menatap lautan, mengelilingi pulau-pulau berbukit di tumbuh pepohonan yang rindang. Tepian pantai yang indah dan lekukan bukit membuat hati damai dan sejuk.

Desa Hutumuri yang terletak di tepi pantai menghadap hamparan laut Banda. Untuk menuju desa ini dari kota Ambon kita dapat melewati jalan darat yang berkelok-kelok mengikuti lekukan pantai dan bukit yang dihiasi berbagai macam tanaman. Di desa inilah kita menemui kantor KUD Senyum yang berdiri sejak 1988 dengan badan hukum nomor 863/A/BH/XXII/1992.

Awalnya, KUD ini hanya mempunyai anggota sebanyak 111 orang dan memiliki satu unit usaha yaitu pertokoan yang menyediakan kebutuhan sehari-hari anggota dan masyarakat sekitar. Desa Hutumuri yang berlokasi jauh dari keramaian kota dan terbatasnya sarana transportasi pada masa itu menimbulkan kesulitan bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sehingga, keberadaan unit usaha pertokoan ini, minimalnya dapat mengatasi kendala tersebut.

Dokumentasi



Unit Wartel dan Waserda mendulang pendapatan lumayan besar setelah USP.



Dokumentasi

Dalam perjalanan waktu, pengurus KUD Senyum pun berinisiatif untuk membuat anggota tersenyum dengan menambah unit-unit usaha baru. Ini dimaksudkan agar anggota lebih mudah memenuhi kebutuhan sehari-hari tanpa harus ke kota. Jos Souhuwat, Ketua, dengan dibantu sekretaris J. Le-waherilla terus berupaya memenuhi kebutuhan anggota maupun masyarakat luas dengan unit-unit usaha baru. Unit usaha yang kemudian dibuka adalah perdagangan hasil-hasil bumi. Komoditas unggulannya yaitu pala dan cengkeh. Peran KUD menampung hasil-hasil pertanian dan memasarkannya ke luar daerah. Hal ini dilakukan dengan menjalin kemitraan dengan para pengusaha di kota-kota besar, seperti pengusaha di Ambon dan Surabaya. Dengan pola kemitraan ini kendala permodalan dapat diatasi. Upaya pengurus untuk membuka usaha baru terus bergulir dengan membuka unit usaha simpan pinjam (USP), transportasi darat, unit usaha pengadaan BBM, unit usaha pelistrikan, dan unit usaha hiburan anak berupa Play Station (PS). Semua

unit usaha ini mulai menunjukkan hasil dan memberi harapan kesejahteraan bagi anggota maupun masyarakat luas.

Badai itu pun datang. Bumi Ambon membara. Keindahan alam Ambon tak lagi memberi kedamaian hati. Hubungan harmonis antar masyarakat terkoyak, tersekat dalam komunitas tertentu. Lalu lintas orang dan barang menjadi terhambat. Konflik sosial ini bukan saja merusak nilai-nilai sosial masyarakat tetapi juga berimbas kepada kondisi ekonomi masyarakat sehari-hari. Pemenuhan akan kebutuhan barang-barang menjadi terganggu. KUD Senyum yang berada di tengah masyarakat yang dilanda konflik sangat merasakan imbasnya. Unit-unit usaha yang sebelumnya sudah berjalan baik, harus terganggu bahkan berhenti total. Jaring penangkap ikan Babo yang dimiliki KUD pun hilang. Unit pertokoan yang berada diluar wilayah kerja KUD seperti di pasar Mahardika, Batu Merah kondisinya sama dan menghentikan kegiatannya.

Tabel 1. Perkembangan KUD Senyum (*Minus USP*), 2001-2005

No.	Aspek Penilaian	Des 2001	Des 2002	Des 2003	Des 2004	Des 2005
<b>1.</b>	<b>Keuangan</b>					
1.1	Modal Sendiri	2,148,781,454	2,125,257,409	1,419,737,593	1,344,316,703	1,089,334,349
1.2	Asset	2,268,452,680	2,281,315,004	1,578,556,497	1,796,444,075	3,742,392,496
1.3	SHU	102,097,457	52,862,219	94,534,004	53,906,072	(209,572,080)
<b>2.</b>	<b>Kelembagaan</b>					
2.1	Jumlah Anggota	467 orang	467 orang	445 orang	462 orang	433 orang
2.2	Jumlah Karyawan	15 orang	15 orang	12 orang	20 orang	17 orang
2.3	Pengelola Usaha	Manajer	Manajer	Manajer	Manajer	Manajer
2.4	RAT	27-2-2002	18-3-2003	17-2-2004	8/3/2005	16-3-2006

Sumber: KUD Senyum

Tabel 2. Perkembangan Unit Simpan Pinjam (USP) KUD Senyum, 2001-2005

No.	Aspek Penilaian	Des 2001	Des 2002	Des 2003	Des 2004	Des 2005*
<b>1.</b>	<b>Keuangan</b>					
1.1	Modal Sendiri	138,847,141	184,592,538	218,202,230	281,205,945	508,273,498
1.2	Asset	180,878,681	227,085,567	285,405,067	489,602,270	1,761,244,376
1.3	Pinjaman yg diberikan	151,693,850	181,430,178	261,779,128	483,787,189	1,312,814,740
1.4	SHU	41,783,165	52,000,672	72,610,347	109,870,268	246,685,352
<b>2.</b>	<b>Nasabah</b>		297 orang	339 orang	316 orang	365 orang

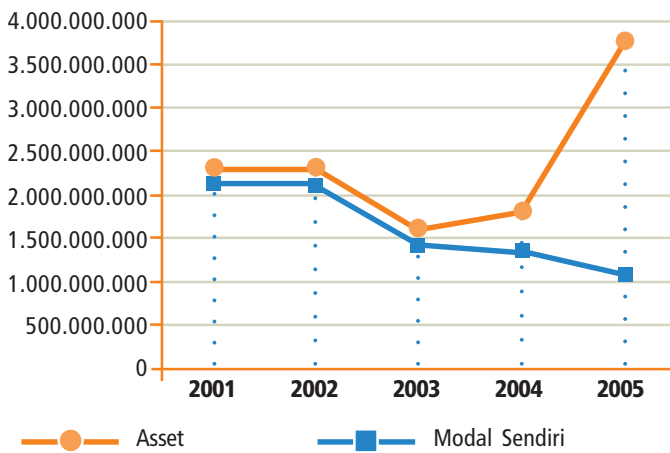
\* Sejak Januari 2005 berubah menjadi Koperasi Simpan Pinjam

Sumber: KUD Senyum

## GELIAT DITENGAH KONFLIK

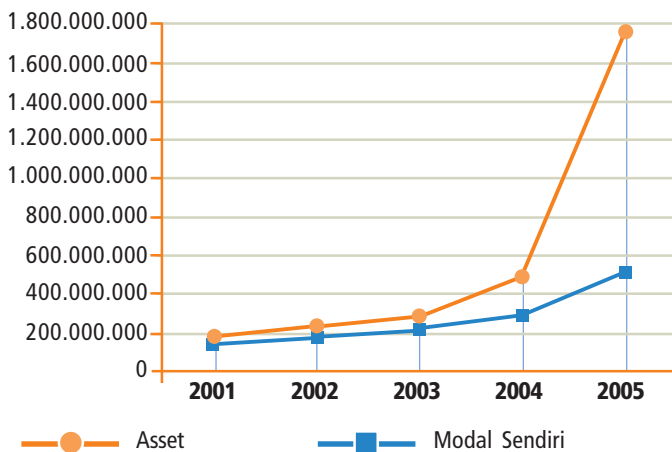
Konflik di Ambon yang melanda sejak 1998 sampai dengan 2004 telah menyulitkan kehidupan ekonomi masyarakat. Walau dalam keadaan terhimpit pengelola usaha yang dipimpin seorang manajer bernama Japirus

Pertumbuhan Modal Sendiri dan Aset KUD Senyum (Minus USP), 2001-2005



Kailuhu dengan dibantu 15 orang karyawan tetap berusaha menggerakkan roda usaha guna memenuhi kebutuhan anggota dan masyarakat pada masa itu. Filosofi kebersamaan yang terbangun dalam koperasi menjadi faktor yang mempermudah para pengelola untuk tetap dapat menjalankan usaha dalam situasi demikian. Kebersamaan keinginan untuk memenuhi kebutuhan bersama menjadi kekuatan koperasi sebagai badan usaha. Dalam laporan pertanggungjawaban pengurus Rapat Anggota Tahunan (RAT) tahun buku 2001–2005, jelas terlihat aktivitas usaha KUD Senyum walau pada masa itu kondisi wilayah kerja KUD masih dilanda konflik. Upaya KUD yang terus berusaha menjalankan kegiatan usaha merupakan salah satu sumbangsih untuk terus membangkitkan roda ekonomi masyarakat.

Pertumbuhan Modal Sendiri dan Aset USP KUD Senyum, 2001-2005



**MENYONGSONG ERA BARU**

Melihat semangat pengurus untuk membangun koperasi tanpa henti ini pun kemudian mendapat perhatian dari pihak luar. Salah satunya adalah pemerintah pusat. Kementerian Koperasi dan UKM melihat jelas kondisi objektif akan kebutuhan yang diperlukan KUD dalam rangka pengembangan usaha.

Pada 2005 Kementerian Koperasi dan UKM menyalurkan bantuan pengembangan usaha mikro sebesar Rp 2,2 miliar. Bantuan ini merupakan dana bergulir untuk pengadaan dua unit kapal ikan. Selain bantuan tersebut KUD masih menerima dana bergulir untuk modal perkuatan sektor agribisnis sebesar Rp 1 miliar yang khusus dikelola terpisah dari usaha induk. Sehingga pada 22 Nopember 2004 pengurus KUD Senyum membentuk KSP bernama Senyum Lestari, dengan badan hukum No 518/28/BH/X/2004 yang beranggotakan 359 orang.

Sebelumnya, pada 2003 KUD ini juga mendapat bantuan perkuatan modal dari Puskud Ambon sebesar Rp 110 juta. Bantuan lainnya adalah pengelolaan dana subsidi BBM sebesar Rp 50 juta. Untuk proyeksi usaha ke depan KUD Senyum merencanakan dapat meraih omset Rp 4,49 miliar dengan SHU kotor Rp 334 juta.\*\*\*



Irsyad Muchtar

KUD Pelita Makmur  
Maluku Tengah

# PROSEDUR SEDERHANA DAN MUDAH



Pelayanan purna KUD Pelita Makmur terhadap anggota.

**D**i usianya yang sudah tiga dasawarsa (2005), KUD Pelita Makmur telah benar-benar mewujudkan dirinya sebagai lembaga pemberdayaan ekonomi pedesaan. Peran sertanya dalam menggerakkan ekonomi masyarakat diwujudkan melalui unit-unit usaha yang dikelola. Unit-unit usaha itu meliputi pertokoan, angkutan darat, perdagangan hasil bumi, peternakan, perikanan, kontraktor dan perbengkelan serta simpan pinjam. Semua unit usaha ini pengelolaannya diserahkan kepada manajemen setingkat direksi yang diberi wewenang dan kuasa oleh pengurus.

Pengelolaan yang sungguh-sungguh oleh manajemen yang dibimbing para pengurus dan pembinaan dari pejabat Kementerian Koperasi dan UKM serta Dinas Koperasi yang ada di daerah Maluku menghantar KUD ini mengalami perkembangan yang baik. Asetnya dari tahun ke tahun bertambah, begitu juga dengan anggota. Cakupan pelayanannya meluas seiring dengan bertambahnya unit-unit usaha.

Jika kita tilik ke belakang, pendirian koperasi tahun 1975 oleh beberapa orang anggota masyarakat Desa Seith, didorong untuk segera ke luar dari cengkaman para rentenir yang pada masa itu sangat menguasai kehidupan ekonomi masyarakat. Kondisi wilayah Seith yang jauh dari pusat perkotaan dan terbatasnya sarana transportasi menimbulkan kesulitan bagi masyarakat untuk memperoleh barang-barang kebutuhan sehari-hari maupun untuk memasarkan hasil-hasil pertanian.

Terdesak akan kebutuhan uang akhirnya para petani selalu berurusan dengan para rentenir. Bunga yang cukup tinggi semakin menyengsarakan kehidupan mereka. Saat itu dikenal dengan istilah “minta satu bayar dua” untuk melukiskan betapa besarnya bunga uang yang dipinjam. Termotivasi untuk segera keluar dari cengkaman para rentenir ini beberapa orang anggota masyarakat menyatukan kehendak untuk mendirikan koperasi. Koperasi yang didirikan diberi nama KUD Pelita Makmur. Kata ‘Pelita Makmur’ menjadi pilihan para pendiri dari beberapa alternatif usulan nama saat itu. Kata pelita makmur oleh pendiri yang berjumlah 20 orang,

dimaknai sebagai cahaya yang tak kunjung padam menerangi kehidupan dan akan menghantar masyarakat Seith menuju kemakmuran. Itulah sebabnya pada awal pendirian Koperasi Pelita Makmur ini, cukup mendapat tantangan dari para rentenir.

Pembentukan Koperasi Pelita Makmur membawa harapan. Jenis usaha yang pertama dikelola adalah pertokoan yang menyediakan kebutuhan sehari-hari dengan harga yang kompetitif. Demikian juga akan hal pemenuhan kebutuhan akan uang, koperasi ini pada 1997 mendapat suntikan dana kredit candak kulak sebesar Rp 2 juta. Dana ini dikelola KUD dengan memberikan pinjaman kepada masyarakat dengan bunga rendah, jauh dibawah bunga uang para rentenir.

Unit usaha ini mewujudkan harapan. Masyarakat mulai dapat menikmati hasil-hasil pertaniannya terlepas dari jeratan para rentenir.

Tabel 1. Perkembangan KUD Pelita Makmur (*Minus USP*), 2001-2005

No.	Aspek Penilaian	Des 2001	Des 2002	Des 2003	Des 2004	Des 2005
<b>1.</b>	<b>Keuangan</b>					
1.1	Modal Sendiri	244,134,670	430,513,589	530,277,328	2,192,698,343	1,971,124,722
1.2	Asset	278,759,670	453,508,589	565,772,328	2,237,431,143	2,022,849,722
1.3	SHU	33,781,350	50,448,845	79,103,650	81,127,435	52,836,400
<b>2.</b>	<b>Kelembagaan</b>					
2.1	Jumlah Anggota	602 orang	606 orang	595 orang	595 orang	595 orang
2.2	Jumlah Karyawan	47 orang	47 orang	47 orang	51 orang	51 orang
2.3	Pengelola Usaha	Manajer	Manajer	Manajer	Direktur	Direktur
2.4	RAT	25-3-2002	18-2-2003	7/3/2004	31-3-2005	11/3/2006

Sumber: KUD Pelita Makmur

Tabel 2. Perkembangan Unit Simpan Pinjam (USP) KUD Pelita Makmur, 2001-2005

No.	Aspek Penilaian	Des 2001	Des 2002	Des 2003	Des 2004	Des 2005
<b>1</b>	<b>Keuangan</b>					
1.1	Modal Sendiri	770,147,754	1,156,707,523	1,260,766,873	2,177,157,801	2,986,724,367
1.2	Asset	867,779,022	1,207,864,217	1,441,503,817	2,365,464,001	3,360,942,901
1.3	Pinjaman yg diberikan	852,062,805	1,190,992,650	1,445,152,550	2,350,318,800	3,323,921,350
1.4	SHU	123,409,892	163,462,706	207,227,650	354,517,875	477,367,150
<b>2.</b>	<b>Nasabah</b>		297 orang	339 orang	316 orang	365 orang

Sumber: KUD Pelita Makmur

## KELEMBAGAAN DAN MANAJEMEN

Dalam perjalanan waktu, koperasi ini makin membenahi diri. Struktur kelembagaannya diisi dengan mengacu pada ketentuan perundangan perkoperasian. Dalam rentang waktu yang panjang sejak berdiri hingga sekarang Koperasi Pelita Makmur telah beberapa kali melakukan pergantian pengurus melalui Rapat Anggota Tahunan.

Pengurus serius merumuskan kebijakan demi kemajuan koperasi.



Dokumentasi

Pada periode 2004-2009 kepengurusan koperasi dipimpin oleh Thayib Paulain yang berkedudukan sebagai Ketua Umum, dibantu oleh Ketua Bidang dilengkapi dengan Sekretaris dan Bendahara. Demikian juga dengan Badan Pengawas periode yang sama dijabat oleh Rasyid Hatuina sebagai Ketua dibantu dua orang Anggota.

Untuk mengelola unit-unit usaha dibentuk struktur manajemen setingkat direksi. Para direksi inilah yang menjalankan unit-unit usaha yang ada pada KUD Pelita Makmur. Hubungan pengurus dengan pengelola usaha bersifat kontraktual berupa pemberian wewenang dan kuasa dari pengurus kepada pengelola untuk mengelola semua unit-unit usaha yang ada.

Dengan pengangkatan pengelola usaha ini, maka para pengurus tidak lagi terlibat dalam pengelolaan usaha, melainkan hanya bertindak sebagai “Pengawas” atas pelaksanaan wewenang dan kuasa pengelolaan yang diberikan. Pengelola usaha tidak bertanggung jawab pada Rapat Anggota Tahunan, melainkan kepada Pengurus. Semua kegiatan pengelolaan usaha yang dilakukan oleh pengelola usaha tetap menjadi tanggung jawab Pengurus dihadapan RAT.

Pengawasan kegiatan yang ada dalam koperasi dilakukan oleh Badan Pengawas. Pengawasan ini meliputi bidang organisasi, usaha dan permodalan. Pada akhir menjelang tutup buku pengawas melakukan pemeriksaan secara menyeluruh dan hasil pemeriksaan tersebut dilaporkan dihadapan RAT.

## AKTIVITAS USAHA

Pelaksanaan pengelolaan semua unit usaha dilakukan manajemen yang dipimpin oleh Ahdun Kakaly selaku Direktur Utama dibantu beberapa orang Direktur pada unit usaha masing-masing yang membawahi karyawan sebanyak 25 orang.

*Unit Usaha Pertokoan.* Unit usaha pertokoan merupakan unit usaha

yang dikelola KUD Pelita Makmur sejak awal berdirinya. Wilayah kerja KUD yang jauh dari perkotaan pada masa itu menimbulkan kesulitan bagi masyarakat akan pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Dengan kehadiran unit usaha yang menyediakan barang-barang kebutuhan sehari-hari, kendala-kendala tersebut mulai teratasi. Usaha pertokoan ini terus dikembangkan dengan membuka beberapa tempat pelayanan penjualan barang di wilayah kerja KUD.

**Unit Usaha Angkutan Darat.** Kurangnya sarana transportasi dari Desa Sei menuju Kota Ambon atau sebaliknya, mendorong pengurus dan pengelola usaha membuka unit usaha transportasi. Unit transportasi yang kini dikelola KUD berupa armada bus penumpang sebanyak 3 unit dan armada truk sebanyak 2 unit. Armada bus penumpang ini melayani anggota masyarakat yang hendak bepergian. Para pengemudi dan kondektur adalah anggota KUD. Sementara armada truk dimanfaatkan untuk mengangkut barang-barang pertokoan serta membantu melancarkan usaha jasa kontraktor.

**Unit Usaha Perdagangan Hasil Bumi.** KUD Pelita Makmur berada di wilayah yang banyak menghasilkan hasil-hasil bumi, seperti cengkeh, pala, damar, dsb, ikut terlibat dalam hasil pemasaran hasil bumi tersebut. Dengan unit usaha ini KUD menjadi penampung hasil-hasil bumi dan memasarkannya keluar daerah. Usaha ini dilakukan KUD dengan menjalin kemitraan dengan para pengusaha di kota-kota besar.

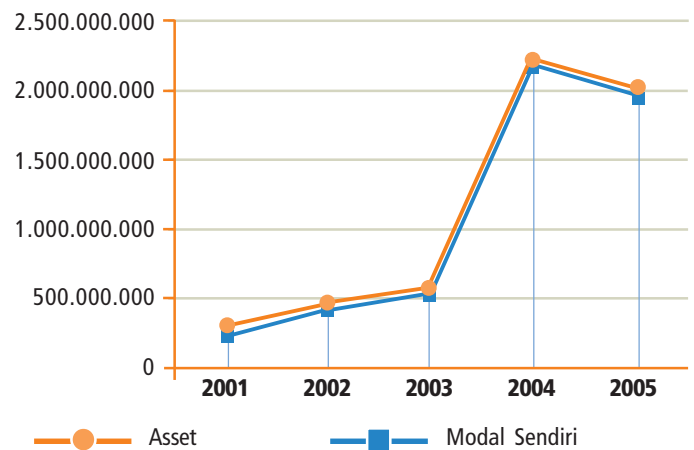
**Unit Usaha Peternakan.** Dengan unit usaha ini KUD menyediakan bibit ternak seperti sapi dan kambing dan diserahkan kepada para anggota untuk dipelihara. Pemeliharaan kambing ini dilakukan secara bergilir diantara para anggota.

**Unit Usaha Kontraktor.** Unit usaha kontraktor ini telah melakukan beberapa pekerjaan bangunan baik dari instansi pemerintah maupun swasta. Usaha ini akan terus dikembangkan untuk menjawab kebutuhan masyarakat sesuai dengan perkembangan pembangunan saat ini.

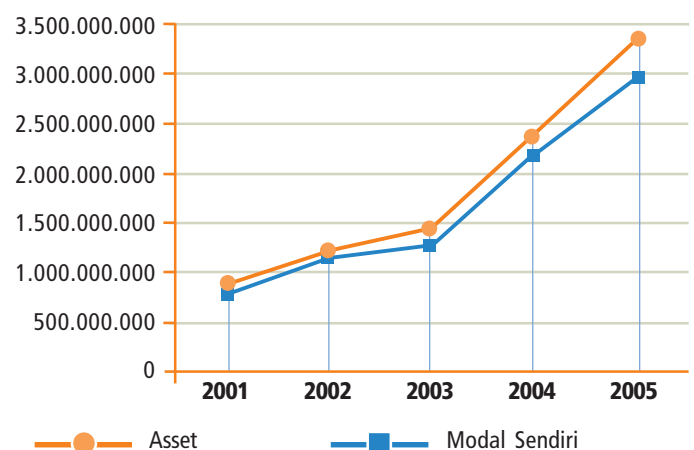
**Unit Usaha Perbengkelan.** Unit ini melayani pembuatan body kendaraan bermotor, baik milik anggota maupun masyarakat lainnya. Kehadiran unit usaha ini di Desa Seith amat dibutuhkan masyarakat.

**Unit Usaha Simpan Pinjam.** Dari semua unit usaha yang dikelola KUD Pelita Makmur yang paling menonjol adalah unit usaha simpan pinjam. Penyaluran kredit yang cukup besar mengindikasikan bahwa

Pertumbuhan Modal Sendiri dan Aset KUD Pelita Makmur, 2001-2005



Pertumbuhan Modal Sendiri dan Aset USP KUD Pelita Makmur, 2001-2005



kehadiran unit simpan pinjam ini amat diperlukan dalam pemenuhan kebutuhan dana baik untuk modal kerja maupun konsumtif. Pelayanan yang mudah dan prosedur sederhana yang diterapkan manajemen menjadikan unit simpan pinjam berkembang cukup pesat. Pendapatan KUD dari unit simpan pinjam ini cukup besar dan merupakan penyumbang terbesar dari unit-unit usaha lainnya. Pada 2005 unit usaha simpan pinjam ini mencatatkan pendapatan (SHU) sebesar Rp 477 Juta.

## **MENYONGSONG MASA DEPAN**

Persaingan dalam dunia usaha akan semakin keras. Kondisi demikian harus disiasati dengan peningkatan kualitas sumber daya manusia. Peningkatan sumber daya manusia diharapkan mampu secara cepat dan tepat mengantisipasi keadaan pasar.

Bagi pengurus KUD Pelita Makmur kondisi persaingan yang semakin keras ini telah mereka sadari. Upaya-upaya mengantisipasi dilakukan dengan berbagai pelatihan bagi karyawan dengan biaya yang telah dialokasikan setiap tahun. Disamping itu pembinaan anggota untuk meningkatkan pembinaan koperasi selalu dilakukan baik melalui rapat-rapat kelompok maupun mengikutsertakan anggota dalam berbagai pelatihan.

Selanjutnya kemauan politik pemerintah selaku Pembina koperasi tetap diharapkan menciptakan suasana kondusif bagi perkembangan koperasi melalui kebijakan yang dibuat.\*\*\*

# KALIMANTAN BARAT



*KSU Karya Ampuh Pontianak*

# EKSIS DARI KETERPURUKAN

**B** enih koperasi boleh berasal dari kelompok apa saja. Misalnya, tidak sedikit cikal bakal koperasi awalnya merupakan kelompok arisan di satu lingkungan. Kali ini kita akan berkenalan dengan koperasi, yang semula sebuah perkumpulan anak muda.

Yang menarik, mereka punya potensi dan kemauan bekerja dengan berbagai latar belakang keterampilan, minat, dan bakat serta kemampuan yang dapat dikembangkan dalam bentuk kegiatan usaha. Di antara anak muda itu, ada yang mulai bekerja menjual ayam, sayur dan buah-buahan, ikan atau hasil laut serta konveksi. Pendek kata berbagai kegiatan yang mempunyai nilai ekonomis.

Dari hari ke hari perkembangan kegiatan usaha terus meningkat. Baik dari jumlah anggota perkumpulan maupun volume penjualan barang dagangan. Bertitik tolak dari sini, tercetus ide membentuk sebuah badan usaha. Singkat kalimat, bentuk lembaga usaha yang disepakati adalah Koperasi. Bentuk ini diyakini cocok, karena pelaksana aktivitas usaha tersebut sebagian besar anak muda yang baru menyelesaikan SLTP, SLTA, dan perguruan tinggi.

Atas pertimbangan itu, maka pada 12 Juli 1998 anggota perkumpulan sepakat mendirikan koperasi dengan nama *Koperasi Serba Usaha 'Karya Ampuh' (Karya Anak Muda Punya Harapan)*. Tujuan pendirian koperasi, menciptakan lapangan kerja dan mampu meningkatkan kesejahteraan anggota secara bersama-sama. Jumlah anggota awal sebanyak 25 orang. Seiring dengan ini, mereka bersepakat melakukan pemilihan pengurus, dan badan pengawas.

Segera saja kemudian pengurus mengajukan permohonan hak status badan kukum koperasi ke Kantor Departemen Koperasi dan UKM Kota Pontianak. Hasilnya, disetujui dengan penerbitan badan hukum No: 35/BH/X, tanggal 5 Oktober 1998. Koperasi ini berkedudukan di Pontianak, Provinsi Kalimantan Barat. Persisnya, di Jalan Gunung Sahari No 26 Telp (0561) 707. 8887 Kelurahan Sungai Jawi Dalam, Kecamatan Pontianak Barat, Kota Pontianak. Lembaga usaha ini mempunyai motto: 'Koperasi kami bukan basa basi, karena kami tidak berhenti membangun prestasi'.

Salah satu penggerak utama keberadaan koperasi ini adalah sosok Buchari. Ia sarjana lulusan Fakultas Sosial Politik Universitas Tanjung Pura tahun 1998. Tidak seperti sarjana lain, ia tak berorientasi memburu lowongan kerja se usai kuliah. Tekadnya justru ingin menciptakan lapangan kerja. Bagaimana caranya? Tak berhenti mencari berbagai peluang usaha bagi banyak orang.

Jika pilihannya kemudian adalah koperasi, tidak lain karena badan usaha ini sangat tepat untuk menghimpun banyak orang. Sehingga aspek modal bisa dipikul bersama. Artinya, dengan memanfaatkan tenaga-tenaga muda jebolan SLTP, SLTA dan perguruan tinggi, dia membangun kegiatan usaha aneka ragam. Mulai dari berjualan sayur mayur, ayam, buah-buahan, konveksi bahkan mampu menembus ekspor ikan dan hasil laut ke Malaysia. Ia meyakini, bumi Kalimantan Barat sangat kaya sumber daya alam dan belum seluruhnya tergarap.

## **EKSISTENSI**

Organisasi dan kelembagaan koperasi ini berkembang secara wajar. Maksudnya, sejalan dengan perkembangan usaha dan tingkat kepercayaan masyarakat ternyata jumlah anggota juga terus meningkat. Ambil contoh

jumlah anggota sampai dengan 31 Desember 2005 tercatat sebanyak 479 orang. Tersebar di Kecamatan Pontianak Barat dan Kota Pontianak. Hal ini bisa membuktikan bahwa eksistensi koperasi dipercaya oleh masyarakat.

Terkait mempertahankan tingkat kepercayaan masyarakat itu, koperasi merasa perlu menangani lebih serius. Baik dari segi pelayanan maupun organisasi dan manajemen. Sejalan tuntutan kondisi tersebut serta menjawab tantangan ke depan, koperasi antara lain menggelar Rapat Anggota Tahunan (RAT). Berbagai permasalahan dan solusi dapat dirumuskan di forum ini.

Sekadar menginformasikan, untuk periode kepengurusan tahun 2002 sampai dengan tahun 2007 susunannya sebagai berikut. Jajaran pengurus, diketuai oleh M Buchari S Sos dari unsur praktisi koperasi. Sekretaris dipercayakan kepada Yuyun Rosida yang dikenal juga sebagai praktisi koperasi dan pengusaha. Sedangkan bendahara dipegang oleh Nani yang juga praktisi koperasi. Unsur badan pengawas, diketuai oleh H Abang Imien Thaha seorang praktisi koperasi dan Ketua MABM Provinsi Kalbar. Anggota badan pengawas adalah H Kusyairi Husman, S Ag yang dikenal sebagai pengusaha.

Tidak seperti koperasi lain, lembaga usaha ini juga mengangkat seorang konsultan manajemen yaitu M Husein Supardi, SE yang berprofesi sebagai praktisi perbankan di wilayah setempat.

## JARINGAN KERJA SAMA

Sekitar satu tahun sesudah terbentuknya koperasi, sesuai dengan kemampuan minat, bakat serta ketrampilan anggota, usaha-usaha koperasi tersebut baru efektif berjalan. Berikut beberapa peluang usaha yang mampu menarik minat warga masyarakat atau anggota yang sudah dilakukan oleh koperasi ini.

Di sektor usaha simpan pinjam (USP), diyakini memiliki prospek yang menguntungkan bagi koperasi. Itu sebabnya, unit ini sudah didirikan sejak awal tahun 2000. Selanjutnya pada pertengahan 2004, USP Karya Ampuh bekerjasama dengan Bukopin Cabang Pontianak ‘merenovasi’ dengan nama Swamitra Karya Ampuh.

Awalnya dirasakan sulit mengingat Swamitra belum begitu dikenal masyarakat Pontianak. Kesulitan pada bulan pertama Swamitra Karya Ampuh baru mampu menggaet lima (5) orang debitur dengan dana yang dipinjamkan sebesar Rp 25 juta. Sedangkan dana yang dihimpun mencapai Rp 13 juta dari 11 orang nasabah.

Swamitra koperasi ini mulai melakukan gerakan masuk pasar-pasar di kota Pontianak. Antara lain Pasar Dahlia, Kemuning, Teratai, dan Pasar Sentral. Juga mengerahkan dua orang staf di *account officer* untuk menerobos kebuntuan informasi dengan masyarakat pasar. Mereka gigih mendatangi nasabah *door to door*, sebab bagaimana kita bisa dikenal jika tidak mengenalkan diri.

Kesulitan demi kesulitan telah dilalui dengan membuahkan hasil. Faktanya, sampai 31 Desember 2004, dengan jumlah anggota yang dilayani sebanyak 350 orang. Pengelolaan Swamitra sepenuhnya disupervisi



Dokumentasi

Pengurus selain aktif di koperasi juga menjadi praktisi bisnis.

langsung oleh Bank Bukopin, baik dalam hal operasional maupun teknologi.

Operasional swamitra ini menggunakan teknologi perbankan *real time on line*, sehingga efektif di sisi pengawasan. Baik dari segi operasional maupun bisnis kredit. Pengajuan kredit dari anggota koperasi dengan batas plafon kredit tertentu, diputuskan oleh Bukopin sehingga dapat memperkecil resiko kredit macet.

Sedangkan di unit pengadaan pangan dan penyaluran sembako, koperasi memulai sejak awal tahun 2001. Polanya, koperasi bekerjasama dengan beberapa koperasi. Antara lain, KSU Cipta Kharisma Muda (Kabupaten Pontianak Hulu), KSU Bunut Indah (Kabupaten Kapuas Hulu), KSU Citra Mandiri (Kabupaten Sintang), KSU Asiq (Kabupaten Kapuas Hulu), dan KSU Bukit Tilung (Kabupaten Kapuas Hulu).

Penyaluran sembako tersebut, secara resmi mendapat dukungan dari Bupati Kapuas Hulu. Mekanismenya, koperasi berperan sebagai *supplier* kebutuhan sembilan bahan pokok (sembako) kepada koperasi-koperasi tersebut. Secara operasional, KSU Karya Ampuh menyalurkan alat angkut sembako dengan menggunakan truk, kemudian truk tersebut juga membawa hasil bumi berupa karet, pisang dan lain-lain yang dibeli dari koperasi-koperasi penerima sembako. Hasilnya, barang-barang hasil bumi tersebut dijual oleh koperasi kepada langganannya di Kota Pontianak.

Koperasi juga sudah merambah pemasaran ikan segar dan hasil laut, sejak Maret 2002. Buktinya, koperasi telah menandatangani MOU sebagai pemasok dengan pihak *Aku Enterprise* sebagai *buyer* dari Malaysia. Saat itu kerja sama disaksikan oleh Badan Pengembangan Ekonomi dan Koperasi Provinsi Kalimantan Barat.

Penjualan ikan tersebut menganut sistem FOB atau *free on the board*. Artinya, pihak penjual hanya mengantar barang-barang sampai ke pelabuhan dan selanjutnya menjadi tanggung jawab *buyer*. Sistem ini sangat menguntungkan bagi koperasi. Mengapa? Pertama, rendahnya biaya pengangkutan hasil ikan. Dan kedua, kualitas ikan tetap terjaga, karena pihak *buyer* menugaskan stafnya untuk menyortir hasil penjualan ikan dari koperasi. Sehingga resiko ikan busuk atau jelek dapat dihindari serta harga jual lebih tinggi dari harga pasaran di Pontianak.

Khusus unit usaha konveksi atau pengadaan pakaian olah raga, dinas, sekolah, dan sablon, sistem kerjanya, di-sub-kan pada ibu-ibu binaan KSU karya Ampuh. Maksudnya, pihak koperasi menyediakan bahan baku dan peralatan mesinnya. Sedangkan pola pembayarannya, dengan model komisi per potong pakaian yang mereka kerjakan.

Kemudian unit usaha jasa rekening listrik, dilakukan sejak 1999. Sampai sekarang usaha ini berdampak positif terhadap unit-unit usaha lainnya. Misalnya, ada beberapa pelanggan juga membuka rekening simpanan swamitra untuk membayar rekening listrik.

Sementara usaha lain yang tengah diujicobakan koperasi, antara lain pengembangan anggota koperasi binaan khususnya para petani jagung.

## **VOLUME USAHA MELONJAK**

Hingga posisi Juli 2005, koperasi ini mampu menghimpun kekayaan bersih sekitar Rp 400 Juta. Sisi keanggotaan koperasi meningkat sangat signifikan. Begitu juga kemampuan koperasi menggali modal sendiri,

meningkat tajam, terutama dari tahun 2004 yang sebesar Rp 380 juta menjadi senilai Rp 666 juta pada akhir tahun 2005. Indikasi keuangan lain koperasi ini, seperti tersaji pada *tabel 1* di bawah ini.

Dari tabel tersebut, mengenai keanggotaan koperasi menunjukkan, anggota pada tahun 2003 sebanyak 262 orang. Lalu pada tahun 2004 meningkat menjadi 350 orang atau 1,3 %. Sedangkan pada 2005 jumlah anggota menjadi 479 orang atau naik 2 %.

Modal luar koperasi pada tahun 2003 sebesar Rp 200 juta. Sedangkan pada tahun 2004 tidak ada kenaikan atau tetap Rp 200 juta. Sementara pada tahun 2005 modal luar naik menjadi 25 % atau menjadi sebesar Rp 1 miliar. Pendapatan pada tahun 2003 sebesar Rp 1.016 miliar pada tahun 2004 meningkat Rp 1.120 miliar atau naik 1,1 %. Lalu pada tahun 2005 pendapatan koperasi meningkat menjadi 1,3 % atau sebesar Rp 1,278 miliar.

Mengenai SHU koperasi, pada tahun 2003 tercatat sebesar Rp 61 juta. Lalu pada tahun 2004 naik menjadi Rp 83 juta atau meningkat 1,36 %. Sedangkan pada 2005 SHU naik menjadi sekitar Rp 119 juta atau naik sebesar 2,5 %. Volume usaha koperasi, pada tahun 2004 mencapai sebesar Rp 1,5 miliar. Sedangkan pada 2005 meningkat menjadi Rp 1,803 miliar atau meningkat sebesar 1,19 %.

Keberhasilan yang telah dicapai oleh koperasi ini, antara lain Koperasi terbaik tingkat Provinsi Kalimantan Barat Tahun 2003. Lalu pada 2005

**Tabel 1. Indikator Kinerja KSU karya Ampuh**

No	Uraian	2003	2004	2005
1.	Anggota	262 orang	350 orang	497 orang
2.	Modal Sendiri	324.307.150	379.839.755	665.659.575
3.	Modal Luar	200.000.000	200.000.000	1.000.000.000
4.	Pendapatan	1.016.606.900	1.120.008.000	1.278.882.610
5.	Volume Usaha	-	1.511.845.000	1.803.532.350
6.	SHU	60.782.650	82.738.195	118.574.813

sebagai salah satu koperasi terbaik se-Kotamadya Pontianak. Juga nominasi Dji Sam Soe Award untuk kategori pelaku UKM dan Koperasi seluruh Indonesia tahun 2005.

## CITRA KOPERASI

Sejauh ini, koperasi berusaha bangkit dari krisis kepercayaan masyarakat terhadap citra negatif terhadap koperasi. Mengapa demikian? Karena adanya beberapa koperasi pada waktu yang lalu mempunyai *track record* yang kurang baik.

Pada 2005-2006 misalnya, koperasi mempunyai *business planning* yang jelas. Antara lain berencana membuka unit-unit usaha baru yang potensial. Dengan rencana pengembangan unit-unit usaha baru ini, jelas dibutuhkan SDM yang handal. Di sisi lain ada kenyataan, para pencari kerja umumnya enggan bekerja di koperasi. Ini tak lain karena kemampuan koperasi relatif terbatas dalam memberikan kesejahteraan yang layak dibanding perusahaan lain.

Koperasi mengakui, pihaknya belum maksimal melayani kepada



Banyak pelaku KUKM terbantu dengan adanya unit swamitra.

anggota khususnya menyangkut *payment point* dikarenakan belum adanya *outlet* pembayaran rekening telepon maupun rekening air (PDAM). Sementara *outlet* yang sudah ada hanya pembayaran listrik. Yang jelas, belum maksimalnya pelayanan tersebut bukan hanya kesalahan koperasi. Sebab, selama ini belum ada aturan baku dari instansi terkait yang mengatur mengenai pelayanan terbaik atau *service excellent* kepada anggota koperasi.

## BANYAK PELUANG

Dari praktik kegiatan usaha koperasi, ada beberapa peluang yang sebetulnya bisa ditangkap koperasi. *Pertama*, untuk USP terdapat *cross selling* produk yang baik yaitu menjual produk kredit kepada nasabah atau anggota *funding* yang eksis. *Kedua*, tingginya permintaan masyarakat akan kebutuhan kendaraan bermotor (roda dua) dan rumah. Hal ini bisa men-*support* rencana koperasi membuka unit usaha pembiayaan kredit sepeda motor maupun unit pengembangan perumahan.

*Ketiga*, rencana akan dihapusnya Program Penjaminan Pemerintah terhadap deposito di atas Rp 100 Juta pada perbankan. Hal ini merupakan peluang bagi Swamitra Ampuh untuk menggalang dana masyarakat. Dikarenakan *rate* simpanan pada swamitra cenderung lebih tinggi jika dibandingkan lembaga-lembaga keuangan lainnya.

*Keempat*, adanya *outlet payment point* pembayaran listrik cukup berdampak terhadap unit simpan pinjam. Karena beberapa pelanggan pembayaran listrik juga ikut menabung maupun mengambil pinjaman pada Swamitra Ampuh.

Kelima, khusus unit simpan pinjam, ada beberapa tawaran dari kelompok petani jagung di Kecamatan Sei Pinyuh, Desa Rasau maupun Kecamatan Rasau Jaya, Kabupaten Pontianak. Khususnya, dari segi pembiayaan modal kerja mereka maupun peran sebagai *supplier* pupuk dan penampung hasil panen jagung walaupun

mereka sudah mempunyai *buyer*.

## SEJUMLAH ANCAMAN

Sejauh ini keberadaan koperasi ini, memang masih relatif aman. Tetapi ada beberapa fakta obyektif yang harus dipertimbangkan. Di antaranya, munculnya koperasi-koperasi khususnya simpan pinjam baru, di Kota Pontianak. Jika ditambah dengan koperasi-koperasi lama yang sudah eksis, jelas ini membuat persaingan di sektor simpan pinjam di Pontianak kian ketat.

Di sisi lain, sejumlah kalangan mengkhawatirkan ada kecenderungan intervensi pengurus di dalam pengambil kebijakan bukan untuk kepentingan koperasi. Sementara itu fakta lain menunjukkan, terkait unit perikanan di-khawatirkan adanya perubahan deregulasi dalam hal pembelian ikan dari negara *buyer* (Malaysia). Jika ini benar terjadi, diprediksi cukup berpotensi merugikan koperasi.\*\*\*

# NUSA TENGGARA TIMUR



Suhroto

*KSU Setara Kupang*

## MENJADIKAN ANGGOTA WIRAUSAHAWAN

**K**omoditi sapi potong, inilah salah satu unggulan daerah Kupang. Wilayah penghasil sapi potong yang terkenal di kawasan ini, persisnya berlokasi di Kecamatan Amarisi. Khususnya warga masyarakat Kecamatan Amarisi Timur, Barat dan Selatan banyak menggeluti peternakan sapi potong tersebut.

Wilayah tersebut memang berbeda dengan wilayah sekitarnya, karena memiliki udara lebih dingin di musim kering. Sehingga terik matahari yang terkenal di Provinsi Nusa Tenggara Timur (NTT) terasa lebih nyaman. Sementara kawasan lain, kondisi kering sebagai indikator umum wilayah NTT masih juga dirasakan. Di kawasan ini, komoditi yang potensial adalah tanaman nyiur (kelapa) dan pisang sebagai unggulannya. Semua produk pertanian ini, menjadi pasokan bagi permintaan pasar sekitar Kota Kupang.

Bermula dari pemikiran seorang anak muda bernama Arwadi A. Fora (35 th). Ia adalah mantan anggota LSM di Kupang yang kemudian mendapat tugas sebagai pembina kegiatan program *community development* selama dua tahun. Kemudian ia ikut memotori berdirinya KSU Setara pada 1999. Pengalamannya mengikuti kegiatan LSM serta luasnya hubungan aktif dengan berbagai pihak di luar desanya, dapat mendorong koperasinya berkembang secara bertahap sampai saat ini. Langkah yang ditempuh kembali ke desanya, didorong keinginan untuk membantu keluarga dan masyarakat di wilayahnya, agar mampu keluar dari kemiskinan dan ketidakmampuan menuju kesejahteraan hidup.

Proses memperkenalkan pembentukan koperasi, pada awalnya berbuah penolakan oleh para orang tua di wilayah bersangkutan. Mereka masih *trauma* atas pengalaman di masa lalu. Khususnya dalam kaitan dengan ketidakberhasilan para pendiri koperasi yang lama dalam mengembangkan usahanya. Dampaknya sejumlah uang yang berhasil terkumpul saat itu di koperasi lenyap tanpa pertanggungjawaban.

Apa boleh buat, hal itu menjadi pengalaman dan memberi gambaran negatif atas peran dan fungsi koperasi di wilayah bersangkutan. Itulah yang menjadi tantangan pertama dan paling berat bagi Arwadi A. Fora, yang justru berpengalaman dan memiliki paham berbeda. Ia punya keyakinan karena belajar dari koperasi sebelumnya.

## **PEMBINAAN KELOMPOK**

Dia pun merangkul orang-orang muda di kampungnya. Mereka digalang dalam kelompok selama hampir dua tahun, sebelum membentuk KSU Setara. Ia mendidik dan memberi wawasan dengan usaha keras, agar siap menjadi anggota koperasi yang paham tentang perkoperasian.

Itulah langkah yang ia gunakan membangun landasan yang kuat dalam organisasi koperasi. Hasilnya, koperasi mampu mengembangkan kegiatan usaha sampai saat ini. Hubungannya dengan pihak luar, baik instansi terkait seperti Dinas Peternakan atau Dinas Koperasi. Seiring dengan itu, pilihan ditetapkan dengan mengembangkan kegiatan usaha baru di bidang penggemukan sapi yang dapat mendukung usaha simpan pinjam koperasi.

Artinya nilai tambah dari usaha penggemukan sapi potong dan berbagai kegiatan pendukung lainnya, akan dapat diraih dan dinikmati sendiri oleh para anggota. Dengan semangat seperti itu, kegiatan kelompok ini



Pengurus dan pengawas berpose usai melakukan rapat bulanan.

menarik sekelompok anak-anak muda yang selanjutnya diberi pinjaman, untuk dikembangkan menjadi usaha mereka. Maksudnya, pendekatan pengembangan koperasi dimulai dengan membangun kelompok calon anggota yang diharapkan memiliki usaha produktif.

Pengembangan usaha anggota itu dibimbing secara proporsional. Sehingga setiap anggota dapat menjadi wirausaha baru. Baik ditinjau dari sisi terbentuknya unit usaha baru yang berbeda-beda maupun dari sisi bertambahnya pengusaha baru. Karenanya awal kegiatan yang dilakukan oleh Arwadi A. Fora, adalah memberi kesempatan kepada rekan-rekannya yang dipercaya dan siap untuk bekerja keras.

Apalagi alam di wilayah bersangkutan sangat tidak bersahabat untuk usaha pertanian pada umumnya. Orientasinya adalah membuat hidup rekan-rekan itu menjadi lebih baik dari apa yang berhasil diraih para orang tua mereka, dan mampu mengembalikan dana pinjaman. Langkah ini menjadi rintisan proses pengembangan kualitas mereka sehingga menjadi anggota koperasi simpan pinjam di masa mendatang, dengan pemahaman tentang kewajiban dan hak yang harus diketahuinya.

Berbekal sumbangan maupun hibah yang disampaikan oleh sejumlah organisasi asing dan juga LSM tempat ia pernah bekerja, maupun dari beberapa lembaga yang menunjukkan minat membantu, ia mulai membangun koperasi yang menjadi impiannya.

Kegiatan pokok awal adalah simpan pinjam, yang cikal bakalnya telah dilakukan mulai tahun 1977, jauh sebelum badan hukum KSU ini diperoleh tahun 1999. Perjalanan koperasi selanjutnya mengalami perubahan dalam merespon peluang yang ada.

Hal itu didorong oleh pengalaman Arwadi A. Fora yang pernah mengembangkan kegiatan penggemukan sapi di wilayahnya. Ia juga sudah terbiasa dan mengetahui bagaimana bekerja dengan para orang tua. Terutama sebagai pengelola yang memperoleh upah memelihara sapi-sapi. Sejumlah siasat bisnis ia peroleh. Antara lain melakukan pengadaan sapi secara lokal atau dibeli dari daerah sekitar wilayah Amarasi.

Kegiatan simpan pinjam yang cukup berhasil itu didukung dengan cara memberi pinjaman pada sejumlah pemuda tertentu yang dikenal dan memiliki usaha cukup bagus. Rata-rata mereka ini lulusan SMP dan SMU. Mereka itulah pelopor pengembangan KSU Setara. Sampai saat ini mereka mampu menunjukkan keunggulan usaha, terbukti dari kemampuan mereka mengangsur pinjamannya. Ada juga sejumlah hambatan yang terkait dengan kegiatan ini, tetapi mereka dapat menyelesaikannya sebagai suatu hal yang wajar.

Ia memakai pola *community development* dan menggunakan koperasi sebagai wadah kegiatan dari kelompok-kelompok anggota yang tersebar di empat kecamatan. Langkah itu menjadi *strategi* dalam rangka mencari dan kemudian membina kepercayaan para “calon-calon” anggota tetap.

Mereka sadar, dengan berkoperasi dapat meningkatkan kualitas kehidupannya. Termasuk berpeluang menerapkan jatidiri koperasi secara lebih intensif. Proses pembinaannya sampai saat ini masih saja ditangani sepenuhnya oleh ketua, dibantu oleh para pengurus lain. Tiga serangkai pengurus KSU yang aktif saat ini, masing-masing Arwardi A. Fora (ketua); Fredik Bijae (Sekretaris); Sefnat E Beis (Bendahara).

Kegigihan pengurus membangun KSU hampir 10 tahun ini, telah diakui oleh masyarakat desanya maupun instansi atau dinas terkait. Penghargaan itu dapat dilihat dari berbagai bantuan yang diterima, seperti dari Kementerian Koperasi dan UKM pada 2006.

Prestasi koperasi, walaupun secara organisasi boleh dikatakan belum sesuai ketentuan yang berlaku, namun secara operasional koperasi ini berhasil memanfaatkan kondisi wilayah usaha dengan berbagai keberhasilan. Ambil contoh terkait fakta meningkatkan kualitas kehidupan para anggota.

Saat ini berbagai kegiatan pendukung menyusul kegiatan usaha penggemukan sapi juha menampakkan hasil. Ini merupakan kegiatan derivatif, seperti pengembangan lokasi pemotongan sapi (*penjagalan*). Juga penjualan produk-produk sampingan hasil pemotongan sapi dengan pihak mitra usahanya, seperti kaki sapi, kulit dan bagian lainnya. Arah pengembangan menunjukkan, kegiatan tersebut akan menjadi kegiatan tersendiri yang dapat melayani kebutuhan pihak ketiga. Kegiatan penggemukan sapi didukung pula oleh tersedianya pakan alami karena ada tanaman lamtoro, yang menyuburkan pertumbuhan sapi.

Berkembangnya kegiatan tersebut, berarti tersedianya sejumlah peluang kerja bagi masyarakat di desa. Apalagi kalau usaha ini kemudian dikembangkan lebih lanjut menjadi salah satu kegiatan produktif di daerah bersangkutan. Pihak pemerintah daerah, khususnya di kecamatan dapat mengambil inisiatif untuk membantu pengembangan usaha masyarakat terkait.

Dengan demikian masyarakat desa bersangkutan berpeluang mengembangkan sendiri kegiatan kerja menjadi lebih banyak lagi. Misalnya peningkatan kebutuhan akan pakan hijauan yang harus disediakan. Demikian juga kebutuhan melakukan kegiatan perawatan sapi, mengingat jumlah sapi yang digemukkan dapat meningkat jumlahnya di daerah ini. Pada gilirannya diharapkan koperasi tetap dapat menjadi pelopor mendukung peningkatan nilai tambah bagi desa, kecamatan bahkan kabupatennya.

Perluasan usaha yang dilakukan oleh KSU SETARA, yang anggotanya tercakup dalam kelompok-kelompok anggota, menunjukkan bahwa

layanan ekonomi masyarakat yang dilakukan juga dirasakan semakin meluas dan bermanfaat bagi masyarakat juga. Untuk itu perlu mulai dirancang model evaluasi dan monitoring perkembangan KSU SETARA, khususnya untuk menilai dengan jujur dan adil bagaimana sumbangan yang telah diberikan bagi perkembangan wilayah dan bagaimana pula layanan pemerintah kepada lembaga masyarakat yang telah memberikan kontribusinya.

Hal ini tidak lain agar dapat memunculkan potret koperasi yang sebenarnya dalam melayani kebutuhan anggotanya, yang pada gilirannya dapat memberikan sumbangan bagi wilayahnya. Hal ini memerlukan perhatian. Mengingat secara khusus pendekatan yang digunakan dalam membangun maupun mengembangkan koperasi ini merupakan model *community development*.

Bisa jadi model tersebut dikembangkan menjadi petunjuk operasional teknis, bagi pengembangan koperasi di wilayah-wilayah yang relatif tertinggal. Tegasnya, menggabungkan konsep *community development program* dengan membangun *koperasi yang bertumpu pada masyarakat miskin atau tertinggal*. Dengan mengembangkan usaha yang produktif disertai pendidikan dan pemberian wawasan serta memakai berbagai cara pembaruan yang efektif untuk membangun masyarakat di wilayah setempat, bisa jadi merupakan *faktor strategis* membangun koperasi yang dapat memberikan perubahan bagi wilayahnya.

Walaupun KSU SETARA ini belum sepenuhnya dapat menunjukkan gambaran satu bentuk koperasi yang sempurna prestasinya, baik ditinjau dari sisi administratif maupun keorganisasiannya serta kelengkapan kelembagaannya, namun koperasi ini sudah dapat menunjukkan dirinya sebagai indikator keberhasilan satu koperasi dalam membangun wilayahnya.

Indikasi itu sudah nampak, di mana kalau pada 4-5 tahun yang lalu sebagian besar masyarakat di Kecamatan ini banyak yang mengelola penggemukan sapi milik Pusat KUD atau NCBC, sekarang sebagian dari para pemuda mengelola sapi yang dimiliki koperasinya. Pemilikan sapi dilakukan melalui dana bantuan perkuatan yang dikelola sebagai bagian dari simpan pinjam.

Secara bertahap telah terjadi perubahan keseimbangan kerja bagi penduduk di kecamatan ini. Maksudnya, dari bekerja untuk pihak lain bergeser dan mengarah pada bekerjanya koperasi yang berarti *untuk diri sendiri*. Indikasi keberhasilan usah ditunjukkan oleh sebagian para anggota koperasi, terutama yang sudah bekerja kurang lebih 10 tahun. Keberhasilan tersebut ditunjukkan dari kemampuannya untuk membangun rumah sendiri, walaupun masih bersifat setengah dinding.

## PELAYANAN

KSU Setara relatif tumbuh berkembang di wilayah yang relatif tertinggal dengan kondisi yang juga kurang mendukung. Walaupun iklimnya relatif lebih baik dibanding wilayah sekitarnya di Kabupaten Kupang. Untuk itu potret koperasi yang ingin ditunjukkan lebih menyangkut gambaran kemampuan koperasi ini membangun kehidupan para pemuda, yang relatif tidak memiliki pendapatan tetap menjadi anggota yang disiplin mendukung kegiatan koperasi, diantaranya dalam kegiatan penggemukan sapi. Kegiatan

yang dilakukan oleh para anggotanya itu memang tidak menjadi kegiatan usaha utama bagi anggota, karena pemeliharaan atau perawatan yang dilakukan tidak memerlukan kegiatan *full time*.

Saat ini KSU Setara telah melayani anggota yang tersebar di wilayah lima Desa di Kecamatan Amarasi; lima Desa di Kecamatan Amarasi Selatan; dua Desa di Kecamatan Amarasi Barat; dan satu Kelurahan di Kecamatan Kupang Timur.

Luasnya wilayah itu, pada gilirannya telah membuat koperasi memiliki jumlah anggota sebanyak 314 orang (2005). Rinciannya, terdiri atas anggota tetap sebanyak 113 orang (20 orang diantaranya adalah pendiri). Sedangkan calon anggota mencapai 142 orang disertai calon lain yang relatif masih baru sebanyak 59 orang. Angka itu menunjukkan gambaran potensi bagi koperasi berkembang menjadi lebih besar. Hanya saja diperlukan dukungan berupa *kegiatan pengamanan* atau *langkah preventif* yang cukup intensif, khususnya dalam mengelola berbagai kelompok anggota di lapangan.

Perlu ada aplikasi sistem operasional bagi masing-masing kelompok anggota yang tersebar di wilayah yang cukup luas. Tujuannya, menciptakan pengendalian secara dini atas berbagai penyimpangan yang mungkin terjadi di kelompok anggota. Langkah itu akan dapat membantu pengurus mengendalikan kegiatan operasional penggemukkan sapi atau mengelola budidaya sapi potong. Dengan demikian semakin banyak jumlah anggota yang merasa memperoleh peluang dan manfaat dari kegiatannya. Sekaligus secara bersamaan ingin tetap juga dapat dilayani dengan lebih baik, dengan memperhatikan keragaman tuntutan layanan yang diharapkan.

Walaupun hal itu saat ini belum nampak, mengingat kesibukan para anggota yang masih terikat dalam pelaksanaan kegiatan usahanya, akan tetapi kewaspadaan harus sudah mulai dibangun. Misalnya dengan mengembangkan pola pendistribusian kewenangan dalam pengambilan keputusan teknis secara proporsional. Termasuk melibatkan para ketua kelompok anggota untuk melakukan proses monitoring dan evaluasi atas berbagai kegiatan yang dilakukan.

Kegiatan pendidikan teknis juga menjadi *concern* pengurus. Terutama untuk mendukung pengelolaan kegiatan penggemukkan sapi yang termasuk dalam budidaya sapi potong. Program pendidikan yang pernah dilakukan mencakup bidang pengelolaan ternak sapi dan bidang perkoperasian. Mereka ada juga yang mengikuti program magang dan pelatihan yang diselenggarakan oleh Kementerian Koperasi dan UKM bersama dengan pihak Dinas terkait. Selain itu, masih ada program kerja sama dengan ASDP Australia, yang membahas masalah peternakan sapi, manajemen usaha ternak serta masalah makanan ternak.

## MANAJEMEN USAHA

Persisnya sejak tahun 2003, koperasi ini menangani kegiatan penggemukkan sapi. Kegiatan dilakukan sesuai dengan potensi yang ada di wilayah ini. Apalagi sebelumnya kegiatan serupa yang disponsori Pusat KUD NTT dan koperasi nasional Amerika Serikat atau NCBA menjadi pesaing kuat dari koperasi.

Pola kedua pelaku penggemukkan sapi tersebut, mereka melakukan pem-

belian sapi di pasar-pasar yang kemudian menitipkan pada masyarakat untuk dirawat. Upah kerja diberikan secara bulanan serta pembagian insentif dari kelebihan harga jual. Mereka sulit disaingi, karena memiliki permodalan cukup kuat. Hasil penggemukan sapi lalu dijual kepada pihak ketiga dan biasanya tanpa standar ukuran besar dan berat sapi. Dari kelebihan berat sapi, umumnya mereka menerima bagian 25% saja, dan selebihnya menjadi bagian pemilik sapi.

Menyikapi persaingan itu, KSU ini membuat model kerja sama dengan para anggota dengan ketentuan yang berbeda. Dari koperasi para anggota memperoleh upah perawatan atau upah kerja (sama). Tetapi upah ini diambil dari bagian kelebihan harga, yang dianggap sebagai bagian SHU. Komposisinya, 70% untuk koperasi yang digunakan untuk membayar kembali bantuan perkuatan yang sifatnya bergulir. Sedang sisanya 30% untuk para anggota yang merawat sebagai insentif.

Sementara besarnya SHU dapat dihitung dengan memakai perkiraan sebagai berikut:

- a. Berat sapi rata-rata dibeli  
= 125 – 150 kg
- b. Berat sapi rata-rata dijual,  
minimum  
= 225 kg
- c. Harga Jual – Harga Pokok  
Penjualan  
= Profit penjualan  
(dibagi untuk anggota 30% dan  
untuk koperasinya 70%).

Perhitungan dari KSU Setara itu dimaksudkan memotivasi kepada para anggota, agar berat sapi dalam kurun waktu dua tahun dapat meningkat dan sekaligus harus beranak selain upah kerja yang diterima perperiode tertentu.

Seperti disebutkan, penggemukan sapi mulai 2003 dimulai dari pembagian sebanyak 42 ekor sapi dengan harga beli Rp 70 juta. Ini sebagai dana bergulir dari APBD melalui Dinas Koperasi dan UKM Provinsi NTT. Penerima adalah 21 orang anggota dari Kelompok Setara Desa Tesbatan.

Program itu dapat melayani 16,3% dari jumlah anggota saat itu 129 orang. Selanjutnya, sapi yang telah terjual sebanyak dan menghasilkan laba sebesar Rp 1 juta. Sehingga tiap anggota memperoleh bagian sebesar Rp 300 ribu sedangkan koperasi memperoleh Rp 700 ribu.

Kemudian tahun 2004, koperasi kembali memperoleh bantuan dana bergulir dari APBD, yang disalurkan melalui Dinas Koperasi dan UKM Propinsi NTT. Menurut informasi, bantuan digunakan sebagai batu uji atas kemampuan dan potensi KSU Setara mengelola bantuan dana bergulir.

Jumlah sapi lokal yang dibeli mencapai 86 ekor (dengan harga beli Rp170 juta). Lalu dibagikan untuk 43 orang (yaitu kelompok Fektatefit, Bena Tesbatan II, dan Mawar Oenoni II). Program ini melayani 19,3% dari

Salah satu sapi milik koperasi yang dititipkan kepada masyarakat.



jumlah anggota saat itu 223 orang. Dalam program tersebut para anggota selain menerima pekerjaan merawat dan menggemukkan dua ekor sapi (*dan karena itu mereka menerima upah untuk merawat*), juga harus melengkapi kegiatan dengan satu ekor sapi yang pengadaannya dilakukan secara mandiri (*dibeli atau disiapkan dengan dana sendiri*).

Untuk tahun berikut tambahan harus menjadi 2 ekor (*membeli satu lagi atau kalau yang lama dijual, berarti membeli dua ekor yang baru*), demikian selanjutnya. Program 'setengah paksaan' ini berdampak luas pembinaan kemampuan para anggota bersangkutan. Mengapa? Karena mereka didorong secara aktif untuk mampu berhemat dan memiliki kebiasaan menyimpan untuk menjawab tugas tersebut.

Dengan program sapi mandiri itu, diharapkan dapat didorong terwujudnya skala ekonomi usaha penggemukan sapi. Yaitu dua ekor sapi per keluarga sudah mampu mendorong peningkatan kesejahteraannya. Berdasar perhitungan rata-rata, dengan merawat dua ekor sapi untuk digemukkan dengan upah kerja bulanan dan nantinya memperoleh bagian SHU dari hasil penjualan sapi, maka total pendapatannya akan dapat mendukung kepastian kehidupannya.

## **MENGUBAH KEHIDUPAN**

Keberhasilan demi keberhasilan serta kompetensi pengurus, mendorong ditetapkannya KSU Setara sebagai penerima bantuan dana bergulir APBD melalui Dinas Koperasi dan UKM Propinsi NTT untuk periode tahun 2005. Besarnya dana mencapai Rp 175 juta, yang kemudian dipakai untuk membeli 100 ekor sapi baru. Bantuan ini kemudian dibagikan untuk 50 orang anggota (kelompok Birane Pakubaun dan Anugrah Siuf). Angka tersebut mencapai sebesar 18,7% dari jumlah anggota sebanyak 268 orang.

Selanjutnya pada tahun 2006, Menteri Negara Koperasi dan UKM juga memberikan bantuan pengadaan sapi lokal untuk penggemukan sebanyak 500 ekor dengan nilai beli Rp 1,5 miliar. Sapi itu kemudian dibagikan ke 250 orang anggota. Pelayanan itu mencakup sebesar 79,6% dari jumlah 314 anggota (Maret 2006).

Lompatan prestasi KSU ini secara teknis cukup mengembirakan. Karena mampu menunjukkan terjadinya proses pelayanan pengurus kepada para anggota. Apalagi kalau dikaitkan dengan kondisi wilayah di mana KSU harus beroperasi. Konsekuensinya, koperasi meluaskan wilayah layanan mencakup tujuh desa yang dilayani.

Kegiatan yang dikembangkan itu telah mengubah kehidupan sebagian masyarakat di desa-desa yang tergabung dalam kelompok anggota KSU. Karena itu sejak tahun 2003 juga, sebagian orang tua sudah ada yang masuk menjadi anggota, sementara yang lain masih trauma.

Di sisi lain, KSU juga telah melakukan investasi sebesar Rp 41,5 juta untuk membuat kandang semi permanen. Ini dilakukan secara kolektif bagi masing-masing kelompok di wilayahnya dan meliputi jumlah kandang sebanyak 228 buah unit.

Kinerja KSU Setara dapat dipelajari dari susunan informasi berikut ini, yang datanya diperoleh dari neraca koperasi bersangkutan tahun 2005 yang tersaji pada *tabel 1*.

Indikator	2003	2004	2005
1. Nilai pinjaman bagi anggota (Rp.)	-	-	38.575.000
2. Jumlah Anggota yang dilayani (orang)	-	-	57
3. Jumlah sapi yang digemukkan (ekor)	42	86	100
4. Nilai sapi yang digemukkan (Rp.)	70.000.000	170.000.000	175.000.000
5. Jumlah anggota yang menerima (orang)	21	43	50
6. Pendapatan Kotor (Rp)	-	-	10.094.820
7. Biaya Operasional (Rp)	-	-	8.670.000
8. Pendapatan Bersih (Rp)	-	-	1.424.820
9. SHU setelah pajak (Rp)	-	-	1.211.097
10. Modal Sendiri (Rp)	-	-	165.415.000
11. Modal Luar (Rp)	-	-	422.500.000

**Catatan:**

Untuk tahun 2006, jumlah sapi digemukkan mencapai 250 ekor, dengan nilai Rp 1,5 miliar dan dibagikan untuk 250 orang anggota dan modal sendiri meningkat dengan tambahan bantuan sebesar Rp 1,5 miliar.

Kalau pada tahun-tahun sebelum 2003, kegiatan simpan pinjam dimulai dengan kelompok yang terbatas. Selanjutnya, proses resmi pinjaman dilakukan dengan menyesuaikan dengan kegiatan penggemukkan sapi. Yang jelas, selama ini kegiatan simpan pinjam simpanan pokok dan wajib telah menjadi komponen modal sendiri bagi koperasi. Akumulasi kinerja modal sendiri hingga 2005 untuk simpanan pokok Rp 158.400.000,- dan simpanan wajib Rp 4.665.000,-.

Sementara besarnya cadangan mencapai Rp 1.200.000,- dan SHU Rp 1.150.000,-. Simpanan sukarela tercatat Rp 7.500.000,-. Dana-dana bantuan dari luar juga ditempatkan sebagai komponen *modal luar* yang besarnya Rp 1,915 miliar.

Dari semua pemaparan di atas, dapat disimpulkan sementara kinerja KSU ini menunjukkan awal dari kebangkitan usaha penggemukkan sapi masih belum menuai hasil yang memadai. Maksudnya, masih menunggu waktu selaras dengan macam kegiatan yang ditempuhnya. Dengan besarnya bantuan yang diterima pada tahun 2006, ada harapan bagi koperasi ini meningkatkan potensinya lebih lanjut.

Kesederhanaan kegiatan usaha menunjukkan, koperasi ini baru mulai berkembang dari sisi bisnis. Sementara dari sisi kelembagaan, mungkin sekali landasan yang sudah diciptakan koperasi mampu menjadi andalan bagi desa dan kecamatannya. Sedangkan dari sisi permodalan, sangat jelas koperasi banyak mendapat kepercayaan atau fasilitas dari pemerintah yang dengan bermacam bantuan dana seperti terlihat pada *tabel 2*.

## PERAN KELOMPOK

Dari sisi kegiatan penggemukkan sapi, laporan penjualan yang terjadi pada tahun 2005 menunjukkan, ada 21 anggota yang menjual sapi

Tabel 1.  
Indikator Kinerja  
KSU Setara,  
2003-2005

Tabel 2.  
Komposisi Permodalan  
KSU Setara

Uraian	Tahun 2005
1. MODAL SENDIRI	<b>165.415.000</b>
a. Simpanan Pokok	158.400.000
b. Simpanan Wajib	4.665.000
c. Cadangan	1.200.000
d. SHU belum dibagi	1.150.000
2. MODAL LUAR	<b>422.500.000</b>
a. Dana bergulir APBD 2003	70.000.000
b. Dana bergulir APBD 2004	170.000.000
c. Dana bergulir APBD 2005	175.000.000
d. Simpanan Sukarela	7.500.000
e. Dana bergulir APBN 2006	<b>1.500.000.000</b>

kepada koperasi. Rinciannya, sebanyak 18 orang masing-masing menjual dua ekor sapi dan tiga orang masing-masing menjual satu ekor.

Berat rata-rata di atas 200 kg sebanyak lima ekor sapi. Lalu kategori sapi dengan berat di atas 210 kg sebanyak empat ekor. Sedangkan sapi di atas 220 kg terjual sebanyak tujuh ekor. Sementara sapi dengan berat di atas 230 kg terjual sebanyak 23 ekor. Harga jual daging sapi mencapai Rp 11.500 per kg.

Dengan rekapitulasi total perhitungannya menjadi sebagai berikut.

Hasil penjualan total mencapai	=	Rp	106.940.500,-
Harga pokok pembelian	=	Rp	58.500.000,-
Biaya Operasional	=	Rp	1.170.000,-
Laba bersih	=	Rp	47.258.800,-

Komposisi pembagian laba menjadi 70% buat pemelihara (Rp 33.081.160,-) dan 15% buat KSU Setara (Rp 7.088.820,-). Sementara yang 15% untuk Dinas Koperasi dalam konteks membayar kembali kredit dana bergulir. Hasil bagi untuk masing-masing pemelihara ditetapkan proporsional, tergantung dari berat sapi yang dijualnya dengan kisaran antara Rp 469 ribu sampai dengan Rp 1.361 juta.

Perkembangan lain, koperasi melakukan kegiatan pemberian sapi bibit, dan menggulirkannya melalui anak dara keturunan satu dan seterusnya sampai empat ekor untuk anggota yang belum memperoleh bantuan.

Sampai di sini cukup jelas, faktor strategis keberhasilan usaha penggemukan sapi ini terkait dengan pengembangan kualitas kelompok. Kelompok anggota yang dibentuk itu, terutama untuk menekan terjadinya hambatan dalam pengendalian di samping juga kurangnya tenaga lapangan. Modelnya memakai model yang digunakan oleh LSM, namun masih harus didampingi secara lebih intensif.

Pada gilirannya diperlukan bantuan terkait pembinaan kelembagaan yang diharapkan dapat membantu mengatasi kesulitan operasional. Misalnya, menumbuhkan sikap dan perilaku bisnis yang konsisten. Langkah ini dimaksudkan dapat menciptakan ketekunan dan kesabaran yang menjadi faktor kritis mengembangkan budidaya peternakan. Inilah profil koperasi yang dibangun melalui pendekatan pembangunan masyarakat. Kegiatan membutuhkan ketekunan, kesabaran dan inovasi serta keberanian untuk mengambil risiko.\*\*\*