

**MANAJEMEN KOPERASI TERPADU  
KUD “AKUR” MASARAN**

LAPORAN KULIAH LAPANGAN

Oleh:

**JOKO WARSITO** NIM: 01.41.0328  
**DIDIK EKO B.P.** NIM: 01.41.0316  
**Y. BUDI RAHARJO** NIM: 01.41.0317  
**UIP SETYAJI** NIM: 01.41.0336  
**ANDI SUPRAPTO** NIM: 01.41.526

JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”  
YOGYAKARTA  
2001

## **A. Pendahuluan**

Sejak dikeluarkannya Instruksi Presiden Nomor: 4 Tahun 1984 (24 Maret 1984) tentang pembinaan dan pengembangan KUD, pertumbuhan KUD di Indonesia seperti jamur di musim penghujan. Koperasi Unit Desa (KUD) “AKUR” di kecamatan Masaran, kabupaten Sragen, provinsi Jawa Tengah merupakan salah satu dari ribuan KUD yang tersebar di seluruh Indonesia. Sebagai masyarakat agraris, kehadiran KUD merupakan angin segar bagi para petani yang menggantungkan hidup dari hasil pertanian, hal ini juga dirasakan oleh petani di kecamatan Masaran.

Sama hal dengan KUD lainnya di Indonesia, KUD “AKUR” lahir dari pembinaan dan pengembangan pemerintah. KUD “AKUR” berdiri pada tanggal 15 September 1985 dengan anggota berjumlah 315 orang yang keseluruhannya adalah petani (Orang yang memiliki lahan persawahan). Mula-mula KUD “AKUR” hanya memiliki satu bidang usaha bergerak dalam bidang pengadaan pupuk, dengan bantuan dari Pemerintah Daerah Kabupaten Sragen KUD “AKUR” mengembangkan diri dengan membuka usaha baru dalam pertanian, samapai saat ini KUD “AKUR” memiliki lima bidang usaha yang mampu memenuhi kebutuhan anggota terutama dalam bidang pertanian. Pada tanggal 17 September 1994, Oleh pemerintah KUD “AKUR” dinyatakan sebagai KUD dengan status mandiri, dimana manajemen koperasi sepenuhnya diserahkan kepada KUD itu sendiri.

Status kemandirian merupakan ukuran keberhasilan bagi KUD “AKUR” dalam mengelola koperasi, keberhasilan KUD “AKUR” meliputi: keberhasilan mengelola memajukan ekonomi para anggota, mengelola usaha, dan membantu pemerintah dalam pembangunan atau ini lebih dikenal dengan *tiga sukses koperasi*.

## **B. Permasalahan**

Bagaimana prinsip manajemen koperasi yang diterapkan di KUD “AKUR” dalam mencapai kesuksesan berkoperasi ?

## C. Pembahasan

### 1. Kesuksesan KUD “AKUR”

#### a. Sukses Keanggotaan

Menilik dari pengertian koperasi menurut UU No. 25 tahun 1992 (Pasal 1), koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang atau badan usaha koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan, dan cukup jelas bahwa koperasi lebih menekankan sebagai kumpulan orang bukan kumpulan modal.

Pada mula pendirian KUD “AKUR” mengorientasikan pada pengelolaan anggota karena modal usaha sudah ditopang oleh pemerintah selaku pembina KUD, pengembangan koperasi yang berorientasi pada anggota telah membuat KUD “AKUR” mampu mengembangkan usaha koperasi karena dengan jumlah anggota yang banyak maka jumlah akan menjadi besar dan potensial dibuka usaha baru dengan anggota sebagai target pasar. Adapun Sukses anggota bagi KUD “AKUR” dapat dilihat dari:

- (1) Jumlah anggota 1.528 petani di kecamatan masaran
- (2) Terpenuhinya kebutuhan pertanian dalam membantu anggota dalam mengembangkan usahanya.
- (3) Terbinanya hubungan kerja yang baik dalam mitra usaha pertanian
- (4) Keteliban anggota dalam pengembangan koperasi.

Berikut jumlah anggota KUD “AKUR” dari tahun 1985 sampai dengan sekarang:

Periode Tahun	Jumlah Anggota
1985	315
1986 s/d 1990	1018
1991 s/d 1995	1205
1996 s/d 2000	1498
2001 s/d sekarang	1528

### **b. Sukses Usaha atau Bisnis**

Sukses bisnis bagi KUD “AKUR” dapat dilihat dari berbagai aspek, antara lain sebagai berikut:

- (1) Lima unit usaha yang selalu mendatangkan surplus bagi perkembangan usaha.
- (2) Kestabilan keuangan koperasi dan perputaran modal usaha.
- (3) Tingkat rentabilitas koperasi 115 persen terhadap modal koperasi.
- (4) SHU yang cenderung meningkat pada setiap periode.

### **c. Sukses Pengembangan**

Seperti halnya KUD lainnya yang merupakan program pemerintah dengan pembinaan dan pengembangannya, sukses pengembangan bagi KUD “AKUR” dapat dilihat dari beberapa hal sebagai berikut:

- (1) Ikut mensukseskan program pemerintah dalam pembinaan dan pengembangan KUD dalam mewujudkan perekonomian rakyat yang berkeadilan sosial.
- (2) Membantu program pembangunan pemerintah dalam pemerataan pembangunan di sektor pertanian.
- (3) Menaikan produktivitas pertanian sehingga memberikan kontribusi bagi ketahanan pangan nasional.

## **2. Manajemen Koperasi Terpadu di KUD “AKUR”**

Kesuksesan KUD “AKUR” dalam membina usaha dan keanggotaan koperasi tidaklah lepas dari manajemen koperasi terpadu yang diterapkan, dimana fungsi-fungsi manajemen koperasi dilaksanakan sebagai kesatuan yang saling mendukung. Dalam melaksanakan usahanya KUD “AKUR” menerapkan manajemen koperasi sebagai berikut:

### **a. Manajemen Pemasaran Koperasi**

Menurut W.J. Stanton (1995, 51), manajemen pemasaran merupakan keseluruhan aktivitas perdagangan yang meliputi perencanaan produk, penentuan harga, pemrosesan produk, dan pendistribusian produk. KUD “AKUR” sebagai

koperasi produksi dengan anggota-anggotanya petani, melakukan beberapa pendekatan dalam menerapkan manajemen pemasaran:

- (1) **Pendekatan Komoditi (Commodity Approach)**, yaitu pendekatan pada hasil produksi para petani dengan meningkatkan produktivitas pertanian dengan selalu mengedepankan kualitas hasil pertanian yang dihasilkan. Contoh: petani dianjurkan menanam padi dengan jenis IR 64, dimana waktu tanam pendek, hasilnya banyak, dan kualitas beras standar nasional.
- (2) **Pendekatan Kelembagaan (Institutional Approach)**, yaitu dengan menjalin hubungan lembaga yang terkait dengan pembelian dan penjualan pertanian. Contoh: menjalin hubungan dengan BULOG (Badan Urusan Logistik) dalam hal promosi dan penjualan hasil pertanian
- (3) **Pendekatan Fungsional (Functional Approach)**, yaitu pendekatan pada pencapaian manajemen pemasaran yang efisien dengan memanfaatkan fungsi pemasaran yang ada secara maksimal.
- (4) **Pendekatan Biaya (Cost Approach)**, yaitu pendekatan manajemen pemasaran dengan mendasarkan biaya dan kemampuan keuangan koperasi, sehingga tercapai pembiayaan pemasaran yang efisien.

Dari berbagai pendekatan pemasaran tersebut KUD “AKUR” dapat berperan secara maksimal dalam mengurangi kelemahan pemasaran koperasi, walaupun masih banyak kelemahan yang belum dapat diatasi. Hal ini dapat dilihat dari beberapa hal sebagai berikut:

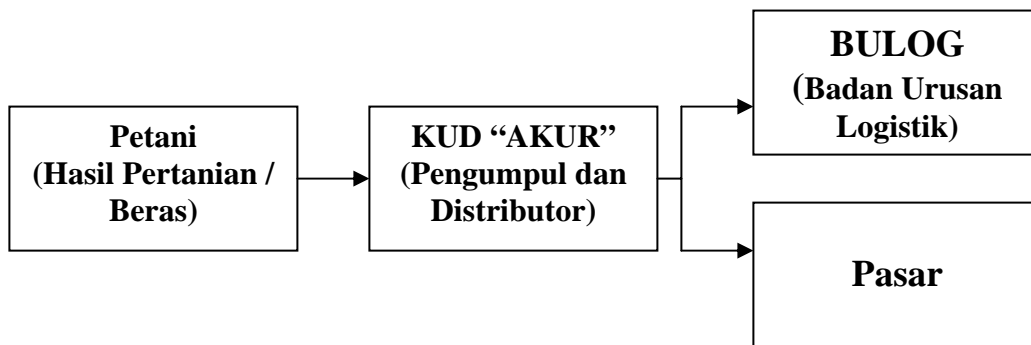
- (1) Meminimalisasi biaya produksi dan pemasaran.
- (2) Kualitas barang atau hasil pertanian sesuai standar yang ditentukan oleh BULOG
- (3) Memiliki posisi pemasaran yang penting bagi ketahanan pangan nasional.
- (4) Fungsi-fungsi pemasaran yang dapat berjalan dengan baik.
- (5) Tingkat rentabilitas ekonomi terhadap modal koperasi.
- (6) dll

Fungsi pemasaran diterapkan di KUD “AKUR” mencakup fungsi pembelian, penjualan, promosi, dan distribusi memiliki dampak yang kuat bagi manfaat dan kepuasan yang dihasilkan oleh koperasi terhadap anggota maupun nonanggota.

Besarnya manfaat dan kepuasan berpengaruh terhadap intensitas usaha koperasi dan anggota, dimana mempengaruhi besar kecilnya SHU koperasi. Adapun fungsi pemasaran yang diterapkan oleh KUD “AKUR” adalah sebagai berikut:

### (1) Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan dilaksanakan oleh KUD “AKUR” sebagai upaya membantu para petani dalam menjualkan hasil pertanian, dari fungsi ini diharapkan hasil penjualan dapat maksimal, karena banyak bersaing dengan pengumpul maka untuk menjalankan fungsi ini KUD “AKUR” bekerjasama dengan BULOG, dari kerjasama diharapkan fungsi penjualan dapat berjalan dengan baik. Berikut diagram alir fungsi penjualan di KUD “AKUR”



Gambar: Diagram alir fungsi penjualan

Fungsi penjualan di KUD “AKUR” diharapkan mampu memberikan kontribusi bagi usaha dan keanggotaan koperasi dalam berbagai hal sebagai berikut:

- a) Membantu para petani dalam menjual hasil pertanian dengan harga yang maksimal serta keadaan pasar yang selalu berubah.
- b) Menindaklanjuti program peningkatan produktivitas pertanian yang diterapkan dalam hal penjualan.
- c) Membantu petani dalam menciptakan iklim pemasaran yang sehat.

### (2) Fungsi Pembelian

Dalam menjalankan fungsi pembelian KUD “AKUR” bekerjasama secara langsung dengan lembaga atau instansi yang memproduksi bahan dan alat pertanian,

sehingga diharapkan pembelian dapat dilakukan lebih murah karena jumlahnya banyak dan langsung ke produsen. Fungsi pembelian yang dilakukan oleh KUD “AKUR” ditujukan bagi program pembelian bahan baku operasional pertanian, fungsi pembelian yang dilakukan oleh KUD “AKUR” adalah dalam hal pembelian pupuk, benih padi, dan keperluan pertanian lainnya. Hal ini dimaksudkan untuk:

- a) Pengadaan bahan baku operasional pertanian yang murah bagi para anggota yang bermata pencaharian sebagai petani.
- b) Mendukung usaha dagang koperasi dalam hal usaha pengadaan bahan dan alat pertanian.
- c) Mendukung program peningkatan produktivitas pertanian para petani.

### **(3) Fungsi Promosi**

Promosi yang dilakukan oleh KUD “AKUR” adalah mencoba membuka hubungan dengan KUD lainnya dalam hal pertukaran informasi usaha dan membuka dan membina hubungan dengan lembaga terkait dalam pemasaran untuk memasarkan hasil pertanian yang ada.

Dari berbagai fungsi pemasaran diatas, KUD “AKUR” memiliki peranan yang sangat penting dalam hal pemasaran produk hasil pertanian. Adapun peran tersebut adalah sebagai berikut:

- a) Mempersingkat saluran pemasaran, baik pasar pembelian maupun penjualan, sehingga efisiensi pembiayaan dapat diperoleh.
- b) Memberikan penyuluhan bagi petani dalam hal produktivitas pertanian dengan melihat potensi pasar.
- c) Menciptakan hubungan mitra kerja yang baik antara KUD dengan anggotanya.

### **b. Manajemen Pembelajaran**

Pembelajaran merupakan salah satu fungsi yang penting dalam menjalankan roda perusahaan dalam aktivitas perusahaan untuk mencari dan memperoleh dana untuk digunakan secara efisien. Seiring dengan adanya alibi bahwa semakin besar modal maka semakin besar usaha yang dijalankan, hal ini juga berlaku bagi KUD

“AKUR” dimana manajemen pembelanjaan diterapkan seefisien mungkin. Pembelanjaan yang dilakukan oleh dibagi menjadi dua kelompok, yaitu:

### **(1) Pembelanjaan Internal KUD “AKUR”**

Pembelanjaan internal merupakan usaha yang dilakukan dengan efisien agar pemenuhan kebutuhan dana guna membiayai operasi perusahaan dapat dipenuhi dari dalam perusahaan koperasi sendiri. KUD “AKUR” memperoleh dari dana internal dari berbagai sumber:

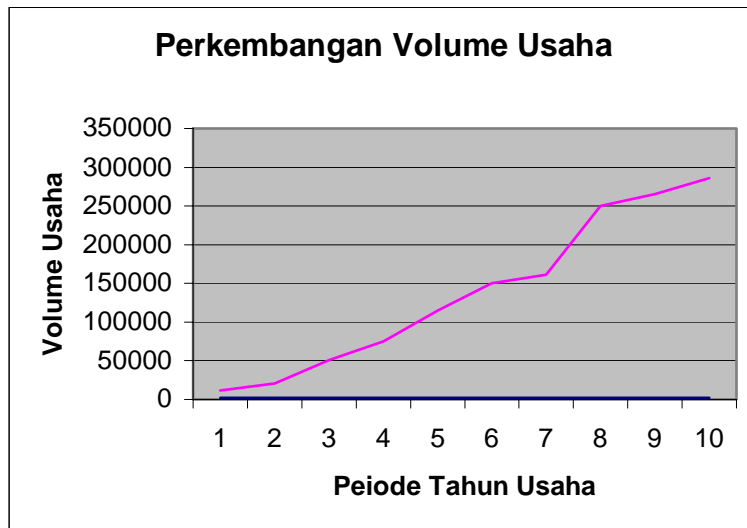
- Simpanan-simpanan anggota, berupa simpanan pokok dan simpanan wajib, dimana semakin banyak anggota koperasi maka semakin besar modal yang akan diperoleh.
- Sisa Hasil Usaha yang tidak dibagikan dan cadangan-cadangan dana usaha yang tidak terpakai.
- Simpanan sukarela anggota yang sifatnya hutang usaha.
- Simpanan wajib khusus bagi anggota yang berpenghasilan besar dalam koperasi.

### **(2) Pembelanjaan Eksternal KUD “AKUR”**

Pembelanjaan eksternal merupakan usaha pemenuhan kebutuhan dana dari sumber luar koperasi. KUD “AKUR” memperoleh dalam pengembangan usahanya praktis membutuhkan bantuan dana sektor eksternal, adapun jenis pembelanjaan eksternal yang diusahakan:

- Bantuan dari pemerintah dalam bentuk pinjaman jangka panjang dengan bunga rendah.
- Kredit perbankan yang menawarkan program pinjaman lunak untuk petani, misalnya: Kredit Usaha Tani
- Hutang usaha dari pembeli dan mitra usaha.
- Pinjaman dari sektor lainnya yang sifatnya tidak bertentangan dengan AD/ART KUD “AKUR”.

Pembelanjaan yang diterapkan oleh KUD “AKUR” selama ini mampu mengembangkan usahanya, hal ini dapat dilihat dari tabel perkembangan usaha koperasi sebagai berikut:



### c. Manajemen Sumberdaya Manusia

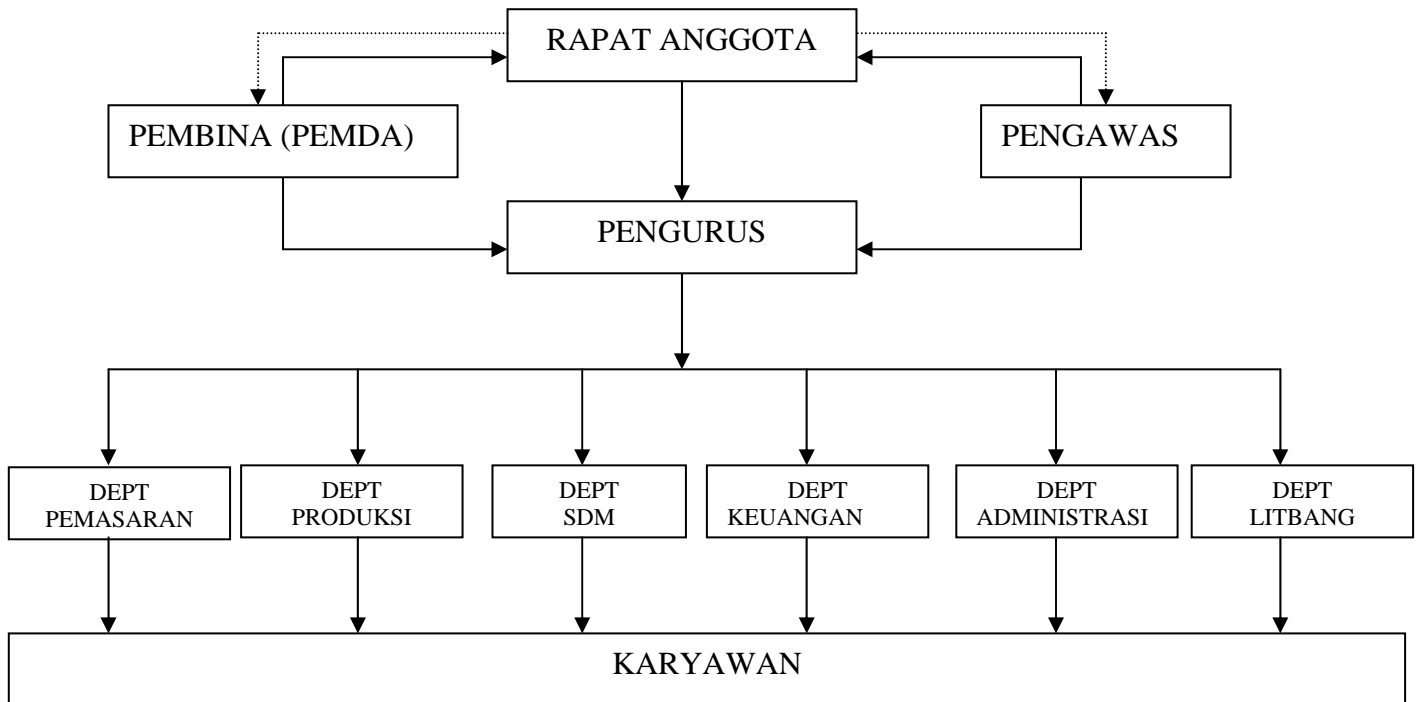
Menurut Prof. Mubyarto bahwa koperasi merupakan kumpulan orang bukan kumpulan modal, dan prinsip koperasi telah diterangkan bahwa koperasi lebih mengutamakan anggota daripada modal dan perlunya pendidikan bagi para anggota, koperasi. KUD “AKUR” menempatkan manajemen sumberdaya manusia (anggota) sebagai program utama dalam pengembangan koperasi, dan disadari bahwa kekuatan koperasi terletak pada anggota.

Dalam mengembangkan sumberdaya manusia, KUD “AKUR” melakukan dua pendekatan, yaitu:

- (1) **Pendekatan Struktural**, merupakan pendekatan yang dilakukan untuk mengembangkan sumberdaya manusia (anggota) koperasi sebagai lembaga ekonomi dimana dilakukan pelatihan secara efektif. Misalnya: penyuluhan bagi para petani tentang tata cara bertani yang baik.
- (2) **Pendekatan Kultural**, merupakan pendekatan yang dilakukan dengan menyesuaikan lingkungan dan kebudayaan setempat, Misalnya: mengadakan rembuk desa.

KUD “AKUR” sebagai organisasi koperasi dalam menjalankan fungsinya haruslah memiliki struktur organisasi yang jelas, karena tanpa organisasi yang kuat maka fungsi koperasi tidaklah maksimal. Berikut struktur organisasi KUD “AKUR”:

## STRUKTUR ORGANISASI KUD “AKUR”



### Keterangan:

1. **Rapat Anggota** merupakan pemegang kedaulatan tertinggi dalam KUD
2. **Pembina**, merupakan badan atau instansi pemerintah yang tugasnya memonitor dan membina jalannya KUD.
3. **Pengawas**, merupakan badan yang dibentuk oleh rapat anggota yang bertugas menjalankan pengawasan terhadap kinerja pengurus koperasi dan kegiatan usahanya.
4. **Pengurus**, merupakan anggota koperasi yang dipilih oleh rapat anggota dengan tugas menjalankan usaha dan kegiatan koperasi.
5. **Departemen**, merupakan bidang yang dikepalai oleh seorang manajer dengan tanggungjawab menjalankan usaha masing-masing bidang yang telah ditentukan. Manajer dipilih dan diberhentikan oleh pengurus dari anggota maupun non anggota.
6. **Karyawan**, merupakan orang (anggota maupun nonanggota) yang berkerja pada perusahaan koperasi.

Untuk memaksimalkan fungsi dan kinerja koperasi, manajemen sumberdaya manusia KUD “AKUR” melakukan pelatihan dan pengembangan bagi sumberdaya manusia bagi:

### **1. Pengurus dan Pengawas**

Pelatihan dan pengembangan yang dilakukan adalah:

- a) Pelatihan pengetahuan berkoperasi dengan mengikut sertakan dalam seminar dan lokakarya koperasi.
- b) Pelatihan kepemimpinan

### **2. Manajer**

Pelatihan dan pengembangan yang dilakukan dengan pelatihan dan pengembangan keterampilan melakukan manajemen koperasi melalui seminar dan workshop.

### **3. Karyawan**

Pelatihan dan pengembangan yang dilakukan adalah:

- a) Pendidikan keterampilan kerja oleh manajer tiap bidang.
- b) Membina dan mengembangkan serta memantapkan prestasi yang baik dalam karier.
- c) Pelatihan tim kerja untuk memantapkan kinerja dan pengabdian bagi koperasi.

### **4. Anggota**

Pelatihan dan pengembangan yang dilakukan:

- a) Penyuluhan pertanian bagi para anggota dari lembaga penelitian pertanian, untuk meningkatkan produktivitas petani serta peningkatan mutu hasil pertanian.
- b) Pendidikan koperasi bagi para anggota melalui sarasean maupun rembuk desa.

### **d. Manajemen Pengadaan**

Bagi KUD “AKUR” manajemen pengadaan merupakan hal yang vital bagi kelangsungan usaha koperasi, hal ini bisa dilihat dari berbagai aspek:

#### **1) Aspek Keuangan**

Semakin besar frekuensi pengadaan maka semakin tinggi biaya yang harus ditanggung oleh koperasi, maka pengadaan direncana dengan teliti terutama masalah

biaya yang harus ditanggung. KUD “AKUR” menggunakan berbagai metode pengadaan barang untuk memperoleh biaya yang terendah.

## **2) Aspek Barang**

Komoditi pertanian atau hasil pertanian (padi) yang merupakan kegiatan utama produksi, KUD “AKUR” membagi bentuk persediaan barang menjadi:

1. Bahan baku mentah yang berupa padi kering siap giling, memiliki banyak keuntungan yaitu; tahan lama dan biaya penyimpanan murah.
2. Beras, hasil produksi yang siap dipasarkan (berdasarkan job order)

## **3) Aspek Tempat dan Transfortasi**

Kapasitas ruang gudang dan letaknya diperlukan perencanaan yang matang, agar diperoleh biaya yang minimum. KUD “AKUR” melakukan metode MODI (Modified Distribution).

## **4) Aspek Harga**

Salah satu fungsi pengadaan adalah untuk ikut andil dalam mengendalikan harga pasar, disini KUD “AKUR” harus mampu membaca keadaan pasar dengan menyesuaikan kemampuan produksi koperasi

# **D. Melihat Manejemen Koperasi KUD “AKUR” sebagai Manajemen Terpadu**

## **1. Kelebihan Manajemen Koperasi Terpadu KUD “AKUR”**

- a) Seluruh fungsi manajemen koperasi dapat diterapkan secara maksimal dengan sumberdaya yang ada.
- b) Kegiatan usaha koperasi dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien.
- c) Fungsi KUD “AKUR” dapat dilaksanakan secara tepat guna
- d) Kegiatan yang selalu melibatkan anggota
- e) Prinsip koperasi dapat dijalankan
- f) Tercapainya tri sukses koperasi
- g) dll

## **2. Kelemahan Manajemen Koperasi Terpadu KUD “AKUR”:**

- a) KUD sebagai program pemerintah, maka tidak dapat dihindari campur tangan pemerintah yang bersifat negatif, seorang pejabat memanfaatkan kekuasaannya untuk mengambil keuntungan dari koperasi.
- b) Arus globalisasi yang sangat berpengaruh terhadap pasar sedikit banyak memaksa koperasi mengubah kebijaksanaan, dengan resiko hilangnya nilai dan semangat koperasi.

## **E. Kesimpulan**

1. Manajemen koperasi terpadu yang diterapkan di KUD “AKUR” mampu mengembangkan usaha menjadi KUD mandiri dengan tetap memegang teguh prinsip dan fungsi KUD
2. Keberadaan KUD “AKUR” dengan manajemen koperasi yang berorientasi pada kekuatan anggota telah mampu meningkatkan produktivitas anggota (petani).