

ABSTRAKSI

Kaji Tindak Pengembangan Pusat Pembelian Bersama Melalui Koperasi telah dilaksanakan pada tahun anggaran 1999/2000. Pertimbangan dilaksanakannya kaji tindak tersebut adalah bahwa mendirikan pusat pembelian bersama melalui koperasi merupakan alternative yang layak dipilih karena hal ini akan mengembangkan jaringan kerjasama diantara koperasi. Oleh karena itu dengan dilakukannya kaji tindak maka rencana implementasi model pembelian bersama diantara koperasi yang berbasis konsumen dapat tersusun.

Dengan adanya berbagai fasilitas skim kredit dalam sector perdagangan dan kemudahan dalam mendirikan koperasi, maka perkembangan koperasi konsumen terutama KSU pada dua tahun terakhir ini sangat pesat. Namun demikian, kenaikan volume usaha koperasi tersebut secara prosentase tidak sebanyak/sebanding dengan kenaikan jumlah koperasi. Produktifitas koperasi konsumen antara 1997-1999 turun sangat tajam. Penurunan produktivitas ini disamping karena adanya krisis ekonomi juga karena adanya subsidi, sehingga banyak terjadi penyalahgunaan dalam penggunaan kredit yang diberikan pemerintah.

Dalam melakukan sosialisasi dan perencanaan pendirian pusat pembelian bersama, tim peneliti Balitbangkop, PK dan M bertindak sebagai fasilitator, sedangkan dari pihak koperasi konsumen, ada sekitar 5-10 orang sebagai perwakilan dari koperasi untuk bertindak sebagai promotor dalam pendirian pusat pembelian bersama tersebut. Sebagai fasilitator, tim peneliti mendorong pihak promotor untuk menindak lanjuti pendirian pusat pembelian bersama, disamping itu tim peneliti juga memberikan acuan konsep pola pusat pembelian bersama beserta konsep perjanjian kerjasama dengan maksud untuk memudahkan pihak promotor dalam membuat perjanjian-perjanjian yang mereka perlukan.

Dari hasil analisa tim dapat dinyatakan bahwa jumlah omzet penjualan toko koperasi sampel pertahunnya sangat substansial dan koperasi-koperasi tersebut mempunyai banyak kesamaan produk yang dijual, sehingga hal ini merupakan peluang bagi koperasi-koperasi tersebut untuk beraliansi dan menjadi besar.

Strategi yang dilakukan tim peneliti dalam mengkaji tindak pusat pembelian bersama ini adalah tergantung dari variasi volume penjualan toko pada masing-masing koperasi dalam suatu wilayah. Besar kecilnya

volume penjualan toko diasumsikan sebagai cerminan dari kondisi toko dan kemampuan koperasi tersebut dalam mengalokasikan modal untuk tokonya. Bagi koperasi yang omset penjualan barang konsumsinya sangat besar dibandingkan dengan waserda koperasi-koperasi lain disekitarnya, maka sebaiknya koperasi yang besar tersebut bertindak sebagai pusat perkulakan bagi toko-toko koperasi kecil disekitarnya. Sebagai contoh yaitu dengan berhasilnya didirikan pusat perkulakan Koperasi Pura Group di Kabupaten Kudus, Jawa Tengah. Sedangkan bila dalam satu wilayah (Kabupaten) tersebut, toko-toko koperasinya mempunyai volume penjualan yang relative sama seperti halnya yang ada pada toko-toko koperasi di Kabupaten Sumedang, Jawa Barat, maka sebaiknya diwilayah tersebut dibentuk pusat pembelian bersama melalui koperasi.

Pusat pembelian bersama selayaknya mempunyai prinsip-prinsip dasar sebagai layaknya suatu perusahaan yang berusaha secara professional. Prinsip-prinsip dasar tersebut yang selama ini sering kurang diperhatikan dalam mendirikan koperasi adalah profesionalisme, berorientasi profit, berdaya saing, performance based, dan kewenangan operasi secara penuh bagi para pengelola.

Dalam melakukan strategi penetapan harga, maka integritas/kejujuran penetapan harga jual merupakan hal sangat penting dalam membangun usaha dagang yang diperhitungkan.

Kehadiran pusat pembelian bersama memerlukan komitmen yang kuat dari koperasi konsumen dan mereka yang terlibat dalam pengembangan koperasi konsumen. Dua permasalahan pokok yang ditemukan adalah permodalan dan hubungan antara koperasi dengan produsen dan distributor utama. Para calon anggota potensial dari pusat pembelian bersama akan dengan rela memenuhi kewajibannya dalam 'permodalan bersama' bila mereka merasa pasti akan hasil yang diperoleh melalui pusat pembelian bersama. Dalam hal hubungan dengan distributor utama, dengan penciptaan iklim yang kondusif sehingga terjadi persaingan yang sehat, diharapkan para produsen dan distributor utama akan memberi kesempatan pada pusat pembelian bersama yang dimiliki koperasi untuk menjadi distributor pada tingkat kabupaten atau provinsi.