

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

1. 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.
2. 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.
3. 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.
4. 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.

5. Alternatif pemberdayaan koperasi di daerah adalah melalui konsep mekanisme kerjasama atau keterkaitan dengan perusahaan besar dalam bentuk kemitraan usaha. Hal itu dilakukan sebagai upaya untuk mempersempit kesenjangan yang terjadi antara usaha kecil menengah yang sebagian besar memayungi masyarakat miskin dengan BUMN dan BUMS.
6. 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.
7. Keberhasilan koperasi tidak hanya cukup dengan partisipasi kontributif, tetapi lebih penting adalah partisipasi insentif dari koperasi bagi anggotanya. Peningkatan partisipasi dapat menumbuhkan rasa ikut memiliki (*sense of belonging*) para anggota.
8. Untuk mendorong tingkat partisipasi anggota yang tinggi dalam suatu koperasi, perlu dilakukan: 1) mengadopsi suatu kegiatan fungsi tunggal koperasi; 2) keanggotaan yang homogen; dan 3) membatasi jumlah keanggotaan. Koperasi harus memberikan motivasi kepada anggotanya agar partisipasi itu efektif.
9. Manfaat yang diterima anggota dari koperasi akan menyebabkan tiap-tiap anggota melakukan evaluasi terhadap system yang berlaku di

koperasinya. Besarnya manfaat yang diterima oleh setiap anggota dievaluasi secara subjektif. Partisipasi kontribusi anggota secara aktif tergantung dari besarnya manfaat yang diterima. Semuanya itu akan menambah motivasi dan kemampuan mereka untuk memainkan perannya sebagai pemilik koperasi dan sebagai mitra bagi koperasi itu sendiri. Partisipasi mempengaruhi nilai manfaat yang akan diterima anggota dan juga mempengaruhi kinerja koperasi.

10. Intervensi pemerintah yang sangat kuat dalam pemberian bantuan keuangan, bangunan, peralatan, manajemen dan pembinaan menghambat swadaya kelompok koperasi (KUD) sehingga hilangnya kemandirian serta menjadi sumber penyimpangan karena lemahnya tanggungjawab manajemen. Lemahnya kemampuan manajemen menyebabkan perusahaan koperasi tidak mampu bersaing.
11. Koperasi harus didukung oleh manajemen yang bersifat: a) Mampu memahami keinginan dan kebutuhan anggota sehingga dapat merumuskan tujuan anggota yang representatif untuk mewakili semua kelompok usahatani anggota; b) Mampu mengelola kemampuan swadaya anggota dalam memberi kontribusi uang, pendapat, dan pengawasan untuk mendirikan perusahaan yang bermanfaat; c) Bertanggungjawab melaksanakan pelayanan (promosi) pada anggota sesuai dengan kebutuhan anggota bagi keuntungan anggota, tanpa mementingkan usaha sendiri; d) Mampu menjadi manajer profesional dalam mendirikan perusahaan koperasi, sehingga dapat bersaing di pasar dan memberi keuntungan langsung pada anggota maupun

- keuntungan tahunan (sisa hasil usaha); dan e) Bagi daerah pedesaan, manajer harus membangun perusahaan koperasi menjadi perusahaan agribisnis dengan memahami ciri agribisnis.
12. 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.
 13. 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.
 14. Koperasi sebagai sarana untuk percepatan peningkatan ekonomi daerah berfungsi sebagai: *Pertama*, mencarikan 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.

15. Pengembangan UKM melalui koperasi 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.

5.2 Rekomendasi

1. 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. 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 melalui koperasi.
2. 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.

3. 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 moral kerjasama ini sangat diperlukan adanya dukungan yang maksimal dari pihak pengusaha besar melalui paket pembinaan.
4. 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. Alternatif pemberdayaan koperasi di daerah adalah melalui konsep mekanisme kerjasama atau keterkaitan dengan perusahaan besar dalam bentuk kemitraan usaha.
5. Untuk mendorong tingkat partisipasi anggota yang tinggi dalam suatu koperasi, perlu dilakukan: 1) mengadopsi suatu kegiatan fungsi tunggal koperasi; 2) keanggotaan yang homogen; dan 3) membatasi jumlah keanggotaan. Koperasi harus memberikan motivasi kepada anggotanya agar partisipasi itu efektif. Hal itu diperlukan agar pertumbuhan koperasi selalu meningkat dari waktu ke waktu. Peningkatan partisipasi anggota menimbulkan rasa ikut memiliki.

6. Manajemen koperasi harus menjalankan fungsi-fungsi manajemen agar perusahaan koperasi dapat berjalan secara efisien dan efektif dalam memenuhi tujuan promosi anggota.
7. 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.
8. Untuk mengembangkan UKM perlu dibentuk koperasi. Tanpa koperasi tidak mungkin usaha kecil dapat berkembang. Koperasi inilah yang akan berhubungan dengan pengusaha besar. Melalui koperasi masalah yang dihadapi oleh pengusaha di daerah dapat teratasi, karena adanya rasa kebersamaan dan keinginan untuk lebih berkembang.