

# KOPERASI

Oleh : A. Henriques M.Sc

- **CIRI-CIRI UMUM KOPERASI**

Koperasi adalah organisasi ekonomi yang berwatak sosial, yang ditumbuhkan dan dikembangkan secara swadaya oleh masyarakat dengan maksud meningkatkan kemampuan dan kepentingan ekonomi dan sosial para anggotanya, dan ada gilirannya para anggota masyarakat secara keseluruhan.

Secara umum, organisasi ekonomi ini memiliki karakteristik (ciri-ciri) sebagai berikut:

- Ia didirikan oleh sekelompok orang (sekurang-kurangnya: 20 orang) yang saling membutuhkan karena memiliki sekurang-kurangnya satu kepentingan ekonomi yang sama. Tiap anggota perorangan berusaha secara bersama-sama dalam suatu perusahaan bersama memperbaiki dan meningkatkan keadaan/kondisi ekonomi dan sosial.
- Ia didirikan atas dasar keinginan bersama dari para pendiri untuk menolong dirinya sendiri dalam kebersamaan (solidaritas) dan tekak untuk saling menolong; ia terbuka bagi setiap orang yang memenuhi persyaratan keanggotaan dan yang ingin turut serta bekerja secara sukarela (keanggotaan yang bersifat sukarela dan terbuka).
- Ia melaksanakan kegiatan-kegiatan yang berpijak pada prinsip-prinsip demokrasi, kebebasan, kedaulatan, kebersamaan dan kesejahteraan.
- Ia berusaha memenuhi dan memajukan kepentingan ekonomi dan sosial para anggotanya melalui penyatuan sumber daya, peningkatan efisiensi pengelolaan dan kegiatan ekonomi yang semakin besar.

**KOPERASI dibentuk  
OLEH ANGGOTA  
UNTUK ANGGOTA  
Melalui penyatuan sumber daya  
DARI ANGGOTA**

**Tekad untuk menolong diri sendiri dan untuk melakukan aksi bersama secara tertib dan terarah** merupakan faktor penggerak motivasi utama bagi keberhasilan suatu koperasi.

Koperasi menyatukan berbagai kepentingan pribadi para anggotanya dengan kepentingan-kepentingan kelompoknya, sehingga menjadi kekuatan pendorong bagi aksi-aksi kelompok yang menghasilkan kemanfaatan-kemanfaatan bagi para anggota kelompok tersebut.

Ungkapan berikut ini memperlihatkan, apa yang tepat/sesuai dan apa yang tidak tepat/tidak sesuai pada suatu koperasi.

Koperasi

**BUKAN** untuk melayani kepentingan karitas

**BUKAN** untuk mengejar keuntungan sebesar-besarnya

**MELAINKAN** untuk melayani kebutuhan anggotanya

#### • STRUKTUR SUATU ORGANISASI KOPERASI

Sebagai organisasi ekonomi rakyat yang berwatak sosial, setiap organisasi koperasi terdiri dari 2 komponen utama, yaitu : sebagai **kelompok koperasi**, dan sekaligus sebagai **perusahaan koperasi**, seperti terlihat pada bagan 1 berikut ini.

- Kelompok Koperasi = kelompok para anggota perorangan yang bergabung secara sukarela dalam suatu koperasi (perkumpulan orang dan bukan perkumpulan modal)
- Perusahaan Koperasi = perusahaan bersama, yang dijadikan sebagai alat bagi kelompok koperasi itu untuk menyediakan kebutuhan barang dan jasa serta berbagai jasa pelayanan yang diinginkan oleh para anggotanya.

Anggota-anggota dari Kelompok Koperasi sebagai “perkumpulan orang” adalah milik perusahaan Koperasi. Sekaligus, dalam perusahaan ini mereka berperan **sebagai pelanggan dan/atau rekanan (pemasok)** yang menggunakan perusahaan koperasi sebagai perusahaan bersama bagi kepentingan dan kemanfaatan ekonomi sosial kelompoknya.

Berpegang teguh pada identitasnya sebagai pemilik dan sebagai pelanggan dan/atau rekanan terdapat dua jenis hubungan antara Kelompok Koperasi dan Perusahaan Koperasi:

1. Kontribusi para anggota kelompok koperasi secara perorangan, sebagai pemilik dari perusahaan koperasi, diwujudkan melalui ketertiban dan **pertisipasi** aktif dalam proses pengambilan keputusan (Rapat Anggota); dalam kesediaan mengemban tugas-tugas sebagai anggota pengurus, pengawas dan komisi-komisi yang dibentuk oleh rapat anggota; dalam mengikut sertakan modal dan sumbangan keuangan yang ditetapkan

### **Bagan 1. Hakekat Koperasi yang bersifat Ganda**



bersama, dalam merencanakan, melaksanakan serta mengawasi seluruh tata kehidupan koperasi; agar perusahaan bersama itu mampu berfungsi secara efektif melayani kebutuhan para anggotanya sebaik-baiknya (**kontribusi anggota**).

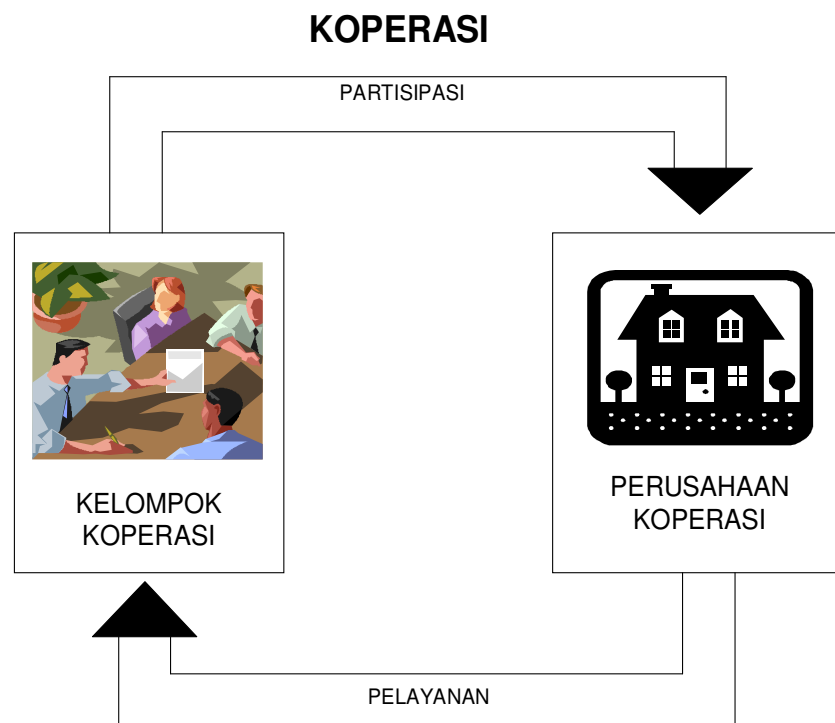
2. Penyediaan dan penawaran berbagai jenis **pelayanan** dalam memenuhi kebutuhan barang dan/atau jasa bagi para anggota kelompok koperasi, sebagai pemakai/pelanggan/rekanan dari perusahaan koperasinya.
  - Pengadaan sarana produksi dan/atau barang-barang kebutuhan sehari-hari dengan harga dan kualitas yang bersaing;
  - Pemasaran hasil-hasil produksi anggota dengan persyaratan-persyaratan jual beli yang menguntungkan;
  - Penyediaan kesempatan, kemudahan dan bimbingan di bidang organisasi dan manajemen bagi unit-unit usaha dan bagi rumah tangga para anggotanya; semuanya itu dalam rangka meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial para anggotanya (**promosi anggota**).

Hubungan antara para anggota Kelompok Koperasi dan Perusahaan Koperasi dapat dilihat pada bagan 2.

- **BAGAIMANAKAH CARA KOPERASI BERUSAHA?**

Cara kerja Koperasi melaksanakan kegiatan usahanya dapat ditunjukkan dengan bantuan sebuah **contoh sederhana** seperti dijelaskan berikut ini.

**Bagan 2. Hubungan antara Partisipasi Anggota (sebagai Kontribusi Anggota) dan Promosi Anggota (sebagai wujud Pelayanan dari Perusahaan Bersama)**



Ambilah contoh sebuah **Koperasi Pertanian** yang mengusahakan pengadaan sarana produksi pertanian dan pemasaran hasil produksi pertanian; ia didirikan oleh **20 petani** kecil di desa Curakrakal, Banyuwangi, Jawa Timur.

Seperti pada koperasi-koperasi yang lain, Koperasi Pertanian ini memiliki 2 komponen yang saling berkaitan yaitu:

1. Kelompok Koperasi = Perkumpulan Petani
2. Perusahaan Koperasi = Organisasi pengadaan dan pemasaran bersama dari dan untuk para petani.

Dalam kasus ini, Perusahaan Koperasi berperan sebagai organisasi bisnis / ekonomi, yang berfungsi melakukan pengadaan sarana produksi pertanian dan pemasaran hasil-hasil produksi pertanian secara bersama-sama bagi unit-unit usaha dan / atau rumah tangga para anggota Perkumpulan Petani yang bersangkutan.

Fungsi tersebut dilakukan dengan cara:

- mengumpulkan hasil-hasil produksi para anggotanya (misalnya: pisang dan pepaya) dan memasarkannya (penawaran) dan
- menyatukan seluruh kebutuhan (permintaan) para anggotanya dan membeli secara besar-besaran sarana produksi pertanian (misalnya: pupuk, obat-obatan, alat pembasmi hama, bibit, peralatan / perangkat kerja) dan barang-barang kebutuhan hidup para petani beserta anggota keluarganya (permintaan).

**BAGAN 3 : PENYATUAN PENAWARAN DALAM RANGKA MEMPERBESAR VOLUMA PENJUALAN UNTUK MEMPERKUAT POSISI TAWAR SEBAGAI PENJUAL.**

Petani penjual	hasil produksi	jumlah (kg)	jumlah penjualan/penawaran
Achmad	pisang	100	
Bejo	pepaya	150	
	pisang	50	perusahaan koperasi
Chairul	pisang	200	
Dadang	pepaya	170	pisang 1125 kg
Endang	pepaya	300	pepaya 1120 kg
Fachri	pisang	550	
	pepaya	375	
Gumarang	pisang	225	
	Pepaya		

Dengan mengumpulkan/menampung seluruh hasil panen pisang dan pepaya dari semua anggota kelompok koperasinya, Perusahaan Koperasi itu menjadi **produsen besar** pisang dan pepaya; dengan cara kerja seperti ini koperasi pertanian tersebut memiliki **posisi tawar menawar** yang lebih kuat, yang pada gilirannya mampu untuk menetapkan **persyaratan-persyaratan penjualan** di pasar pisang dan pepaya, ketimbang kedudukan dan kemampuan petani pisang dan pepaya secara **perorangan**.

Tiap petani pisang dan papaya secara perorangan dapat menghemat waktu, tenaga, biaya pengangkutan dan sebagainya, jika pemasaran pepaya dan pisang itu dilakukan secara bersama oleh perusahaan koperasi sebagai perusahaan bersamanya.

Pada saat yang sama, perusahaan koperasi itu dapat berperan sebagai konsumen besar pada perusahaan-perusahaan penghasil sarana produksi pertanian, karena membeli dalam jumlah besar seluruh kebutuhan sarana produksi pertanian bagi para anggotanya, seperti pupuk, obat-obatan, alat pembasmi hama, bibit, peralatan kerja, barang-barang kebutuhan hidup petani dan keluarganya.

Dengan cara ini pula Koperasi dapat bertindak sebagai **konsumen besar**, yang memiliki **posisi tawar menawar** yang lebih kuat sehingga dapat “memaksakan” **persyaratan pembelian** yang lebih menguntungkan, ketimbang anggota secara **perorangan** (lihat bagian 4 berikut ini).

Penyatuan seluruh kebutuhan para anggota kelompok koperasi menjadi satu permintaan perusahaan koperasi memperkuat **posisi tawar menawar** bagi setiap petani pisang dan pepaya dalam pengadaan sarana produksi pertanian dan barang-barang kebutuhan sehari-hari para petani dan keluarganya.

Beberapa **ungkapan** yang sangat tepat menggambarkan aksi bersama di kalangan para anggota koperasi itu :

- **satu jari saja tidak akan kuat untuk mengangkat sesuatu.**
- **anda dapat mematahkan sebatang korek api, namun anda tidak mudah mematahkan semua korek api dalam dos korek api sekaligus.**
- **Anda dapat mematahkan sebatang lidi dengan mudah namun anda tidak mudah mematahkan satu sapu lidi;**

**BAGAN 4 : PENYATUAN PERMINTAAN DALAM MEMPERBESAR VOLUMA PEMBELIAN UNTUK MEMPERKUAT POSISI TAWAR MENAWAR SEBAGAI PEMBELI.**

Petani (pembeli)	sarana produksi	jumlah (satuan)	jumlah pembelian /permintaan
Ahmad	bibit	10	
	NPK	20	
	Furadan	5	
	beras	50	
Bejo	bibit	15	
	UREA	50	
	NPK	10	
	beras	50	perusahaan
Chairul	kopi	15	koperasi
	pacul	20	
	bibit	10	
	UREA	30	bibit 207 kg
Dadang	NPK	15	NPK 135 kg
	gula	30	Furadan 35 kg
	bibit	7	UREA 330 kg
	Furadan	15	beras 275 kg
	NPK	15	kopi 40 kg
	beras	75	pacul 75 bh
Endang	gula	100	gula 180 kg
	bibit	30	
	pacul	3	
	beras	100	
Fachri	gula	50	
	kopi	25	
	bibit	125	
Gumarang	NPK	75	
	UREA	250	
	pacul	25	
	bibit	10	
	Furadan	15	

Sebagai makhluk hidup, setiap orang akan berusaha memenuhi berbagai kebutuhan hidupnya.

Sebagai anggota masyarakat, ia memiliki berbagai **kesamaan kebutuhan dan kepentingan ekonomi-sosial** dengan anggota masyarakat yang lain.

Dan, sebagai makhluk sosial, ia akan berusaha secara sukarela dengan sesamanya memenuhi kebutuhan-kebutuhannya, karena ia menyadari bahwa sebagai **orang-perorangan ia tidak akan mampu memenuhi kebutuhannya dengan kekuatannya sendiri.**

Diantara sesama anggota masyarakat akan timbul keinginan untuk berusaha bersama secara sukarela dalam kelompok-kelompok (**kelompok swadaya/kelompok koperasi**) guna memenuhi kebutuhan-kebutuhannya.

Upaya-upaya pemenuhan kebutuhan itu dilakukan melalui **perusahaan bersama**, yaitu perusahaan koperasi.

Untuk mewujudkan upaya-upaya tersebut dalam rangka menunjang kegiatan para anggotanya (**Promosi Anggota**), perusahaan koperasi pada organisasi yang didirikan oleh para konsumen (koperasi konsumsi) memiliki cara kerja yang berbeda dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhan para anggotanya dan dalam mencapai tujuan-tujuannya, dibandingkan dengan perusahaan koperasi pada organisasi simpan pinjam (koperasi kredit), organisasi pengadaan dan pemasaran (koperasi pembelian dan penjualan) atau organisasi pemilikan rumah (koperasi perumahan).

**Contoh-contoh** berikut ini memperjelas uraian tersebut:

<b>Jenis koperasi</b>	<b>Upaya peningkatan pelayanan dalam menunjang unit usaha dan/atau rumah tangga para anggotanya</b>
KOPERASI KONSUMSI	mengamankan daya beli yang terdapat dalam pendapatan para anggotanya menjamin persediaan kuantitas dan mutu barang-barang kebutuhan anggotanya.
KOPERASI KREDIT	merangsang daya upaya pengerahan dan pemupukan simpanan (modal/dana) dan menawarkan kemungkinan-kemungkinan dan kemudahan-kemudahan dalam memperoleh pinjaman (dana/modal) serta pelayanan-pelayanan perbankan.
KOPERASI PENGADAAN DAN PEMASARAN/ KOPERASI PEMBELIAN DAN PENJUALAN:	memperkuat posisi tawar daripada anggotanya, baik sebagai produsen hasil-hasil produksinya maupun sebagai konsumen sarana produksi dan barang-barang kebutuhan hidupnya membuka dan mengamankan jaringan pengadaan barang modal dan barang konsumsi serta pasar pelemparan hasil produksi.

KOPERASI PERUMAHAN menyediakan rumah tinggal yang layak dengan harga atau sewa yang wajar agar para anggota yang memiliki pendapatan yang terendah juga mampu membayar dan memiliki rumah tinggal sendiri.

Koperasi yang **diorganisasi secara efektif dan dikelola secara efisien** memungkinkan para anggotanya:

- memperoleh kemanfaatan ekonomi, karena **skala ekonomi (economies of scale)** atau karena **penghematan biaya** (biaya pengangkutan, biaya penyimpanan dan sebagainya)
- memperoleh kemanfaatan melalui penyatuan permintaan para anggota akan berbagai sarana produksi dan barang-barang kebutuhan hidupnya, karena pembelian yang dilakukan dalam jumlah besar, dapat “memaksakan” persyaratan-persyaratan pembelian yang menguntungkan, ketimbang pembelian dalam jumlah kecil (pembelian eceran) oleh para anggota secara sendiri-sendiri.

- **KERJASAMA ANTARA SESAMA KOPERASI SECARA BERJENJANG-JENJANG DALAM RANGKA MEMPERKUAT POSISI TAWAR PARA ANGGOTA**

Di lingkungan Gerakan Koperasi, upaya-upaya untuk memperkuat posisi tawar (bargaining position) para anggota koperasi dilakukan secara bertahap dan berjenjang, dari bawah ke atas, dari pasar lokal sampai ke pasar internasional, sesuai dengan kebutuhan Gerakan Koperasi yang bersangkutan dalam rangka memenuhi kebutuhan barang dan jasa para anggotanya.

Pada umumnya, penjenjangan organisasi (**hirarkhi organisasi**) dalam tubuh Gerakan Koperasi mengikuti pola sebagaimana disajikan dalam bagan 5 berikut ini. Orang-perorangan bergabung dan menjadi anggota pada organisasi/lembaga koperasi ditingkat pertama, yang disebut “**Koperasi Primer**”

*(Disadur dari buku KOPERSI “Gagasan Umum, Prinsip-Prinsip dan Praktek Koperasi” di susun oleh A. Henriques M.Sc) Tahun 1992*