

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian

4.1.1 Geografi dan luas Wilayah

Kabupaten Indragiri Hulu terletak antara $0^{\circ} 15'$ Lintang Utara dan $0^{\circ} 5'$ Bujur Selatan dengan $102^{\circ} 48'$ Bujur Barat dan $10^{\circ} 10'$ Bujur Timur. Luas wilayah mencapai $7494,66 \text{ Km}^2$ atau 749.466 Ha yang terdiri dari dataran rendah, dataran tinggi dan rawa dengan ketinggian 5-400 m dari permukaan laut.

Kabupaten Indragiri Hulu berbatas; sebelah Utara dengan Kabupaten Pelalawan; sebelah Selatan dengan Propinsi Jambi; sebelah Barat dengan Kabupaten Kuantan Singingi; dan sebelah Timur dengan Kabupaten Indragiri Hilir.

4.1.2 Penduduk dan Mata Pencaharian

Jumlah penduduk Kabupaten Indragiri Hulu pada tahun 2002 telah mencapai 279.495 jiwa yang terdiri dari 139.717 laki-laki dan 139.779 perempuan dengan sex ratio 99 %. Jumlah rumah tangga sebanyak 63.500 KK dengan rata-rata jumlah jiwa per KK 4,4 orang. Apabila dilihat dari kepadatan penduduk terlihat Kecamatan Rengat merupakan daerah yang terpadat yakni mencapai 397,55 jiwa per Km^2 . Padatnya daerah ini disebabkan karena Kecamatan Rengat sekaligus merupakan ibukota kabupaten, sehingga aktivitas ekonomi terpusat di daerah ini. Sedangkan

daerah yang terenggang penduduknya adalah Kecamatan Batang Gansal dengan tingkat kepadatan 7,89 jiwa per Km². Rata-rata kepadatan penduduk di Kabupaten Indragiri Hulu adalah 82,82 jiwa per Km². Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Keadaan Wilayah, Penduduk, Rumah Tangga dan Kepadatan Penduduk Tahun 2002

Kecamatan	Luas Wilayah	Rumah Tangga	Penduduk			Kepadatan Per KM2
			Laki-laki	Perempuan	Jumlah	
1 Rengat	121,05	11.315	23.880	24.243	48.123	397,55
2 Rengat Barat	921,00	7.037	14.720	14.414	29.134	31,63
3 Seberida	960,09	5.382	12.154	12.322	24.476	25,49
4 Batang Gansal	950,00	1.742	3.666	3.826	7.492	7,89
5 Batang Cinaku	970,00	6.675	14.415	13.136	27.551	28,40
6 Pasir Penyau	606,10	11.180	25.412	24.786	50.198	82,82
7 Lirik	233,60	3.876	9.042	8.858	17.900	76,63
8 Kelayang	1.031,84	9.785	22.257	24.165	46.422	44,99
9 Peranap	1.700,98	6.508	14.171	14.028	28.199	16,58
Jumlah	7.494,66	63.500	139.717	139.778	279.495	37,29

Sumber: Pemda Indragiri Hulu Tahun 2002

Masyarakat Kabupaten Indragiri Hulu pada umumnya bermatapencaharian bersumber dari sektor pertanian yaitu tanaman pangan, hortikultura, dan perkebunan. Pada Tabel 4.2 disajikan mata pencaharian masyarakat.

Dari tabel tersebut terlihat 33,57 persen bergantung pada sektor pertanian (tanaman pangan dan hortikultura), 27,25 persen bersumber dari subsektor perkebunan, dan selebihnya bermata pencaharian industri pengolahan, perdagangan, jasa dan angkutan. Dari data tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa sebagian besar masyarakat Kabupaten Indragiri hulu sangat tergantung pada sektor pertanian.

Tabel 4.2 Mata Pencaharian Penduduk Kabupaten Indragiri Hulu

Kecamatan	Pertanian	Perkebunan	Industri Pengh	Perdagangan	Jasa	Anggkutan	Lainnya
1 Rengat	8.872	1.001	1.425	1.625	3.006	540	3.411
2 Rengat Barat	2.422	4.294	603	884	1.902	234	855
3 Seberida	8.801	7.363	1.227	1.746	2.530	288	2.044
4 Batang Cenaku*	-	-	-	-	-	-	-
5 Batang Gansal*	-	-	-	-	-	-	-
6 Pasir Penyau	6.787	7.716	1.356	1.498	2.198	509	3.857
7 Lirik	686	1.361	122	368	1.604	98	998
8 Kelayang	5.117	4.200	160	394	411	153	2.645
9 Peranap	3.800	3.677	890	795	856	283	1.074
Jumlah	36.485	29.612	5.783	7.310	12.507	2.105	14.884
Persentase	33,57	27,25	5,32	6,73	11,51	1,94	13,69

* Masih bergabung pada kecamatan induk (Seberida)

Sumber: BPS, Kabupaten Indragiri Hulu, Tahun 2002

4.1.3 Struktur Perekonomian Daerah

Perkembangan perekonomian Kabupaten Indragiri Hulu selama lima tahun terakhir menunjukkan peningkatan yang baik. Sejak krisis ekonomi pada pertengahan tahun 1997 perekonomian masyarakat sedikit goncang pada tahun 1998, namun setelah itu memperlihatkan perbaikan. Ini disebabkan karena sebagian besar masyarakat Kabupaten Indragiri Hulu perekonomiannya tidak banyak tergantung pada barang modern yang gejolah inflasi sangat ditentukan oleh nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing. Selama periode 1997-2001 perekonomian Kabupaten Indragiri Hulu memperlihatkan pertumbuhan yang baik yakni 24,66 persen per Tahun berdasarkan harga berlaku.

Begitu juga pendapatan per kapita masyarakat mengalami peningkatan dari waktu ke waktu dengan laju pertumbuhan sebesar 23,39 persen per tahun. Tingginya pertumbuhan perekonomian daerah ini

memberikan indikasi bahwa terjadi peningkatan kesejahteraan masyarakat selama proses pembangunan.

Tabel 4.3 PDRB Kabupaten Indragiri Hulu Tanpa Migas Atas Dasar Harga Berlaku Menurut Sektor 1997-2001 (Juta Rp)

SEKTOR	1997	1998	1999	2000	2001
1. Pertanian	101.614,70	245.175,47	319.432,07	382.328,95	463.167,10
2. Pertambangan & Penggalian	10.051,60	9.432,41	10.387,55	11.072,84	13.613,85
3. Industri Pengolahan	153.182,33	167.546,98	175.162,50	187.711,06	205.419,31
4. Listrik Dan Air Bersih	2.789,25	3.449,67	4.347,21	5.142,36	6.222,95
5. Bangunan	45.673,69	53.866,59	64.237,36	69.638,50	90.929,27
6. Perdagangan, Hotel Dan Restoran	55.369,06	62.966,61	94.400,10	120.323,40	148.219,22
7. Pengangkutan Dan Komunikasi	24.615,22	33.618,59	40.337,46	45.965,86	56.956,49
8. Keuangan, Persewaan	42.506,92	32.966,28	26.992,09	38.014,75	48.695,46
9. Jasa-Jasa	55.240,79	62.358,93	91.602,50	127.331,17	152.572,45
PDRB	491.043,56	671.381,53	826.898,84	987.528,89	1.185.796,10
PDRB PERKAPITA (ribu Rp)	2.031,28	2.744,25	3.298,97	4.000,49	4.708,02

Sumber: Indragiri Hulu Dalam Angka Tahun 2002

Dari sisi kontribusi terhadap PDRB dari sisi harga berlaku di Kabupaten Indragiri Hulu terlihat sektor pertanian merupakan penyumbang terbesar terhadap PDRB. Kecuali pada tahun 1997 industri pengolahan jauh lebih besar dari kontribusi sektor pertanian. Ini disebabkan sebelum krisis ekonomi sektor ini merupakan sumber pendapatan bagi daerah, namun setelah krisis ekonomi sektor pertanian justru dapat menyelamatkan perekonomian daerah.

Apabila dilihat PDRB dari sisi harga konstan yang disajikan pada Tabel 4.5, ternyata tingkat pertumbuhan ekonomi Kabupaten Indragiri Hulu sebesar 2,58 persen per tahun. Sedangkan tingkat pertumbuhan

pendapatan per kapita rata-rata per tahun sebesar 1,54 persen. Namun kondisi ini masih memperlihatkan terjadinya peningkatan aktivitas ekonomi masyarakat. Hal ini sangat identik dengan potensi daerah yang telah digali dan diupayakan pelaksanaan pembangunan untuk memperbaiki perekonomian daerah dari tahun ke tahun.

Tabel 4.4 Kontribusi Masing-masing Sektor Terhadap PDRB Kabupaten Indragiri Hulu Berdasarkan Harga Berlaku

Sektor	1997	1998	1999	2000	2001
1. Pertanian	20,69	36,52	38,63	38,72	39,06
2. Pertambangan & Penggalian	2,05	1,40	1,26	1,12	1,15
3. Industri Pengolahan	31,20	24,96	21,18	19,01	17,32
4. Listrik Dan Air Bersih	0,57	0,51	0,53	0,52	0,52
5. Bangunan	9,30	8,02	7,77	7,05	7,67
6. Perdagangan, Hotel Dan Restoran	11,28	9,38	11,42	12,18	12,50
7. Pengangkutan Dan Komunikasi	5,01	5,01	4,88	4,65	4,80
8. Keuangan, Persewaan	8,66	4,91	3,26	3,85	4,11
9. Jasa-Jasa	11,25	9,29	11,08	12,89	12,87
PDRB	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Sumber: Hasil perhitungan dari Tabel 3.3

Ditinjau dari sisi kontribusi masing-masing sektor berdasarkan harga konstan, ternyata sektor industri pengolahan memberikan kontribusi yang tinggi terhadap PDRB Kabupaten Indragiri Hulu. Untuk itu ke depan perlu hal ini menjadi perhatian guna peningkatan perekonomian daerah Kabupten Indragiri Hulu. Pengembangan UKM merupakan alternatif terbaik untuk memacu percepatan perekonomian daerah. Tentu saja dalam pengembangan UKM tersebut juga harus memperhatikan sektor pendukung terutama pengembangan UKM yang berbasis pedesaan (sektor pertanian dan perkebunan).

Tabel 4.5 PDRB Kabupaten Indragiri Hulu Tanpa Migas Atas Dasar Harga Konstan Menurut Sektor 1997-2001 (Juta Rp)

SEKTOR	1997	1998	1999	2000	2001
1. Pertanian	81.230,91	88.180,49	94.612,52	102.213,12	108.171,09
2. Pertambangan & Penggalian	7.126,99	6.945,63	7.157,30	7.430,83	7.945,79
3. Industri Pengolahan	124.838,04	124.248,79	127.093,03	131.902,33	137.083,96
4. Listrik Dan Air Bersih	1.934,79	1.934,79	1.999,31	2.121,51	2.239,03
5. Bangunan	35.437,06	25.784,11	27.282,91	27.882,09	31.378,74
6. Perdagangan, Hotel Dan Restoran	47.710,94	47.038,53	48.112,48	49.820,90	53.201,92
7. Pengangkutan Dan Komunikasi	23.097,09	24.055,39	25.511,73	26.622,00	28.705,41
8. Keuangan, Persewaan	33.876,17	21.241,39	17.878,23	21.871,06	24.259,80
9. Jasa-Jasa	33.279,29	33.585,30	34.885,52	35.439,20	37.267,82
PDRB	388.531,28	373.014,42	384.533,03	405.303,04	430.253,56
PDRB PERKAPITA (ribu Rp)	1.607,22	1.524,69	1.534,12	1.641,89	1.708,26

Tabel 4.6 Kontribusi masing-masing sektor terhadap PDRB Kabupaten Indragiri Hulu Berdasarkan Harga Konstan

Sektor	1997	1998	1999	2000	2001
1. Pertanian	20,91	23,64	24,60	25,22	25,14
2. Pertambangan & Penggalian	1,83	1,86	1,86	1,83	1,85
3. Industri Pengolahan	32,13	33,31	33,05	32,54	31,86
4. Listrik Dan Air Bersih	0,50	0,52	0,52	0,52	0,52
5. Bangunan	9,12	6,91	7,10	6,88	7,29
6. Perdagangan, Hotel Dan Restoran	12,28	12,61	12,51	12,29	12,37
7. Pengangkutan Dan Komunikasi	5,94	6,45	6,63	6,57	6,67
8. Keuangan, Persewaan	8,72	5,69	4,65	5,40	5,64
9. Jasa-Jasa	8,57	9,00	9,07	8,74	8,66
PDRB	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

4.2 Penyebaran Koperasi

Koperasi merupakan wadah untuk mengembangkan demokrasi yang menghimpun potensi pembangunan dan melaksanakan kegiatan ekonomi untuk meningkatkan kesejahteraan anggota-anggotanya. Koperasi berfungsi sebagai alat perjuangan ekonomi yang mampu mengelola perekonomian

rakyat untuk memperkokoh kehidupan ekonomi nasional berdasarkan azas kekeluargaan.

Pengembangan usaha kecil yang telah terbukti mempunyai nilai tambah yang cukup tinggi, diharapkan berkaitan sangat erat dengan kegiatan koperasi, agar nilai tambah tersebut dapat dinikmati oleh anggota dan masyarakat lainnya, sebagai anggota koperasi.

Koperasi sangat berperan dalam perekonomian di pedesaan. Dalam strategi pengembangannya, koperasi masih harus memantapkan bidang usaha sendiri. Keberhasilannya dapat dirasakan secara nyata oleh para anggotanya. Para anggota dapat mengukur seberapa jauh pengembangan itu telah berhasil meningkatkan kesejahteraan rakyat. Perhatian pemerintah yang besar dalam membantu pemasaran hasil usaha ditunjukkan oleh dukungannya mengaitkan kegiatan koperasi dalam setiap usaha yang mengarah pada pengembangan koperasi. Walaupun hambatan banyak ditemui, namun dalam proses pelaksanaannya harus dilalui dan ditanggulangi untuk mewujudkan kesejahteraan yang dapat dirasakan oleh semua pihak.

Khusus untuk daerah Kabupaten Indragiri Hulu Perkembangan koperasi cukup menggembirakan, hal itu terlihat dari penyebaran koperasi pada setiap daerah kecamatan. Untuk lebih jelasnya penyebaran koperasi di Kabupaten Indragiri Hulu disajikan pada lampiran, sedangkan rekapitulasinya dapat dilihat pada Tabel 4.7.

Dari data yang ada pada tabel tersebut, koperasi yang jenis usahanya di bidang pertanian lebih menonjol. Berkembang koperasi dengan jenis usaha

ini disebabkan karena di Kabupaten Indragiri Hulu berkembang sektor pertanian (pertanian, perkebunan, kehutanan). Pada umumnya anggota koperasi ini adalah petani di pedesaan yang banyak terlibat di subsektor perkebunan. Terutama sekali untuk daerah transmigrasi, dimana mereka secara langsung terlibat dalam kegiatan usahatani kelapa sawit dan jenis perkebunan lainnya. Kegiatan koperasi ini adalah sebagai penyedia sarana produksi (saprodi) dan alat mesin pertanian (alsintan) di pedesaan. Di samping itu koperasi ini juga menyediakan pelayanan kepada anggota dalam bentuk simpan pinjam, warung serba ada (waserda), wartel, jasa angkutan.

Tabel 4.7 Data Perkembangan Koperasi di Kabupaten Indragiri Hulu Menurut Jenis Usahanya pada Tahun 2003

No	Kecamatan	Jumlah Anggota	Jenis Usaha			Jumlah
			Simpan Pinjam	Pertanian, Perkebunan, Kehutanan	Perdagangan, Serba Usaha, Waserda	
1	Rengat	4646	49	13	6	68
2	Rengat Barat	6469	29	14	6	49
3	Seberida	4759	6	8	6	20
4	Batang Cenaku	6050	1	19	0	20
5	Batang Gangsal	1396	0	10	2	12
6	Lirik	2034	4	4	4	12
7	Pasir Penyu	11391	13	29	3	45
8	Kelayang	3192	3	20	0	23
9	Peranap	3735	11	18	1	30
Jumlah		43672	116	135	28	279
Persentase			41,58	48,39	10,04	100,00

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan dan Koperasi Pembinaan Usaha Kecil Menengah, 2003

Jenis usaha simpan pinjam lebih banyak berkembang di dua kecamatan yaitu kecamatan Rengat dan Rengat Barat. Berkembangnya jenis usaha ini disebabkan karena kedua daerah ini merupakan daerah pusat pemerintahan Kabupaten Indragiri Hulu. Pada umumnya anggota koperasi ini adalah pegawai negeri dalam bentuk koperasi pegawai Republik Indonesia dan karyaeen (KPRI, Kopkar, pensiunan), pedagang dalam bentuk koperasi jasa (serba usaha, angkutan), dan satu koperasi peternakan.

Dari kondisi perkembangan koperasi di Kabupaten Indragiri Hulu, maka sangat potensi jika dibina dan dikembangkan untuk memacu pertumbuhan ekonomi daerah dan ekonomi pedesaan. Karena kemajuan koperasi di pedesaan sangat ditentukan oleh partisipasi anggotanya, sebaliknya anggota dapat berpartisipasi jika koperasi dapat memberikan nilai manfaat bagi anggotanya yang terlibat.

4.3 Keuntungan Otonomi Daerah Bagi Pengembangan Koperasi

Dengan berlakunya otonomi daerah, dunia usaha khususnya koperasi di daerah akan menghadapi suatu perubahan besar yang sangat berpengaruh terhadap iklim berusaha atau persaingan di daerah. Oleh sebab itu, setiap pelaku bisnis di daerah dituntut dapat beradaptasi menghadapi perubahan tersebut. Di suatu sisi perubahan itu akan memberikan kebebasan sepenuhnya bagi daerah dalam menentukan sendiri kegiatan-kegiatan yang produktif dan dapat menghasilkan nilai tambah yang tinggi

sehingga dapat memberikan sumbangan terhadap masukan pendapatan asli daerah (PAD), salah satunya adalah industri-industri dengan bahan baku berasal dari sumberdaya alam daerah tersebut. Diharapkan industri-industri di daerah dapat berkembang dengan memanfaatkan sumberdaya yang tersedia sehingga mempunyai daya saing tinggi dibandingkan dengan daerah-daerah lain. Bagi pengusaha setempat, pembangunan dan pengembangan industri-industri tersebut merupakan peluang bisnis besar, baik dalam arti membangun perusahaan di industri tersebut atau perusahaan di sektor-sektor lain yang terkait dengan industri tersebut. Kondisi ini sangat memberikan peluang pengembangan koperasi sebagai mitra kerja bagi usaha kecil dan menengah di daerah.

Dari sisi lain, jika tidak ada kesiapan yang matang dari pelaku-pelaku bisnis daerah, maka pemberlakuan otonomi daerah akan menimbulkan ancaman besar bagi mereka untuk dapat bertahan menghadapi persaingan dari luar daerah atau bahkan dari luar negeri. Dengan arti, tantangan yang pasti dihadapi setiap pelaku bisnis di daerah pada masa mendatang adalah bagaimana pelaku bisnis di daerah dapat memanfaatkan kesempatan tersebut sebaik-baiknya.

Keuntungan dengan diberlakukannya otonomi daerah bagi pelaku-pelaku bisnis di daerah, antara lain: *Pertama*, bekerja dengan biaya lebih murah dan mudah karena tidak lagi berurusan dengan birokrasi di pusat. Ini merupakan salah satu dampak positif otonomi daerah untuk peningkatan efisiensi usaha di daerah. Begitu juga dapat menekan biaya pengurusan izin; *Kedua*, tataniaga nasional pasti tidak ada lagi, dengan syarat pemerintah

daerah tidak membuat aturan-aturan tataniaga lokal yang menimbulkan sekat-sekat baru. Ini berarti distorsi dalam distribusi yang selama ini dialami pengusaha-pengusaha daerah akan hilang, yang selanjutnya akan meningkatkan *price competitiveness* dari produk-produk mereka. Ini juga menjadi tantangan bagi setiap pengusaha daerah; bagaimana mereka dapat meningkatkan daya saing mereka dengan hilangnya distorsi tersebut; *Ketiga*, mengurangi persaingan dengan perusahaan dengan lobi pusat. Ini artinya pengusaha-pengusaha daerah dapat bersaing di pasar secara langsung, bebas (tanpa campur tangan pemerintah pusat), dan fair dengan pengusaha-pengusaha dari luar. Dalam hal ini tantangan bagi pengusaha daerah adalah, bagaimana mereka dapat meningkatkan kinerja usaha mereka, paling tidak setara dengan kinerja pengusaha dari luar daerah, agar *competition capability* antara pengusaha daerah dan pengusaha dari luar daerah sama; *Keempat*, mencegah adanya proyek yang datang sekaligus dengan kontraktor. Tantangan bagi setiap pengusaha daerah adalah kemampuan mereka untuk menjadi kontraktor bagi proyek-proyek besar, baik dari pemerintah pusat atau pengusaha dari pusat (Jakarta); dan *kelima*, kebijakan ekonomi yang sesuai dengan kelebihan daerah masing-masing dapat diambil oleh pemerintah daerah dan pengusaha-pengusaha setempat untuk pertumbuhan yang lebih baik. Tantangan bagi setiap pengusaha daerah adalah bagaimana mereka dapat memanfaatkan lingkungan berusaha yang kondusif yang diciptakan oleh kebijakan ekonomi yang dikeluarkan pemerintah daerah.

Untuk melakukan kegiatan bisnis dan mengembangkan skala usaha di daerah bagi pelaku bisnis daerah sangat ditentukan juga oleh dua hal, yaitu: kemampuan berproduksi dan kemampuan meningkatkan daya saing produknya secara relatif terhadap produk-produk serupa dari pesaingnya. Prasarat ini berlaku tidak hanya bagi pengusaha yang melayani pasar nasional atau yang melakukan ekspor, tetapi juga bagi mereka yang melayani pasar lokal. Jadi, tantangan yang pasti akan dihadapi setiap pelaku bisnis di daerah baik dalam perdagangan antar daerah maupun dalam era perdagangan bebas. Strategi yang harus ditempuh adalah bagaimana pelaku bisnis daerah dapat bersaing atau unggul terhadap pesaing-pesaing mereka. Untuk itu pengusaha terutama pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) harus siap untuk menghadang masa depan usahanya dengan berbagai strategi, antara lain: 1) meningkatkan kualitas dan mutu produk daerah menjadi lebih unggul dari pada produk serupa dari luar daerah; 2) menembus pasar baru atau meningkatkan pangsa pasar atau paling tidak mempertahankannya (strategi jangka pendek); 3) menciptakan kegiatan baru yang produktif dengan daya saing tinggi; dan 4) mengembangkan usaha tanpa merugikan efisiensi usaha.

4.4 Kemitraan dalam Koperasi

Dalam suasana persaingan yang semakin kompetitif, keberadaan usaha koperasi dituntut untuk dapat bersaing dengan pelaku usaha lainnya, karena lembaga ini dianggap cukup representatif dalam memberdayakan ekonomi masyarakat. Langkah kerjasama dalam bentuk kemitraan usaha merupakan suatu strategi untuk dapat mengembangkan usaha koperasi dan

secara moril kerjasama ini sangat diperlukan adanya dukungan yang maksimal dari pihak pengusaha besar melalui paket pembinaan. Harus diakui usaha koperasi ini tidak terlepas dari tantangan dan hambatan, baik dari segi permodalan, sumberdaya manusia, manajemen, minimnya penguasaan teknologi informasi, iklim berusaha, dan distribusi jasa/produk yang dihasilkan.

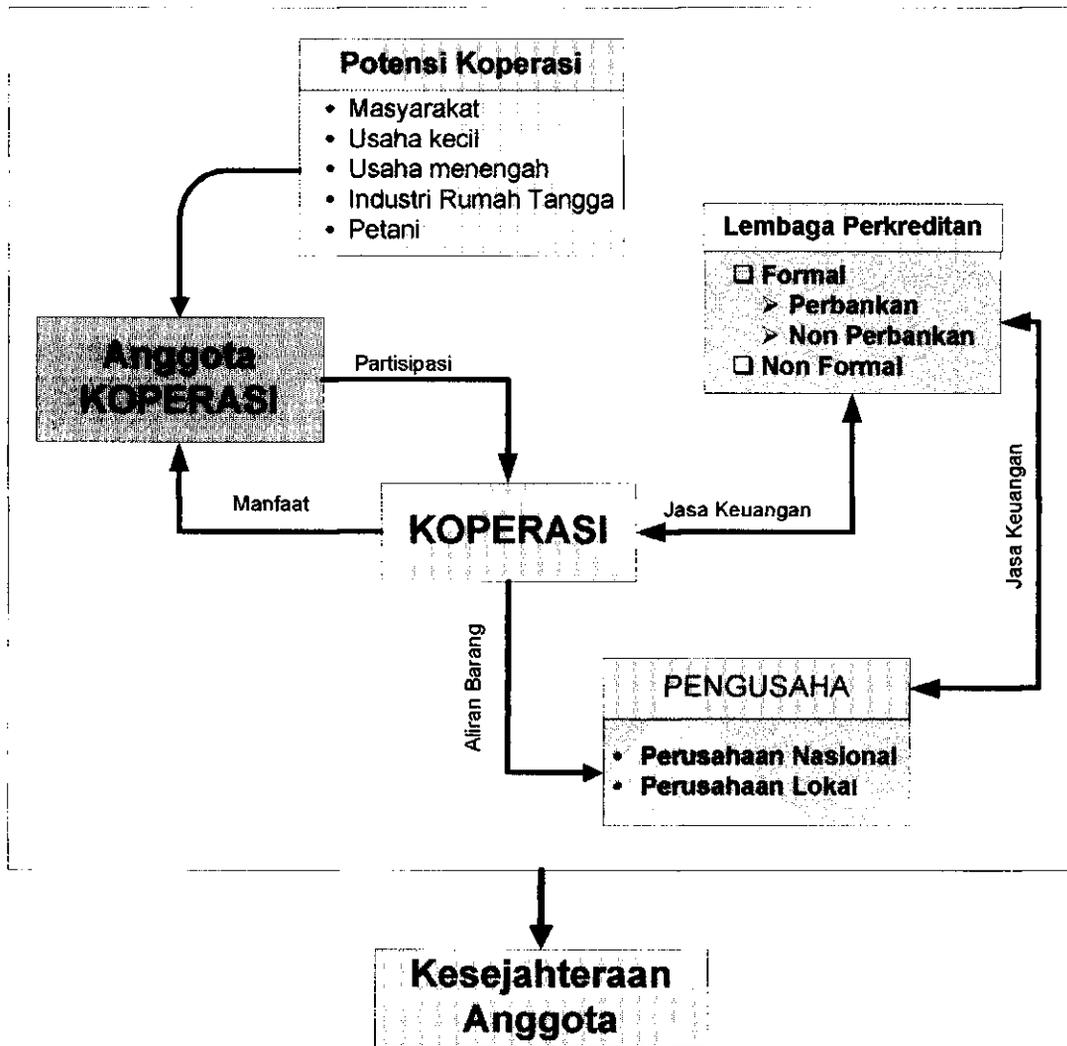
Alternatif pemberdayaan koperasi di daerah adalah melalui konsep mekanisme kerjasama atau keterkaitan dengan perusahaan besar dalam bentuk kemitraan usaha. Konsep ini telah mulai ditawarkan sejak tahun 1980 dan dicanangkan melalui gerakan kemitraan usaha nasional (GKUN) pada tahun 1996. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk mempersempit kesenjangan yang terjadi antara usaha kecil menengah yang sebagian besar memayungi masyarakat miskin dengan BUMN dan BUMS.

Konsep kemitraan merupakan bagian tanggungjawab sosial perusahaan terhadap lingkungannya sesuai dengan konsep manajemen berdasarkan sasaran atau partisipatif. Perusahaan besar harus bertanggungjawab mengembangkan usaha kecil dan masyarakat pelanggannya, karena pada akhirnya konsep kemitraan yang dapat menjamin eksistensi perusahaan besar terutama untuk jangka panjang.

Setiap pihak yang bermitra dengan koperasi, baik sebagai pionir maupun sebagai mitra, tidak hanya dilakukan sebagai belas kasihan oleh yang kuat terhadap yang lemah, tetapi kemitraan seyogyanya terjalin kinerja karena kehendak bisnis yang dibarengi dengan rasa tanggung jawab sosial yang kuat.

Dalam pembangunan koperasi untuk percepatan ekonomi daerah, sangat perlu adanya kemitraan. Kemitraan yang dimaksud adalah dalam bentuk partisipasi dari semua unsur yang terkait untuk pengembangan koperasi. Pembangunan koperasi didasari oleh adanya potensi di daerah yang dapat mendukung berjalannya koperasi, antara lain: masyarakat, pengusaha (kecil dan menengah), industri rumah tangga, dan untuk daerah pedesaan adanya masyarakat petani. Dengan dasar kebutuhan bersama, potensi ini harus dikembangkan melalui koperasi dan menjadi anggota koperasi pada masing-masing jenis usaha atau kegiatannya. Koperasi dengan manajemen yang baik menjalin kerjasama dalam bentuk mitra kerja dengan lembaga keuangan dan perusahaan.

Dari ketiga komponen mitra (koperasi, perusahaan, dan lembaga keuangan) perlu dukungan dari pihak pemerintah sebagai pembuat kebijakan. Pemerintah sifatnya disini hanya sebagai pemberian jasa berupa pembinaan dan penyuluhan. Untuk lebih jelasnya bentuk mitra kerja koperasi disajikan pada Gambar 3.



Gambar 3. Rancangan Mitra Kerja Koperasi untuk Meningkatkan Kesejahteraan Anggota

4.5 Strategi Pengembangan Koperasi

Pengembangan koperasi tidak terlepas dari perkembangan usaha masyarakat terutama bagi masyarakat ekonomi lemah. Sebagian besar koperasi yang ada baik di kota maupun di daerah pedesaan jenis usahanya lebih dominan berupa simpan pinjam dan usaha pertanian (perkebunan). Khusus untuk jenis industri di pedesaan, pada umumnya jenis usaha yang

dilakukan bersifat sederhana dalam bentuk industri rumah tangga. Pembangunan ekonomi pedesaan di masa datang tidak terlepas dari pengembangan usaha yang berbasis ekonomi pedesaan, dalam hal ini akan dikembangkan usaha kecil dan menengah (UKM). Karakteristik yang melekat pada UKM (termasuk mikro) bisa merupakan kelebihan atau kekuatan yang potensial, di sisi lain pada kekuatan tersebut implisit terkandung kekurangan atau kelemahan yang justru menjadi penghambat perkembangannya. Kombinasi dari kekuatan dan kelemahan serta interaksi keduanya dengan situasi eksternal akan menentukan prospek perkembangan UKM.

Dengan adanya krisis ekonomi yang melanda saat ini telah menyebabkan pemerintah dan para pengambil kebijaksanaan kembali berpikir ulang tentang arah perekonomian yang selama ini ditempuh. Kini timbul kemauan politik yang kuat untuk membenahi inefisiensi dan misalokasi sumberdaya (*misallocation of resources*) yang terjadi di sektor ril yang selama ini dibiarkan saja terjadi karena kuatnya *vested interest* para pemburu *rente* yang menguasai birokrasi pemerintahan. Akibat dari misalokasi sumberdaya adalah terabaikannya pembangunan koperasi dan industri kecil menengah (UKM) yang berbasis sumberdaya alam serta sumberdaya pertanian (*resource based industries*). Banyak industri yang dibangun yang membutuhkan bahan baku dan komponen yang harus diimpor atau industri-industri yang tidak banyak terkait dengan perekonomian lokal sehingga industri ini sangat rentan terhadap gejolak mata nilai uang.

Industri-industri jenis ini pada umumnya adalah industri yang berpihak kepada golongan ekonomi kuat (Almasdi Syahza, 2003).

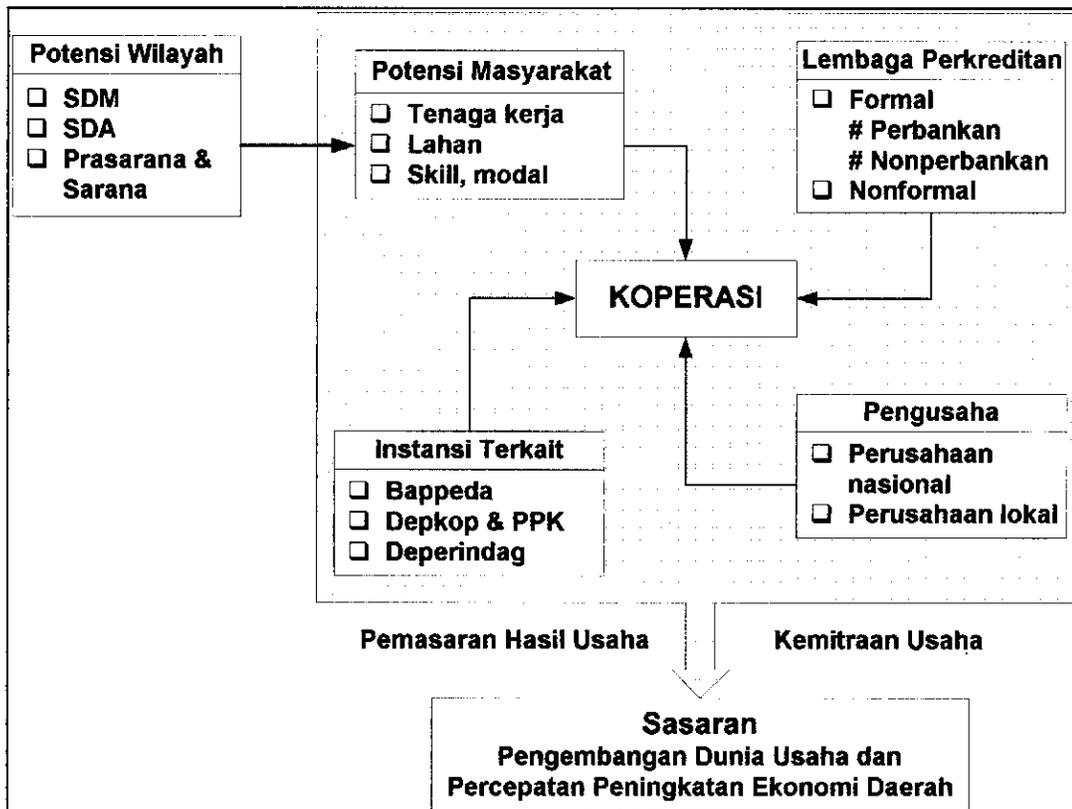
Untuk mewujudkan tujuan pengembangan ekonomi kerakyatan, terutama di sektor industri kecil maka perlu dipersiapkan kebijakan strategis untuk memperbesar atau mempercepat pertumbuhan sektor industri kecil, khususnya peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat melalui koperasi. Salah satu cara untuk mencapai tujuan tersebut adalah pengembangan koperasi yang terencana dengan baik dan terkait dengan pembangunan sektor ekonomi lainnya terutama di pedesaan.

Hasil pengamatan di lapangan ditemukan beberapa faktor pendukung pembangunan ekonomi daerah melalui pengembangan koperasi, antara lain: 1) potensi masyarakat; 2) pengusaha; 3) lembaga perkreditan; 4) instansi terkait; dan 5) koperasi sebagai badan usaha. Rangkaian kerja dari faktor pendukung UKM tersebut disajikan pada Gambar 4.

Pengusaha

Pengusaha yang dimaksud disini adalah pengusaha sebagai pemilik modal dan sebagai pedagang (perantara, penyalur, pengecer). Sebagai pemilik modal menjalin kerjasama dengan koperasi dalam penyediaan sarana produksi, alat dan mesin, dan termasuk penyedia teknologi yang mendukung kegiatan UKM di daerah. Fungsinya sebagai pedagang adalah penyalur produk UKM yang telah melalui proses pengolahan oleh koperasi sesuai standar yang ditentukan oleh pedagang. Target pasar disesuaikan dengan kriteria produk yang ada, bisa saja ekspor, dalam negeri/lokal, atau pasar tradisional. Dari sisi lain pengusaha juga memberikan informasi pasar

melalui koperasi, apakah menyangkut daya beli pasar, peluang pasar, dan lain sebagainya. Termasuk juga menyediakan tenaga ahli yang ditempatkan di koperasi. Tenaga ahli ini disesuaikan dengan kebutuhan di lapangan, apakah tenaga ahli bidang produksi, pemasaran, atau pengendali mutu.



Sumber: Almasdi Syahza, 2004.

Gambar 4. Rancangan Strategi Pengembangan UKM Melalui Koperasi di Daerah

Lembaga Perkreditan

Lembaga perkreditan pada kegiatan UKM cukup pegang peranan. Lembaga ini sebagai penyedia kredit kepada koperasi dan pengusaha. Pada model pemberdayaan ekonomi melalui pengembangan UKM ini, lembaga perkreditan hanya berhubungan langsung dengan koperasi dan pengusaha.

Kredit disalurkan melalui koperasi di daerah/pedesaan yang sudah mempunyai bentuk usaha apakah dalam bentuk agribisnis dan agroindustri atau usaha lainnya. Koperasi mengajukan kredit untuk modal kerja bagi anggota (UKM) dan modal kerja bagi koperasi itu sendiri (sebagai pelaku mitra kerja UKM). Sementara kredit kepada pengusaha bisa saja dalam bentuk pengembangan usaha (toko, ekspor, penyediaan teknologi, dan lain sebagainya).

Instansi terkait

Keterlibatan pihak pemerintah dalam model pemberdayaan ekonomi masyarakat pedesaan melalui pengembangan UKM diharapkan hanya sebatas pembuat kebijakan dan pembinaan. Kebijakan menyangkut dengan ketentuan dan peraturan yang saling menguntungkan pelaku bisnis. Sedangkan pembinaan diberikan kepada koperasi dan pengusaha kecil. Instansi terkait dapat saja melakukan pembinaan kepada kedua kelompok ini dengan memakai tenaga profesional dari luar, baik dari perguruan tinggi maupun dari lembaga profesi lainnya.

Koperasi sebagai badan usaha

Koperasi memegang peranan sangat penting pada kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat terutama di pedesaan. Koperasi harus berfungsi sebagai badan usaha di pedesaan dan pelaksana penuh pemasaran produk UKM. Koperasi sebagai perantara penyalur sarana produksi dan alat/mesin kepada anggota (industri kecil). Dari sisi lain

koperasi juga sebagai pedagang perantara dari produk yang dihasilkan oleh industri kecil sebagai anggotanya.

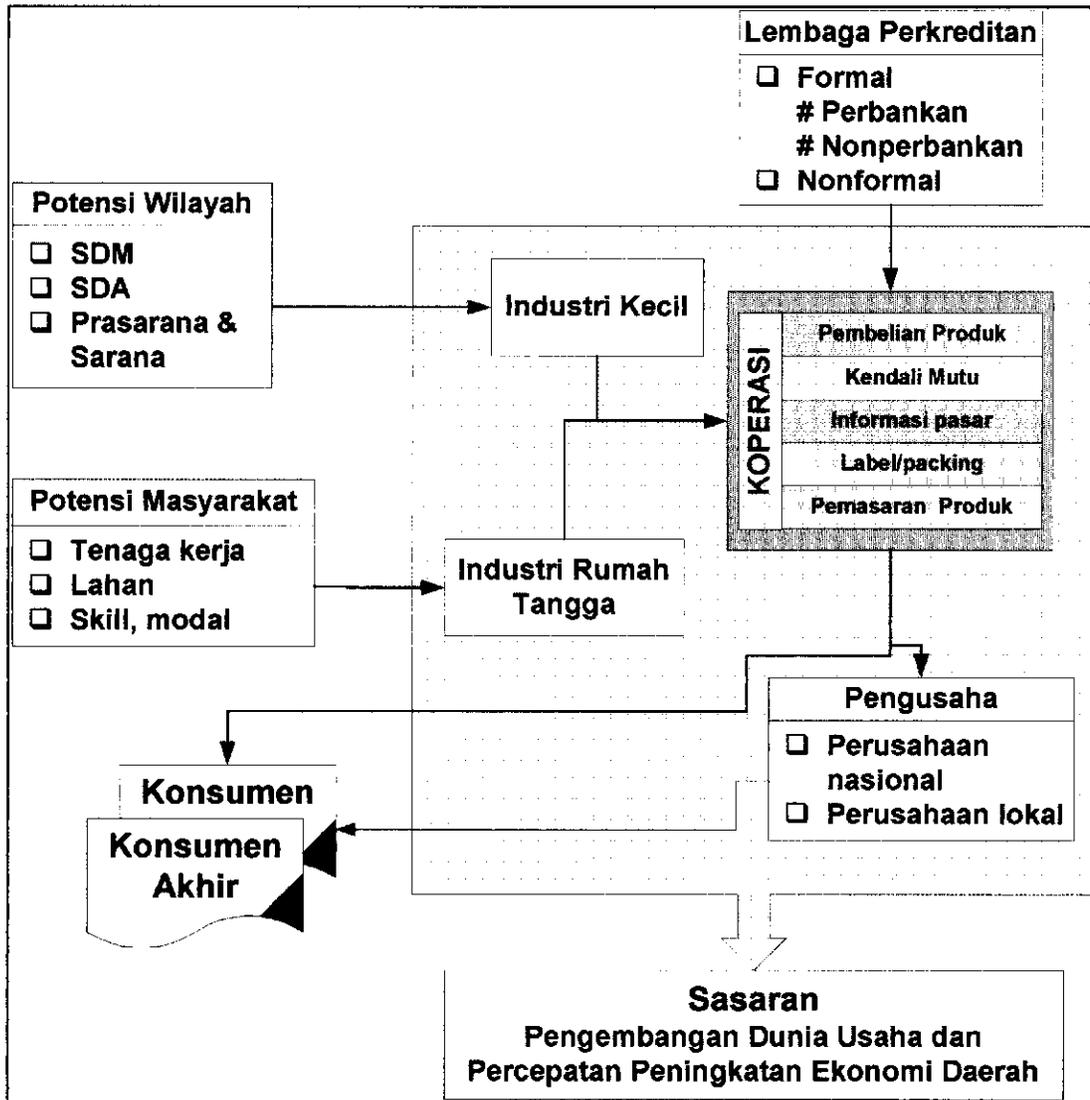
4.6 Paradigma Baru Pemasaran Produk UKM melalui Koperasi

Untuk mengatasi masalah pemasaran produk UKM yang dialami oleh pengusaha, maka perlu dipikirkan paradigma baru dalam mengatasi masalah tersebut. Salah satu alternatif pemecahannya adalah memberdayakan lembaga ekonomi pedesaan yaitu koperasi.

Untuk mengembangkan UKM perlu dibentuk koperasi. Tanpa koperasi tidak mungkin usaha kecil dapat berkembang. Koperasi inilah yang akan berhubungan dengan pengusaha besar (*Almasdi Syahza, 2003*). Melalui koperasi masalah yang dihadapi oleh pengusaha di daerah dapat teratasi. Paradigma baru pemasaran produk UKM dapat dilihat pada gambar peraga yang disajikan (Gambar 5).

Koperasi merupakan badan usaha di pedesaan dan pelaksana penuh sistem pemasaran produk yang dihasilkan oleh UKM. Dari sisi lain koperasi juga merupakan pedagang perantara dari produk yang dihasilkan oleh anggotanya (industri kecil dan industri rumah tangga). Koperasi berfungsi sebagai lembaga pemasaran dari produk UKM. Dalam koperasi dilakukan pengendalian mutu (sortiran, pengolahan, pengepakan, pemberian label, dan penyimpanan) sesuai dengan permintaan dan kebutuhan pasar. Koperasi juga berperan sebagai media informasi pasar, apakah menyangkut dengan peluang pasar, perkembangan harga, dan daya beli pasar. Melalui informasi pasar koperasi harus dapat menciptakan peluang pasar produk-produk UKM,

sehingga pengusaha kecil tidak ragu untuk melakukan kegiatan usahanya karena ada jaminan dari koperasi bahwa produk mereka akan ditampung. Kegiatan ini akan merangsang partisipasi anggota terhadap koperasi, yang pada hakikatnya terjadi kesinambungan usaha koperasi.



Sumber: Almasdi Syahza, 2004a.

Gambar 5. Rancangan Model Pemasaran Produk UKM melalui Koperasi di Daerah

Investasi yang dilakukan oleh koperasi berupa transportasi, mesin pengolah produk (apakah itu agroindustri) di pedesaan, mesin dan alat

pengolah harus berupa penanaman modal atas nama anggota. Artinya setiap anggota mempunyai saham kepemilikan aset koperasi. Dengan demikian konsep ekonomi kerakyatan di pedesaan dapat berkembang (Almasdi Syahza, 2002).

Koperasi juga berperan sebagai penyedia kredit yang diperoleh dari lembaga perkreditan dan pengusaha. Pemberian kredit ini didasarkan kepada bentuk usaha yang mengembangkan komoditi potensial dan punya peluang pasar. Tingkat pengembalian kredit oleh pengusaha dapat dilakukan melalui pemotongan penjualan hasil kepada koperasi.

Kegiatan unit usaha ini akan menimbulkan *multiplier effect* ekonomi dalam kehidupan masyarakat. Pada hakikatnya industri kecil dan industri rumah tangga sebagai unit usaha di pedesaan dapat menciptakan peluang usaha dalam kegiatan ekonomi sehingga menyebabkan naiknya pendapatan masyarakat yang pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan.

Selain yang diungkapkan di atas, koperasi juga berfungsi sebagai: *Pertama*, mencari alternatif pemecahan masalah pengusaha kecil seperti penyediaan kredit, pembentukan modal bersama melalui tabungan, penyediaan sarana produksi, pelaku agroindustri, memasarkan produk dan sebagainya; *Kedua*, memberikan kemudahan berupa pelatihan dan pembinaan kepada pengusaha dalam usaha-usaha yang dilakukannya; dan *ketiga*, pengusaha di pedesaan perlu diorganisir untuk memperkuat posisi tawar-menawarnya dalam menghadapi persaingan dan melakukan kemitraan dengan pihak lain.

Dalam era globalisasi pada saat ini dan masa-masa mendatang untuk menyongsong liberalisasi perdagangan peranan pemerintah makin kecil, bahkan kebijaksanaan pajak impor dan subsidi akan dihapuskan bila sampai waktunya. Dengan demikian peranserta pihak swasta, yaitu perusahaan-perusahaan besar sangat diperlukan untuk mengisi dan melengkapi berbagai program pemerintah. Pihak pengusaha yang berada pada posisi yang kuat dapat membantu pengusaha kecil pada posisi yang lemah dalam bentuk jaringan kemitraan.

Hubungan ini dapat memberikan keuntungan kepada pengusaha kecil, yaitu: *Pertama*, transfer teknologi dan penyediaan masukan sehingga pengusaha di pedesaan mampu bersaing dengan produk lain yang dihasilkan dengan menggunakan masukan dan teknologi yang lebih unggul; *Kedua*, dapat memperoleh informasi dan peluang pasar secara cepat; *Ketiga*, dapat membuka akses terhadap modal dan pasar; dan *keempat*, adanya jaminan dan kepastian pasar bagi produk industri kecil dan industri rumah tangga.

4.7 Model Pengembangan Koperasi pada Subsektor Perkebunan

Model yang disajikan ini dimaksudkan untuk mencoba menetralsisir dikotomi-dikotomi dari pembagian keuntungan yang tidak adil antara petani plasma dengan perusahaan inti, disamping untuk menjamin pengembangan perusahaan dan kelangsungan pabrik kelapa sawit (PKS) itu sendiri. Program pembangunan perkebunan kelapa sawit selama ini hanya terbatas untuk perkebunan rakyat (plasma) dan perkebunan perusahaan (inti).

Pemilikan petani hanya sebatas kebun yang telah ditentukan dalam program plasma, sementara pabrik pengolah tandan buah segar (TBS) hanya dimiliki oleh perusahaan inti. Untuk ke depan perlu dipikirkan model bentuk kemitraan kegiatan pembangunan perkebunan kelapa sawit atau disebut agroestat kelapa sawit, dimana petani memiliki kebun kelapa sawit dan pemilikan saham pada pabrik kelapa sawit (PKS). Petani membeli paket melalui koperasi yang terdiri dari kebun kelapa sawit dan saham PKS. Khusus untuk daerah Riau bentuk kegiatan ini sangat sesuai dengan Keputusan Gubernur Riau Nomor 07 Tahun 2001, dimana pada pasal 12 ayat 6 dinyatakan hak petani peserta yaitu; memperoleh kesempatan untuk membeli saham di PKS perusahaan inti.

Jaminan ketersediaan bahan baku secara kualitas, kuantitas maupun kontinuitas merupakan suatu keharusan untuk mencapai suatu agroindustri termasuk industri minyak sawit. Keterkaitan antara sumber penghasil bahan baku dan agroindustri kelapa sawit harus diintegrasikan ke dalam suatu pemilikan. Konsep model agroestat ini menekankan kepada azas kepemilikan bersama oleh petani baik usahatannya maupun pabrik pengolahannya.

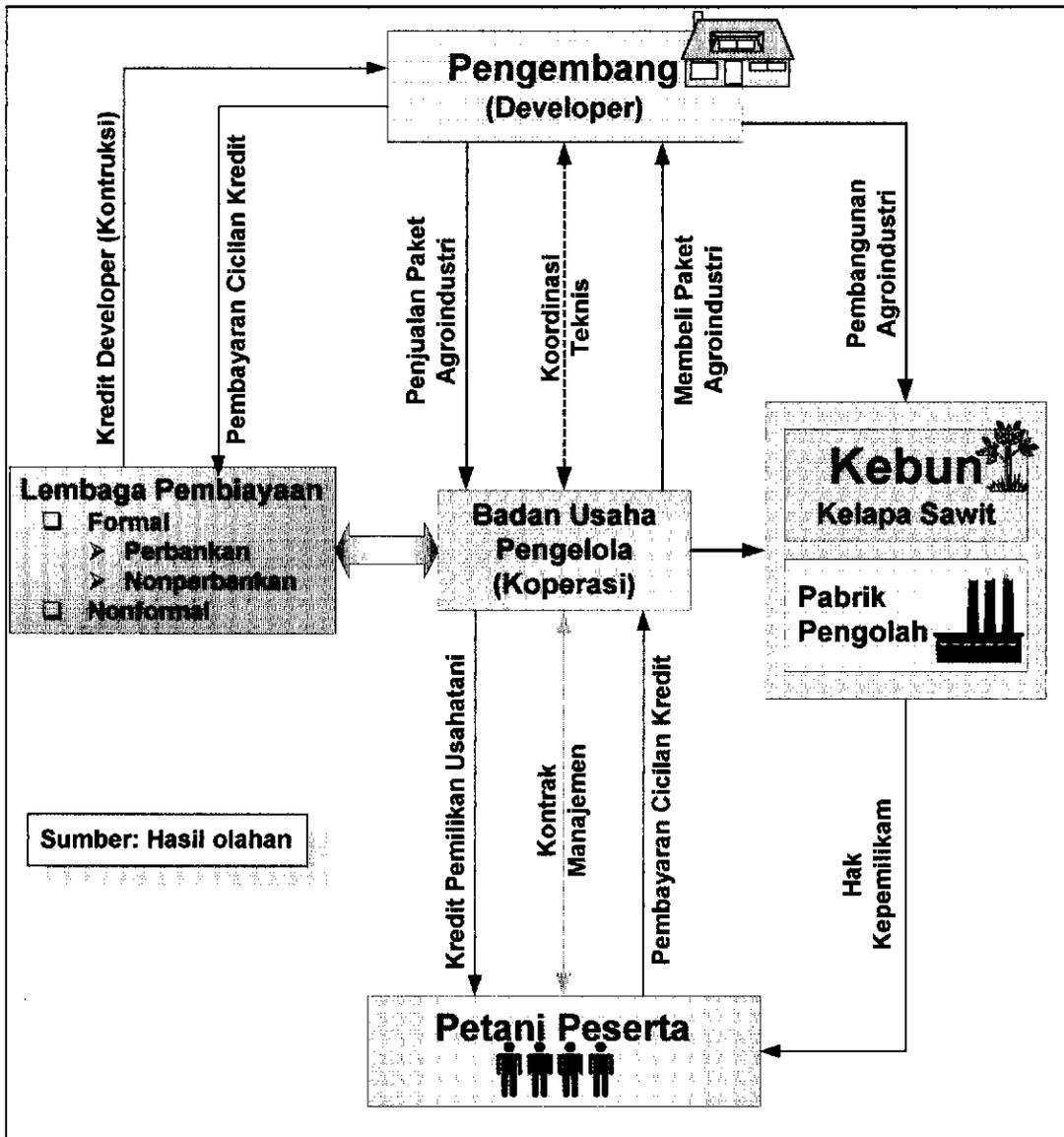
Aplikasi berorientasi kepada kesejahteraan petani melalui penekanan efisiensi pengolahan usahatani yang produktif serta peningkatan nilai tambah dalam konteks agribisnis, dimana kelembagaannya dirancang dalam jaringan kerja berdasarkan kemampuan dan profesionalisme yang dimiliki dari berbagai pelaku (aktor), yaitu: pengusaha pengembang (developer usahatani), pabrik industri, permukiman petani peserta, petani peserta aktif,

badan usaha pengelola (BUP) atau koperasi, atau manajemen pengelola (usahatani, pabrik industri), dan lembaga pembiayaan.

Dalam model ini terdapat dua kegiatan bisnis utama yaitu yang **pertama**, kegiatan bisnis membangun kebun dan pabrik industri serta jika diperlukan permukiman petani peserta yang akan dilakukan oleh perusahaan pengembang (developer); **kedua**, adalah bisnis mengelola kebun dan pabrik milik petani peserta serta memasarkan hasilnya yang dilakukan oleh badan usaha pengelola yaitu koperasi yang dibentuk oleh petani peserta itu sendiri.

Secara singkat konsep model agribisnis kelapa sawit yang akan melibatkan masyarakat pedesaan disajikan pada Gambar 6. Untuk lebih jelasnya model agroestat tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Perusahaan pengembang (developer) membangun kebun (usahatani) dan pabrik pengolahan hasil kebun (agribisnis) sampai kebun dalam bentuk siap menghasilkan dan pabrik industri dalam bentuk siap operasi. Sumber dana untuk membangun kebun pabrik dapat menggunakan dana sendiri atau pinjaman dari bank atau pihak lain yang memungkinkan.
2. Perusahaan (developer) kebun dan pabrik yang sudah dibangun dijual dalam bentuk unit kaveling atau saham pabrik kepada petani aktif yaitu petani yang benar-benar berminat untuk mengelola kebun dan pesertanya adalah masyarakat pedesaan. Sebagai pemilik kebun petani peserta akan menerima sertifikat pemilikan tanah dan sebagai bukti pemilikan pabrik petani peserta akan menerima surat berharga dalam bentuk lembaran saham.



Sumber: Almasdi Syahza, 2004b.

Gambar 6. Rancangan Model Pengembangan Koperasi untuk Sektor Perkebunan (Kelapa Sawit) di Daerah Pedesaan

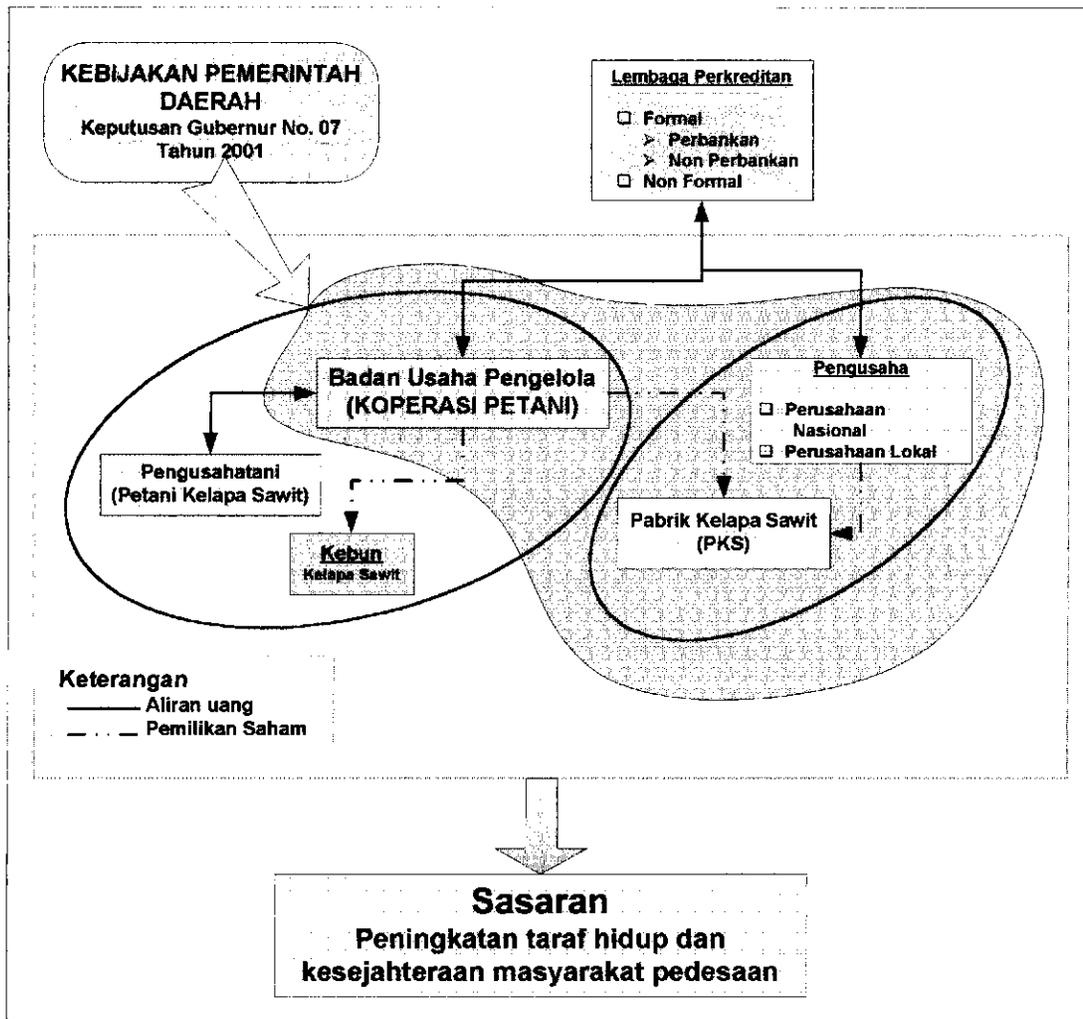
3. Para petani peserta membeli kebun dan saham pabrik dengan menggunakan fasilitas kredit lembaga pembiayaan yang ada. Skim kredit ini difasilitasi ketersediaannya oleh pengusaha pengembang atau dapat pula oleh koperasi. Para petani peserta sebagai pemilik unit kavling menyerahkan pengelolaan (manajemen fee) yang besarnya telah

ditentukan didalam kontrak manajemen yang telah disepakati.

Perusahaan jasa manajemen akan mengelola kebun dan pabrik dengan prinsip-prinsip manajemen perkebunan yang terbaik dan profesional.

4. Kepemilikan saham PKS bagi petani peserta dibatasi maksimum 40 % dari total modal kerja, selebihnya dimiliki oleh perusahaan inti dan saham pemerintah daerah. Ini bertujuan untuk menjaga profesional pengelolaan PKS. Model pemilikan saham dapat dilihat pada Gambar 7.
5. Dalam pengelolaan kebun, petani aktif dikelompokkan ke dalam kelompok petani hamparan (KPH) dan diperlukan sebagai tenaga kerja yang mendapatkan upah sesuai kesepakatan.
6. Pendapatan petani diharapkan cukup besar, karena dapat berasal dari berbagai sumber. Bagi petani aktif pendapatannya akan bersumber dari hasil panen kebun miliknya, upah kerja dan dividen saham pabrik. Keunggulan lain adalah kontinuitas bahan baku untuk PKS akan terjamin karena petani merasa memiliki PKS sehingga kemungkinan menjual TBS ke PKS lain akan terhindar.

Perusahaan pengembang (developer) akan mengembalikan modal yang dipakai (dana sendiri, dan pinjaman dari lembaga pembiayaan) dan akan mendapatkan keuntungan dari hasil kebun dan saham pabrik industri yang telah dibangun.



Sumber: Almasdi Syahza, 2004b.

Gambar 7. Rancangan Model Pemilikan Saham pada Koperasi Perkebunan di Pedesaan

Lingkup kewenangan kerja dan tanggung jawab mitra kerja koperasi petani (perkebunan kelapa sawit) dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. *Perusahaan Pengembang atau Developer*

- (1) Melakukan survey/penelitian lapangan yang meliputi aspek kesesuaian lahan, teknologi yang dipakai, transportasi, komoditi yang dikembangkan, produk yang dihasilkan, keuangan atau sumber dana dan pemasaran.

- (2) Membuat studi kelayakan pembangunan agroestat kelapa sawit meliputi pembangunan usahatani dan pabrik pengolah untuk petani peserta.
- (3) Mempresentasikan studi kelayakan kepada pihak-pihak terkait antara lain kepada perbankan atau sumber dana, instansi pemerintah, calon konsumen dan lain-lainnya.
- (4) Melakukan negosiasi sehingga mencapai kesepakatan tentang kebutuhan dana dengan pihak perbankan atau sumber dana yang meliputi kredit untuk pembangun agroestat (usahatani, pabrik) dan kredit untuk petani peserta berupa usahatani dan saham pabrik yang telah dibangun oleh developer dengan bunga (interest) yang layak usaha (finansial).
- (5) Membangun agroestat yang meliputi usahatani dan pabrik pengolahan (industri) sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan.
- (6) Merawat usahatani sampai usahatani tersebut menghasilkan.
- (7) Melakukan pemasaran (penjualan) unit usahatani, saham pabrik secara paket kepada masyarakat konsumen calon petani peserta.
- (8) Mengadakan koordinasi dengan Badan Usaha Pengelola (koperasi) dalam hal ini koperasi untuk memberlakukan persyaratan teknis dan administrasi dalam proses perawatan maupun penjualan paket unit usahatani, saham pabrik pengolah (industri).
- (9) Melakukan koordinasi dengan instansi terkait.

2. *Badan Usaha Pengelola (Koperasi)*

(1) Secara umum mengikat kontrak manajemen dengan petani peserta yang di dalamnya memuat antara lain peraturan dan persyaratan sebagai berikut: a) Badan Usaha Pengelola akan mengelola agroestat secara profesional untuk kemajuan agroestat dan keuntungan yang sebesar-besarnya bagi petani peserta; b) Penentuan besarnya biaya jasa pengelolaan (fee) untuk Badan Usaha Pengelola; c) Aturan-aturan pemutusan hubungan kontrak antara Badan Usaha Pengelola dengan petani peserta; d) Perpindahan kepemilikan unit usahatani dan saham pabrik pengolahan (industri) harus sepengetahuan dan persetujuan Badan Usaha Pengelola; e) Petani peserta tidak diperkenankan merubah jenis tanaman pokok, kecuali persetujuan Badan Usaha Pengelola; f) Petani peserta menjual hasil panen usahatannya kepada pabrik pengolahan (industri) melalui Badan Usaha Pengelola; g) Petani peserta akan membayar cicilan kredit sesuai jadwal melalui Badan Usaha Pengelola; dan h) Petani peserta mengikuti pola perawatan usahatani dan tata cara panen sesuai dengan arahan Badan Usaha Pengelola.

(2) Susunan organisasi Badan Usaha pengelola (Koperasi) secara teknis menyangkut dengan lingkup kerja Badan Usaha Pengelola adalah: a) Melaksanakan koordinasi dengan developer tentang pembangunan usahatani, perawatan usahatani, dan penjualan unit usaha; b) Mempersiapkan dan melaksanakan manajemen usahatani; c)

Menjadikan dan mendistribusikan sarana produksi; d) Mengatur tata cara panen, transportasi hasil panen ke pabrik; e) Mengatur, membimbing dan membina keterampilan teknis perawatan dan panen usahatani; f) Menampung, memproses dalam pabrik hasil usahatani, dan memasarkan produk akhir; g) Memberlakukan dan melaksanakan prinsip-prinsip manajemen pabrik yang berorientasi pada efisiensi, efektivitas, produktifitas, dan peningkatan nilai tambah (*value added*) berdasarkan *zero defect*, *zero loss* dan *zero waste*; dan h) Melaksanakan manajemen limbah dan lingkungan yang baik.

3. Lembaga Pembiayaan

- (1) Menyediakan dana konstruksi kepada developer untuk pembangunan usahatani dan pabrik kelapa sawit.
- (2) Menyediakan kredit usahatani dan saham pabrik kepada petani peserta.
- (3) Membuat dan melaksanakan administrasi individual tabungan petani peserta, baik untuk *cost of living*, tabungan peremajaan dan tabungan petani peserta lainnya.
- (4) Melakukan pengawasan pengembalian kredit baik kredit usahatani maupun pemilikan saham PKS.

4. Petani Peserta

- (1) Membeli paket agroestat yang terdiri dari unit usahatani dan saham pabrik pengolahan (industri).

- (2) Memanfaatkan dan mengembalikan kredit usahatani, saham pabrik pengolahan (industri) yang disediakan bank yang telah ditunjuk oleh pengembang (developer).
- (3) Mengikuti bimbingan teknis yang diselenggarakan oleh Badan Usaha Pengelola dan oleh instansi pemerintah terkait.
- (4) Mengikat kontrak manajemen dengan Badan Usaha Pengelola dan mentaati peraturan dan persyaratan yang telah disepakati bersama.
- (5) Menjual hasil usahatani kepada pabrik melalui Badan Usaha Pengelola (Koperasi) dengan harga yang telah ditetapkan bersama.
- (6) Merawat usahatani dan lingkungan permukiman dengan semangat kerja keras dan berdasarkan bimbingan teknis dari Badan Usaha Pengelola.
- (7) Menunjuk wakil untuk menjadi komisaris di Badan Usaha Pengelola.

4.7 Sasaran Pengembangan UKM melalui Koperasi

Pengembangan UKM di daerah memiliki beberapa sasaran, yaitu: 1) menarik pembangunan di daerah; 2) menciptakan nilai tambah; 3) menciptakan lapangan pekerjaan; 4) meningkatkan penerimaan daerah; 5) memperbaiki pembagian pendapatan; dan (6) meningkatkan pengetahuan pengusaha melalui perubahan teknologi.

1. Menarik pembangunan

Peranan UKM dalam menarik pembangunan di daerah dapat ditinjau dari keterkaitan antara sektor UKM dengan pemanfaatan sumberdaya daerah. Keterkaitan itu dapat ditinjau dari dua indikator yaitu

kaitan harga (keterpaduan pasar) dan kaitan komoditas. Kaitan harga menunjukkan hubungan harga bahan baku (hasil alam) dengan harga produk UKM. Apabila pasar di tingkat masyarakat terpadu baik dengan pasar barang olahan maka keduanya saling membutuhkan. Sementara itu kaitan komoditas adalah keserasian jumlah, mutu, dan waktu antara penyediaan bahan baku yang dihasilkan masyarakat dan yang dibutuhkan UKM.

Dengan adanya pengembangan UKM ini tentu diharapkan pembangunan di pedesaan dapat meningkat, masyarakat yang selama ini kurang meminati sumberdaya alam disekitarnya menjadi berminat, dan lahan yang selama ini kurang diurus menjadi lebih diperhatikan oleh petani itu sendiri karena adanya harapan pendapatan dapat meningkat.

Untuk pengembangan UKM di daerah Indragiri Hulu akan mempunyai prospek yang baik terutama untuk UKM yang berbasis agribisnis. Hal ini dapat dilihat dari penggunaan lahan yang sudah mulai dikelola secara intensifikasi dan diversifikasi termasuk peluang pasar untuk pengembangannya baik regional maupun internasional.

Di lain pihak dengan adanya peningkatan kegiatan di sektor pertanian merupakan salah satu pendorong dalam peningkatan kegiatan sektor perekonomian lainnya di daerah. Kegiatan transportasi, perdagangan, industri dan kegiatan lainnya muncul mengiringi aktivitas pada sektor pertanian. Adanya keterkaitan antara sektor pertanian dan sektor lainnya mengakibatkan pola pengembangan perekonomian daerah masih berorientasi pada sektor pertanian (Syahza, 1996).

2 Nilai tambah

Dengan adanya pengembangan UKM ini dapat meningkatkan nilai tambah dari setiap proses produksi tersebut, sehingga masyarakat juga ikut merasakan kenaikan pendapatan yang diterimanya. Hal ini berkaitan dengan harga jual produk dan upaya yang dilakukan pengusaha dalam pengolahan hasil baik pertanian menjadi produk agroindustri.

Bila diperhatikan selama ini sebagian besar produksi buah-buahan, seperti nenas dan rambutan, dipasarkan ke pasar tradisional (pasar lokal) dalam bentuk segar, yang tak jarang terjadi masalah kelebihan produksi sehingga harga di daerah pemasaran menjadi turun dan apalagi hasil pertanian merupakan produk yang tidak tahan lama. Oleh sebab itu, dengan adanya pengembangan UKM di bidang agroindustri akan dapat membantu petani meningkatkan pendapatannya. Apalagi untuk daerah pemasaran di Riau sangatlah baik, karena banyaknya perusahaan-perusahaan yang beroperasi di Riau dan sebagai daerah segitiga pertumbuhan ekonomi seperti IMS-GT dan IMT-GT. Dengan dikembangkannya kedua segitiga pertumbuhan tersebut maka pangsa pasar di daerah Riau, mempunyai prospek terhadap potensi permintaan produk agribisnis dan agroindustri menjadi lebih baik.

3 Lapangan pekerjaan

Apabila UKM dibidang agribisnis dan agroindustri ini dikembangkan di daerah Indragiri Hulu tentu saja perhatian petani akan tercurah untuk memproduksi hasil pertanian, dan petani tidak menjadikan tanaman, seperti buah-buahan, sebagai usaha sampingan malahan menjadi usaha

utama yang dapat merubah nasib petani dengan adanya perubahan atau peningkatan produktivitas melalui peningkatan produksi pertanian sehingga akan membawa dampak terhadap peningkatan pendapatan petani.

Petani yang selama ini kurang berminat bisa mengembangkan usahatani dari hasil yang diperolehnya, apalagi di daerah Riau lahan untuk usahatani masih berpeluang diperluaskan. Selama ini curahan tenaga kerja terpusat pada usahatani pangan, perkebunan, dan usaha pertanian berpindah akan terangsang pula untuk mengembangkan suatu usahatani dan agroindustri. Penduduk yang selama ini pergi ke kota untuk mencari pekerjaan akan tertarik untuk berusahatani. Dengan semakin berkembangnya pertanian melalui pendekatan sistem agribisnis dan agroindustri akan semakin terbuka pula lapangan pekerjaan bagi angkatan kerja yang ada di daerah Riau.

4 Meningkatkan Penerimaan Daerah

Pada tahun 1980-an peningkatan ekspor non-migas menjadi perhatian utama pemerintah. Hal ini disebabkan sektor minyak dan gas sulit untuk dijadikan andalan utama sumber penerimaan negara karena merosotnya harga minyak bumi dunia sejak tahun 1980. Komoditas primer yang selama ini menjadi sumber utama penerimaan devisa dari sektor non-migas juga mengalami penurunan harga di pasaran dunia pada waktu yang sama. Oleh karena itu untuk memperbaiki neraca pembayaran luar negeri pemerintah berpaling pada peningkatan ekspor industri pengolahan hasil pertanian.

Salah satu sasaran yang hendak dicapai adalah pengembangan pertanian melalui pendekatan sistem agribisnis di daerah pedesaan yang mempunyai potensi untuk pengembangan agroindustri, terutama di daerah sentra produksi komoditas pertanian sebagai bahan bakunya. Hal ini dapat tergambarkan dari peningkatan jumlah dan nilai ekspor produk pertanian dalam bentuk segar dan olahan. Apabila pengembangan agroindustri skala besar di perkotaan dapat mendorong terjadinya urbanisasi dan efisiensi usaha menjadi rendah.

5 Pembagian pendapatan

Pembagian pendapatan yang dimaksud disini adalah pembagian nilai tambah antara pekerja dan pemilik modal. Nilai tambah yang diterima pekerja adalah nilai upah yang dibayar perusahaan. Sedangkan nilai tambah yang diterima pemilik modal adalah sebagai keuntungan perusahaan. Begitu juga dengan petani sendiri dengan adanya industri pengolahan hasil pertanian maka petani akan memperoleh nilai tambah dari hasil penjualan produksi usahatani dan olahannya.

Melalui pengembangan UKM berbasis agribisnis dan agroindustri akan menciptakan distribusi pendapatan masyarakat sektor pertanian dan non pertanian. Tentu saja pengembangan agribisnis dan agroindustri tersebut harus bersifat pengembangan industri hulu dan industri hilir di daerah tersebut. Di lain pihak dengan berkembangnya agribisnis dan agroindustri akan menumbuhkan kegiatan dan perkembangan sektor ekonomi lainnya seperti transportasi dan perdagangan.

6 Pengetahuan

Untuk meningkatkan produksi pertanian secara berkelanjutan dan membangun masyarakat desa guna memenuhi kebutuhan bahan pangan dan komoditas pertanian lainnya secara berkesinambungan maka langkah strategis yang patut dilakukan adalah pengembangan agribisnis dan agroindustri. Di sisi lain, penambahan ilmu pengetahuan dan keterampilan kepada para petani sehingga petani berkecakapan atau berkemampuan untuk mengelola usahatani yang lebih berdaya guna dan berhasil guna dalam mempertinggi pendapatannya.