

MODEL PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI IKAN MELALUI KOPERASI

Nurul Anwar, Ph.D.



Penerbit
Universitas Jenderal Soedirman
2023

Monograf

**MODEL PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI IKAN
MELALUI KOPERASI**

© 2023 Universitas Jenderal Soedirman

Cetakan Kesatu, Februari 2023

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
All Right Reserved

Penulis:

Nurul Anwar, Ph.D.

Editor Isi:

Prof. Dr. Muhammad. Rahmad R., S.E., M.S.

Editor Bahasa:

Imam Suhardi, S.S., M.Hum

Diterbitkan oleh:

UNIVERSITAS JENDERAL SOEDIRMAN
Gd. BPU Percetakan dan Penerbitan (UNSOED Press)
Telp. (0281) 626070
Email: unsoedpresspwt@gmail.com



Anggota

Afiliasi Penerbit Perguruan Tinggi Indonesia

Nomor : 003.082.1.02.2019

x + 88 hal., 15 x 23 cm

ISBN: 978-623-6783-87-0

*Dilarang mengutip dan memperbanyak tanpa izin tertulis dari penerbit,
sebagian atau seluruhnya dalam bentuk apapun, baik cetak,
photoprint, microfilm dan sebagainya.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, Dzat Yang Maha Pengasih yang memberikan kesempatan kepada penulis untuk bisa menyelesaikan buku monograf yang sangat sederhana ini. Walau sederhana buku ini penulis bangun cukup lama karena memerlukan bahan dan pengalaman yang penulis anggap sangat dibutuhkan. Buku ini penulis bangun atas dasar dan beberapa pertimbangan yang mendukung. Yang pertama, penulis mengambil studi magister ilmu koperasi dan menulis tesis tentang koperasi, dan beberapa penelitian tentang koperasi. Kedua, penulis mengambil studi doktoral di bidang ekonomi sumberdaya alam. Pertimbangan ketiga, penulis sangat menaruh perhatian besar kepada ekonomi sumberdaya alam dan lingkungan, serta koperasi yang penulis anggap bisa menjadi salah satu jalan untuk memajukan ekonomi masyarakat dan keprihatinan atas keberadaan sumberdaya alam dan lingkungan serta koperasi di Indonesia yang sangat potensial dan perlu perhatian khusus untuk memajukannya. Pertimbangan selanjutnya adalah karena penulis memberi kuliah ekonomi sumberdaya alam dan lingkungan, serta ekonomi koperasi sehingga buku ini penulis harapkan bisa memperkaya bahan pembelajaran mahasiswa khususnya dan masyarakat umumnya. Di samping itu penulis juga mempunyai pengalaman menjadi pendamping di beberapa lembaga pemerintah terkait dengan pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang pertanian secara luas yang menyangkut sumberdaya alam dan lingkungan, serta koperasi sejak tahun 2014 sampai 2019.

Menurut penulis sumberdaya alam dan lingkungan, serta koperasi tidak cukup dibangun hanya atas dasar teori, tetapi harus didukung oleh pengalaman dan pendekatan yang memadai.

Sumberdaya alam dan lingkungan, serta koperasi berbeda dengan bidang usaha lain seperti CV, PT, atau BUMN. Khususnya koperasi mempunyai karakteristik tersendiri dan spesial yang tidak dimiliki oleh badan usaha yang lain. Teori koperasi tidak mampu mengungkap pengalaman-pengalaman di lapangan yang sangat unik dan sangat dibutuhkan untuk membangun koperasi yang berhasil. Oleh karena itu penulis merasa sangat perlu menulis buku ini untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman dalam membangun koperasi agar koperasi berdiri dengan landasan yang kuat dan mengakar.

Buku ini sengaja ditulis untuk memadukan antara sumberdaya alam dan lingkungan, serta koperasi, yang merupakan bidang yang penulis pelajari saat belajar baik di tingkat magister dan tingkat doktoral dengan dukungan penelitian dan pengalaman. Perpaduan antara teori, penelitian, dan pengalaman di lapangan akan bisa menjadi “ruh” yang sangat dibutuhkan untuk membangun dan menghidupkan sumberdaya alam dan lingkungan, serta koperasi. Penulis sangat prihatin, sampai saat ini masih banyak sekali koperasi yang tidak aktif, hanya tinggal nama karena kebanyakan dibangun hanya atas dasar ikut-ikutan atau karena adanya program pemerintah sehingga bersifat *top-down*. Menurut penulis sebenarnya Indonesia mempunyai peluang yang sangat besar untuk menjadi negara yang subur bagi tumbuh dan berkembangnya koperasi, karena di samping mempunyai andil dalam sejarah perkoperasian, juga mempunyai penduduk yang banyak dengan mempunyai semangat gotong royong yang tinggi yang sangat dibutuhkan dalam koperasi.

Walaupun sudah penulis bangun dengan kemampuan maksimal yang dimiliki penulis, tetapi penulis sangat yakin bahwa buku ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis sangat berterima kasih dan bersenang hati atas segala kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan berikutnya. Melalui buku ini penulis ingin menggugah dan mengajak masyarakat dan pihak-pihak yang terkait untuk mengembangkan kesejahteraan

masyarakat melalui pemanfaatan sumberdaya alam dan lingkungan, serta koperasi. Ke depan tantangan makin sulit, tetapi di balik tantangan itu ada peluang yang sangat besar. Di samping itu sumberdaya alam dan lingkungan, serta koperasi yang kita bangun juga harus bukan saja bisa diterima oleh generasi milenial, tetapi bahkan dianggap dan dipercaya menjadi salah satu alternatif menuju kemajuan. Harapannya ke depan sumberdaya alam dan lingkungan, serta koperasi tidak lagi dipandang sebelah mata, dan sekaligus menghilangkan kesan negatif yang selama ini melekat pada koperasi.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada Prof. Dr. Muhammad. Rahmad R., S.E., M.S. guru besar ilmu ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi yang telah berkenan mereview isi buku ini. Terima kasih dan penghargaan juga penulis sampaikan kepada bapak Imam Suhardi, S.S., M.Hum dosen pada Fakultas Ilmu Budaya Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto, yang telah mengedit bahasa dan penulisan.

Purwokerto, Nopember 2021

Penulis,
Nurul Anwar

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Permasalahan	4
C. Metode Pemecahan Masalah	6
D. Kebaruan (<i>Novelty</i>)	8
BAB II. KONSEP DAN PRINSIP KOPERASI.....	14
A. Konsep Dasar.....	15
B. Model Untuk Memulai dan Membangun Koperasi.....	16
C. Hubungan antara Anggota, Pengurus, dan Perusahaan Koperasi.....	19
BAB III. METODE PEMECAHAN MASALAH	35
A. Peluang Usaha Pembibitan Ikan Gurami.....	35
B. Pembentukan Koperasi	37
C. Tahap Persiapan.....	44
D. Tahap Studi Kelayakan	45
E. Tahap Penilaian (<i>Assessment</i>).....	46
F. Pengelompokan (<i>Organizing</i>)	46
BAB IV. HASIL KAJIAN DAN PEMBAHASAN	49
A. Keadaan Geografis Desa.....	49
B. Karakteristik Masyarakat.....	51
C. POKDAKAN (kelompok budidaya ikan)	56
D. Pembahasan	58
E. Faktor-faktor yang Menghamabat Proses Pembentukan Koperasi.....	73
F. Analisis SWOT di Lapangan	74

BAB V.	KESIMPULAN DAN IMPLIKASI	81
	A. Kesimpulan.....	81
	B. Implikasi.....	83
DAFTAR PUSTAKA.....		85

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Perhitungan Analisis Bisnis Budidaya Pembibitan Ikan Gurami	36
Tabel 2. Jumlah produksi telur Gurami	65
Tabel 3. Jumlah permintaan telur Gurami dari berbagai daerah	66
Tabel 4. Matrik Internal Strategic Factors Analysis Summary (IFAS).....	76
Tabel 5. Matrik External Strategic Factors Analysis Summary (EFAS)	77
Tabel 6. MATRIK SWOT	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.	Kaitan antara Pengalaman dan Penulisan Buku	15
Gambar 2.	Hubungan antara kelompok koperasi, pengurus koperasi dan perusahaan koperasi	20
Gambar 3.	Identitas antara pemilik dan pelanggan dalam koperasi <i>supplier</i>	21
Gambar 4.	Struktur organisasi kelompok koperasi	22
Gambar 5.	<i>Road Map</i> Pemecahan Masalah	37
Gambar 6.	Model Untuk Memulai dan Membangun Koperasi	39
Gambar 7.	Tahapan proses penentuan model.....	40
Gambar 8.	Peta Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas.....	49
Gambar 9.	Produksi dan Permintaan telur Gurami 4 tahun terakhir.....	67

BAB I.

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Gurami termasuk salah satu dari 12 komoditas untuk pemenuhan gizi masyarakat. Selain itu, Gurami juga termasuk salah satu dari 15 jenis komoditas ikan yang ditujukan untuk meningkatkan produksi dan pendapatan petani. Permintaan tertinggi ikan Gurami datang dari Jakarta. Saat ini permintaan pasar di Jakarta terhadap Gurami konsumsi diperkirakan mencapai 10-15 ton per hari. Untuk memenuhi pasar Gurami di Jakarta para pemasok biasanya berburu ke Parung, Subang, Indramayu, Purwokerto (termasuk desa Beji kecamatan Kedungbanteng), Tulungagung dan Kediri. Namun demikian jumlah pasokan tersebut masih belum memenuhi kebutuhan seluruhnya.

Ikan Gurami sangat potensial untuk dikembangkan di seluruh wilayah di Indonesia baik di sawah, kolam, empang, waduk, danau dan sungai. Menurut Redaksi AgroMedia (2007) saat ini tercatat ada lima wilayah penghasil Gurami terbesar di Indonesia yakni Jawa Barat (34,04 persen), Jawa Tengah (18,67 persen), Sumatera Barat (15,44 persen), Jawa Timur (14,98 persen) dan Nusa Tenggara Barat (2,7 persen). Peluang untuk mengembangkan usahatani ikan Gurami sangat besar, tetapi hasilnya masih belum mencukupi pasar dalam negeri apalagi untuk diekspor. Kecamatan Kedungbanteng merupakan sentra budidaya ikan Gurami terbesar di Kabupaten Banyumas. Pada tahun 2009 volume produksi mencapai 371,72 ton dan merupakan produksi terbesar dibandingkan dengan kecamatan lain di Kabupaten Banyumas (Dinas Perikanan Kabupaten Banyumas 2010). Kabupaten Banyumas sebagai salah satu

produsen perikanan terbesar di Jawa Tengah bagian selatan memiliki tingkat konsumsi ikan masih sangat rendah. Pada tahun 2010, konsumsi perkapita per tahun di Kabupaten Banyumas sekitar 12,67 kilogram. Jika dilihat secara nasional memang konsumsi ikan di Kabupaten Banyumas masih terpaut jauh di bawah dibandingkan dengan konsumsi ikan perkapita nasional mencapai 28 kg per tahun. Konsumsi ikan perkapita merupakan salah satu tolak ukur dalam menilai tingkat kesadaran masyarakat akan pentingnya gizi, khususnya protein hewani yang berasal dari komoditas perikanan. Hal ini bisa dibuktikan dengan semakin meningkatnya kebutuhan konsumsi ikan di Indonesia yang telah mencapai kisaran 3,5 juta ton per tahun (Irawan, 1995).

Di Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas sejak lama merupakan desa yang menghasilkan ikan terutama Gurami. Jumlah petani ikan Gurami lebih dari seratus orang. Pada awalnya mereka berusaha sendiri-sendiri secara mandiri dan memenuhi semua kebutuhan secara sendiri-sendiri, resiko dan keuntungan usaha dirasakan sendiri-sendiri. Merasa usaha semacam itu kurang efisien, mulai awal tahun 2009 mereka berkelompok. Saat ini usaha mereka sudah dilakukan secara berkelompok, yang hingga saat dilakukan observasi pendahuluan tercatat ada 8 (delapan) Kelompok budidaya ikan (POKDAKAN) dengan anggota sebanyak 109 orang. Namun demikian cara kerja kelompok masih sangat tradisional belum ada konsep yang jelas, sehingga manfaat berkelompok belum begitu terasa.

Sebenarnya cara berusaha berkelompok banyak sekali manfaat yang bisa diperoleh jika mampu memberdayakan kelompok semaksimal mungkin sesuai dengan prinsip-prinsip dan teori yang ada. Namun karena kurangnya pengetahuan anggota maka sistem kerja kelompok belum mendatangkan manfaat yang signifikan. Hal ini didukung oleh pernyataan Tulus Tambunan dan Chairulhadi M. Anik, 2009 bahwa:

“Sekarang ini, hampir semua orang merasa bahwa mereka tahu apa itu koperasi; padahal yang mereka tahu hanyalah: koperasi adalah badan usaha yang berbadan hukum yang didirikan oleh minimal 20 orang anggota, selain daripada itu mereka tidak tahu dan lebih fatal lagi “mereka tidak tahu bahwa mereka tidak tahu”. Memang dalam prakteknya demikian, siapa saja kalau jumlah mereka sudah mencapai (minimal) 20 orang, sudah bisa mendirikan koperasi, tanpa memperinci lebih jauh siapa dan apa kriteria orang-orang yang mendirikan koperasi tersebut”.

Kelemahan lainnya adalah karena dalam membentuk kelompok dan dalam melakukan usaha tidak didasarkan pada suatu kajian yang menyangkut persyaratan, bentuk perkumpulan, pembagian peran, cara kerja, gambaran yang memperhitungkan biaya dan pendapatan, dan sebagainya sehingga tidak mempunyai landasan yang kuat dalam menjalankan usahanya. Saat ini para petani ikan Gurami di Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng sedang mengalami permasalahan terkait dengan pasar, baik pasar input (pakan dan obat-obatan) maupun pasar output (produksi). Harga pakan pada awal tahun 2011 saja sudah naik dua kali. Sementara harga jual produksinya mengalami penurunan karena persaingan. Persaingan yang mereka hadapi bukan saja dengan petani dari daerah lain, tetapi di antara anggota kelompok itu sendiri juga terjadi persaingan walau terselubung.

Sebenarnya sudah ada resep yang diberikan oleh Davis, 1993 bahwa untuk membangun kekuatan salah satunya adalah dengan cara menggabungkan petani-produsen kecil-kecil untuk bersatu padu melakukan usaha secara bersama-sama sebagai satu kesatuan, sehingga produksinya relatif besar dan bisa mempengaruhi pasar. Menggabungkan dalam hal ini bukan hanya mereka berkumpul dalam suatu wadah perkumpulan, tetapi yang jauh lebih penting adalah cara dan mekanisme kerja, proses usaha, dan pengambilan keputusan yang harus ditentukan secara bersama atas dasar pemahaman dan kesepakatan bersama.

Dengan latar belakang dan maksud tersebut penulis sudah melakukan observasi pendahuluan untuk memperoleh gambaran awal yang akan dikembangkan dalam penulisan buku ini. Dari observasi pendahuluan itu penulis berkesimpulan sementara bahwa perlu sekali adanya bantuan pemikiran upaya petani ikan di desa Beji ini untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi usaha sehingga akan meningkatkan pendapatannya. Dengan alasan itulah maka dalam penulisan buku ini akan dibuat suatu model peningkatan pendapatan masyarakat petani ikan Gurami melalui pembentukan koperasi. Koperasi yang benar dan baik akan memberikan berbagai efek/manfaat koperasi bagi anggotanya. Oleh karena itu adanya model koperasi yang benar yang mempunyai landasan ilmiah dan hukum merupakan kebutuhan mendesak.

Mengingat pentingnya kebutuhan model peningkatan pendapatan/kesejahteraan melalui pembentukan koperasi maka dalam persiapan penulisan buku ini dilakukan serangkaian kegiatan secara bertahap. Kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan lebih banyak berupa pembelajaran dalam rangka peningkatan pengetahuan seluk beluk koperasi untuk menumbuhkan kesadaran dan motivasi, pelatihan pengelolaan koperasi secara profesional, disertai pendampingan dan bimbingan menggunakan konsep *community development*.

B. Permasalahan

Dari latar belakang tersebut bisa diangkat permasalahan mendasar yang dihadapi oleh petani ikan Gurami di desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas sebagai berikut:

Masalah yang sedang dihadapi Petani Ikan Gurami di Desa Beji relatif umum. Seperti usaha lainnya, bisnis ikan Gurami juga tidak terlepas dari berbagai kendala dan resiko. Beberapa tahun terakhir para petani ikan Gurami di Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng menghadapi persoalan/masalah yakni **turunnya harga jual karena banyaknya pesaing dari daerah lain**. Pada

tahun 2000 hingga 2008 harga Gurami yang dipasok ke Jakarta mengalami kenaikan dari kisaran Rp 20.000 per kilogram menjadi Rp26.000 per kilogramnya, dan permintaan tetap tinggi. Namun pada pertengahan tahun 2008 hingga kini harga Gurami merosot tajam menjadi Rp 21.000 per kilogram. Hal ini dipicu oleh adanya saingan dari pedagang yang memasok ikan Gurami konsumsi dari daerah lain ke Jakarta.

Selain itu, **kenaikan harga pakan buatan (pelet)** ikut menambah permasalahan yang dihadapi petani. Pada awal tahun 2011 ini telah terjadi kenaikan harga pakan buatan sebanyak dua kali yakni pada bulan Januari sebesar Rp 100 per kilogram dan bulan Februari sebesar Rp 170 per kilogram. Setelah diamati lebih lanjut ternyata kenaikan harga pakan ini diakibatkan bahan dasar pakan ikan masih di impor dari luar negeri, sehingga kenaikan harga pakan setiap bulan sulit dihindari.

Dengan demikian saat ini petani ikan Gurami menghadapi persoalan yang terkait dengan pasar, baik pasar output maupun pasar input. Persoalan pasar tidak mudah diatasi secara sendiri-sendiri oleh masing-masing petani mengingat posisi seorang petani secara individu dibandingkan dengan keadaan pasar sangatlah kecil. Jadi perilaku seorang produsen/ petani sama sekali tidak dapat mempengaruhi pasar (dalam hal ini **petani hanya sebagai price taker**) yang sama sekali tidak dapat mempengaruhi harga, sebaliknya mereka hanya sebagai penerima harga yang terjadi di pasar bukan penentu harga (*price maker*) sehingga keuntungan sangat kecil.

Walaupun sudah berusaha bersama dan sejenis, bahkan sudah terbentuk kelompok, tetapi belum tercipta kolaborasi yang saling menguntungkan, bahkan mereka masih bersaing di antara mereka sendiri walaupun sudah menjadi anggota kelompok. Hal ini jelas tidak benar dan tidak menguntungkan karena menyebabkan posisi tawar atas hasil perikanan tidak kuat. Hal ini sangat jelas terjadi ketika menjual hasil usaha, di samping pembelinya terbatas, juga karena desakan kebutuhan keluarga. Akhirnya mereka bersaing agar hasil produksinya cepat laku.

Kondisi itulah akhirnya posisi tawar pembeli atau tengkulak menjadi sangat kuat. Kesempatan dimanfaatkan oleh tengkulak untuk menekan harga. Dengan demikian harga hasil panen petani ikan Gurami ditentukan oleh tengkulak. Hal ini menyebabkan petani tidak bisa memperoleh harga yang diinginkan yang lebih menguntungkan. Hal ini menurut teori ekonomi mikro disebut monopsoni (Sukirno, 2010) dan akan menguntungkan pembeli yang dalam hal ini tengkulak, sebaliknya sangat merugikan petani produsen.

Adanya kelompok petani ikan Gurami belum bisa membuat anggotanya memperoleh manfaat yang maksimal. Fungsi kelompok masih sangat terbatas lebih ke dalam bentuk sosial.

C. Metode Pemecahan Masalah

Tujuan utama penulisan buku ini adalah untuk membuat suatu model paling sesuai yang mampu mengoptimalkan fungsi dan peran kelompok. Untuk itu penulis melakukan kajian untuk mendapatkan data dan informasi langsung yang valid untuk membangun model yang paling sesuai untuk meningkatkan kesejahteraan petani ikan Gurami di desa Beji Kecamatan Kedungbanten Kabupaten Banyumas. Ada beberapa Langkah dan cara untuk membangun sebuah model yang paling sesuai yang akan mampu mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh petani ikan Gurami, yang meliputi:

Pertama, dilakukan analisis *Strength* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman) SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh baik oleh kelompok maupun oleh petani anggotanya.

Kedua, diterapkannya prinsip-prinsip koperasi sebagai kerangka kerja kelompok petani ikan yang memungkinkan menghilangkan dan merubah persaingan di antara anggota

kelompok menjadi kerjasama kolabotaratif yang saling menguntungkan. Penerapan prinsip-prinsip koperasi yang benar juga bisa merubah status petani produsen sebagai penerima harga hasil produksi yang ditetapkan oleh tengkulak (monpsoni), menjadi pihak yang menentukan harga, sehingga bisa menaikkan penerimaan dan keuntungan (monopoli) (Sukirno, 2010). Kajian dilakukan terhadap fungsi dan peran kelompok, mengidentifikasi aspek sosial ekonomi dan budaya petani khususnya dan masyarakat umumnya untuk membangun model dan lembaga atau wadah Koperasi, mengidentifikasi berbagai aspek terkait budidaya ikan Gurami di desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas, mengidentifikasi dan menginventarisir potensi yang dimiliki dan prospek usaha tani ikan Gurami, dan akhirnya untuk membangun dan menemukan model yang paling sesuai untuk peningkatan kesejahteraan melalui pembentukan Usaha Koperasi.

Kerangka pemecahan masalah tersebut dijabarkan menjadi beberapa kegiatan:

1. Deskripsi keadaan sosial ekonomi dan budaya masyarakat petani ikan Gurami di desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas.
2. Profil dan prospek usaha ikan Gurami yang selama ini.
3. Potret kelompok petani ikan Gurami yang sudah terbentuk
4. Membentuk kelompok petani usaha tani ikan Gurami yang mempunyai bentuk dan cara kerja yang berbeda.
5. Mengkaji dan mempelajari karakteristik aspek-aspek kelayakan usaha ikan Gurami termasuk faktor-faktor pendorong dan penghambatnya.
6. Daftar kebutuhan usaha tani ikan Gurami sesuai skala prioritas baik internal maupun eksternal yang memungkinkan dan menguntungkan.
7. Analisis SWOT dan membangun berbagai alternatif model serta pembentukan Badan Usaha Koperasi.

8. Mekanisme pengembangan usaha tani ikan Gurami di desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas.
9. Mengimplementasikan Kelompok Koperasi.
10. Menformulasikan berbagai alternatif model pengembangan usaha tani ikan Gurami secara berkelompok untuk meningkatkan kesejahteraan/pendapatan.
11. Memilih model peningkatan pendapatan petani ikan Gurami berbasis kelompok melalui pembentukan Koperasi
12. Melaksanakan uji coba model yang terpilih.
13. Melakukan monitoring dan evaluasi, serta pendampingan
14. Menyempurnakan model yang dianggap paling baik/ sesuai.
15. Menetapkan dan mengimplementasikan model yang terbentuk dengan memenuhi semua persyaratan administrasi dan perijinan.

D. Kebaruan (*Novelty*)

Nilai kebaruan dalam tulisan ini adalah perpaduan antara teori ekonomi mikro, teori ekonomi koperasi, metodologi dan pendekatan yang digunakan serta analisis SWOT dan uji kelayakan di bidang budidaya ikan Gurami yang terkait kajian ekonomi sumberdaya alam dan lingkungan, yang kemudian diterapkan bersamaan secara terpadu untuk menghasilkan suatu bentuk model membangun dan mengembangkan kerjasama kolaboratif antara pelaku usaha, sehingga mampu mengubah persaingan individu menjadi kerjasama kolaboratif. Menurut penelusuran penulis belum ada tulisan sebelumnya yang memadukan ini semua. Beberapa tulisan yang ada menggunakan pendekatan, metode yang relatif sama tetapi secara terpisah dalam beberapa tulisan. Sebelum diterapkannya perpaduan berbagai pendekatan ini kondisi yang dialami oleh para petani budidaya ikan Gurami sangat tidak menguntungkan. Mereka berada pada suatu kelompok tetapi tidak ada pola kerjasama yang saling menguntungkan, saling mendukung dan membesarkan

kelompoknya. Ini terjadi karena walaupun mereka dalam satu kelompok, tetapi cara kerja terutama dalam kaitannya berhubungan dengan pasar saat menjual hasil mereka berjalan dan bertindak sendiri-sendiri. Dengan alasan kebutuhan mereka bersaing untuk dapat segera menjual hasil budidayanya untuk mendapatkan pendapatan yang memang sangat dibutuhkan. Akhirnya terpaksa menjual hasil budidayanya dengan harga yang ditentukan oleh pembeli atau tengkulak. Hal ini terjadi karena memang posisi penjual yang dalam hal ini petani budidaya ikan tidak bersatu pada saat menjual hasil usahanya, sehingga sangat lemah. Mereka hanya bersatu dalam urusan penyediaan input, dan dalam proses produksi. Memang sudah ada manfaat yang mereka rasakan dari kelompok, tetapi baru sebagian kecil saja yakni manfaat bisa memperoleh kebutuhan input dengan harga yang relatif lebih murah karena mereka bisa bersatu dalam proses pembelian, sehingga dalam istilah ekonomi mikro terjadi adanya *economies of scale*. Tetapi manfaat lain yang justru lebih besar belum mereka dapatkan, yakni penentuan harga jual hasil budidaya ikan Gurame mereka. Manfaat ini bisa diperoleh apabila mereka bersatu dalam penjualan hasil usahanya. Melalui penulisan buku ini, dengan menggunakan perpaduan berbagai pendekatan dan penerapan analisis SWOT, akhirnya hal tersebut bisa terlaksana. Sekarang mereka sudah menerapkan nilai-nilai dasar koperasi atas dasar kajian berbagai aspek dalam analisis SWOT dalam bentuk perubahan “persaingan” individu menjadi “kerjasama”. Ini adalah perubahan yang sangat besar dan mendasar yang tidak bisa terjadi di setiap jenis usaha, tempat atau lingkungan usaha karena banyak aspek yang mempengaruhi. Hal seperti ini sulit atau mungkin masih jarang dilakukan pada bidang dan daerah lain, serta waktu yang berbeda.

Formulasi model dalam buku ini dirancang menggunakan konsep harmonisasi antara *bottom-up* dan *top-down*. Dengan keterlibatan kelompok sasaran secara intens dan konsisten diharapkan model yang terbentuk merupakan bentuk model yang paling sesuai dengan karakteristik yang terkait dengan anggota

kelompok. Hal ini karena yang menguasai permasalahan yang sebenarnya terjadi di lapangan, dan yang akan menjalankan model yang dibangun adalah mereka sendiri. Namun demikian mereka masih perlu bantuan edukasi, bimbingan dan pendampingan sampai betul-betul menguasai bagaimana membangun sebuah kelompok usaha yang rasional, ekonomis, produktif, tetapi juga legal. Dengan demikian jika dipadukan antara pihak yang menguasai permasalahan dengan bantuan pemikiran dari luar diharapkan akan menghasilkan bentuk model yang ideal untuk lokasi kajian. Cara kerja seperti ini diharapkan akan menumbuhkan rasa memiliki yang tinggi dari mereka para petani anggota kelompok, sehingga semangat untuk mengimplementasikan hasilnya akan tinggi, yang selanjutnya jaminan keberhasilannya tinggi juga.

Menurut Anwar, 1989, hal yang sangat strategis dan sangat menentukan keberhasilan koperasi nantinya adalah adanya partisipasi anggota kelompok/koperasi. Partisipasi anggota bisa tumbuh apabila anggota memperoleh manfaat dari kelompoknya atau dalam hal ini kperasi sebagai naungan dalam menjalankan usaha. Oleh karena itu koperasi harus benar-benar mampu menunjukkan manfaat nyata bagi anggotanya dan beroperasi secara menguntungkan. Namun demikian, agar suatu usaha yang akan dilakukan memberikan gambaran bahwa usahanya akan menguntungkan, diperlukan suatu kajian yang menganalisis kelayakan usaha. Inilah yang menyebabkan bahwa apa yang akan dilaksanakan dalam hal ini berbeda dengan apa yang dilaksanakan oleh kebanyakan pihak yang membentuk koperasi yang kebanyakan lebih bersifat *top-down* dan tanpa melalui studi yang mendalam terkait kelayakan usaha. Dalam kajian ini disamping aspek sosial budaya, kondisi sumberdaya alam, juga dilaksanakan studi kelayakan usaha sebagai landasan usaha perusahaan koperasi yang terbentuk nanti. Studi kelayakan menekankan pada aspek-aspek yang krusial terkait teknis produksi, teknis pengoperasian usaha, pengelolaan dan pemasaran.

Keunggulan dari penulisan buku ini adalah karena menghasilkan model yang membumi mengenai peningkatan pendapatan/kesejahteraan masyarakat khususnya petani ikan Gurami. Model ini bisa dikembangkan di daerah lain dan komoditas yang lain dengan penyesuaian-penyesuaian tertentu. Keunggulan lain dari penulisan buku ini adalah karena dalam proses pembangunan model menggunakan berbagai pendekatan dan melibatkan baik masyarakat sebagai pelaku usaha, maupun tokoh masyarakat setempat, serta pihak perangkat desa. Model yang dihasilkan diharapkan akan diterapkan dan mampu mengangkat kesejahteraan anggota, serta akan menjadi pengayaan bahan ajar untuk mahasiswa. Dengan pengayaan bahan ajar yang didasarkan pada kejadian empiris di lapangan diharapkan akan mendorong mahasiswa lebih kreatif inovatif mencari solusi atas permasalahan yang terjadi di masyarakat lingkungannya. Ini diharapkan menjadi sumbangan pemikiran yang benar-benar bisa dirasakan dan dimanfaatkan oleh masyarakat. Di samping itu juga akan meningkatkan proses perkuliahan lebih hidup dan tidak membosankan. Ini penting mengingat kita dituntut untuk selalu meningkatkan mutu secara terus menerus (*continuous improvement*).

Inti novelty dari tulisan ini adalah di samping membangun model, tulisan ini mampu merubah posisi petani gurami yang awalnya bersaing antar anggota kelompok menjadi kerjasama secara kolaboratif serta partisipasi aktif dalam kelompok maupun koperasi. Hubungan pasar antara petani gurami yang awalnya monopsoni dimana harga ditentukan oleh pembeli, setelah terjadinya model ini berubah menjadi monopoli, posisi petani menjadi lebih kuat dibandingkan sebelumnya yang tentu saja menguntungkan petani produsen. Hal ini yang sulit didapatkan di tempat yang lain.

Urgensi yang dimaksudkan dalam penulisan buku ini adalah untuk menunjukkan kepada pembaca bahwa buku ini terkait dengan aspek kehidupan yang sangat mendasar dan memerlukan perhatian serta tindakan nyata.

Salah satu cara untuk mengatasi persoalan pasar seperti itu menurut Davis, 1993 adalah dengan cara menggabungkan petani-produsen kecil-kecil untuk bersatu padu melakukan usaha secara bersama-sama sebagai satu kesatuan, sehingga produksinya relatif besar dan bisa mempengaruhi pasar. Demikian pula dengan pasar input (pakan, obat-obatan) juga bisa diatasi dengan cara yang sama. Dengan menggabungkan diri dalam kelompok menyebabkan kuatnya posisi dalam pasar input. Dengan melakukan pembelian input (bibit, pakan dan obat-obatan) dalam jumlah besar, akan diperoleh beberapa keuntungan, seperti potongan harga, kemampuan memilih pemasok yang baik, dan sebagainya. Demikian pula jika mampu menjual dalam jumlah yang relatif besar dibandingkan dengan pasar yang ada (pangsa pasar yang besar) akan bisa ikut mempengaruhi harga jual yang akan berimplikasi pada keuntungan.

Apa yang disampaikan oleh Davis, 1993 pada dasarnya dikembangkan dari teori ekonomi tentang *economies of scale*. Dalam hal ini Khemani dan Shapiro, 1993 menyatakan bahwa:

“Product specific economies of scale are associated with the volume of output of any single product made and sold. In a multi-product firm or plant, product specific economies are often realized by specializing in the manufacture of one or a few products over a larger scale of output.”

Maksudnya skala ekonomi spesifik produk dikaitkan dengan volume output dari setiap produk tunggal yang dibuat dan dijual. Dalam perusahaan atau pabrik multi-produk, ekonomi spesifik produk sering diwujudkan dengan mengkhususkan diri dalam pembuatan satu atau beberapa produk pada skala output yang lebih besar. Dikaitkan dengan petani ikan gurami di desa Beji Kecamatan Kedungbanteng, secara individu tidak akan mampu memproduksi dalam jumlah besar untuk mencapai pada tingkat produksi yang efisien. Oleh karena itu dengan berkelompok

merupakan salah satu cara untuk mencapai tingkat produksi yang efisien.

Dalam hal ini Soetrisno 2001, mengatakan bahwa perlunya koperasi melihat pengalaman swasta khususnya di negara-negara maju yang mampu membangun koperasi menjadi unit-unit usaha yang besar yang mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan non-koperasi, termasuk perusahaan-perusahaan multinasional.

BAB II.

KONSEP DAN PRINSIP KOPERASI

Dalam penulisan buku ini penulis berusaha menyinkronkan dan memadukan antara mata kuliah yang diampu penulis, dengan kegiatan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan penulis beberapa tahun sebelumnya yang relevan dengan judul yang sedang dikembangkan, serta disesuaikan dengan visi misi Unsoed yakni *“Diakui dunia sebagai pusat pengembangan sumberdaya persediaan dan kearifan lokal”*. Dengan demikian penulis menfokuskan untuk kompetensinya di bidang sesuai dengan Surat Keputusan Penugasan Mata Kuliah yang meliputi Evaluasi Proyek, Koperasi, Sumber Daya Alam terutama yang merupakan kearifan lokal. Adapun penelitian dan pengabdian masyarakat yang pernah dilakukan oleh penulis beberapa tahun lalu yang relevan dengan penulisan buku monograf ini adalah kajian tentang keberhasilan Koperasi Ngudi Ekonomi Utomo (NEU) Banyumas, Praktek manajemen dan faktor-faktor yang mempengaruhi partisipasi anggota Koperasi Unit Desa (KUD) di Kabupaten Banyumas, faktor-faktor yang menyebabkan kemiskinan di Kabupaten Banjarnegara, Kelayakan Rencana Investasi Pendirian BUMD di Kabupaten Pematang.

Secara skematis bisa digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Kaitan antara Pengalaman dan Penulisan Buku

A. Konsep Dasar

Asal kata koperasi berasal dari bahasa latin *coopere* yang bahasa inggrisnya *cooperate* yang artinya kerjasama. Selanjutnya Chaniago (1984) mendefinisikan koperasi sebagai perkumpulan orang-orang atau badan hukum yang anggotanya menjalankan usaha secara bersama-sama secara kekeluargaan untuk meningkatkan kesejahteraan anggota dan bebas keluar masuk. Rudianto, 2006 mendefinisikan koperasi sebagai badan usaha yang berisi sekumpulan orang yang secara sukarela mempersatukan diri dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi anggota. Senada dengan ini Yayasan Kesejahteraan Anak Indonesia (YKAI), 2019, mengartikan koperasi sebagai organisasi ekonomi rakyat yang didirikan dengan tujuan untuk kepentingan rakyat yakni anggota koperasi itu sendiri.

Sebenarnya masih banyak lagi pandangan berbagai ahli terkait koperasi, tetapi secara umum dapat disimpulkan bahwa koperasi merupakan organisasi atau badan hukum yang terdiri dari kumpulan orang yang berasaskan kekeluargaan, sukarela, dan mempunyai tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya. Dalam upaya untuk mencapai tujuan tersebut, koperasi menjalankan kegiatan usaha yang disepakati dan diputuskan bersama, oleh dan untuk anggotanya. Sasaran utama dari usaha yang dilakukan adalah untuk memenuhi kebutuhan anggota.

B. Model Untuk Memulai dan Membangun Koperasi

Folke Dubell, 1981 memberikan pedoman untuk membangun sebuah koperasi yang kuat harus dimulai dari adanya prakarsa, pembentukan kelompok, informasi dan uji gagasan, serta studi kelayakan. Hal ini didukung oleh praktek di lapangan yang disampaikan oleh Anwar, 2009 yang mengidentifikasi beberapa penyebab kegagalan proyek investasi di Kabupaten Banyumas dan Cilacap adalah karena kurangnya perencanaan yang baik, dan tidak dilakukannya studi kelayakan sebelum rencana investasi dilaksanakan.

Prakarsa untuk membangun kelompok koperasi yang efektif harus dimulai dari mereka yang benar-benar membutuhkan, yakni pihak-pihak yang merasa ingin bergabung karena ada kesamaan kebutuhan dan keinginan untuk berkembang, dan percaya bahwa perkembangan hanya bisa dilakukan melalui cara bergabung atau berkelompok, serta di antara mereka mempunyai latar belakang yang relatif sama. Mereka bisa dari berbagai kalangan masyarakat, misalnya petani, pengusaha, pedagang, dan sebagainya. Dalam buku ini dicontohkan dengan petani pembibitan, pendederan atau pembesaran ikan Gurami. Ini penting sekali untuk dijadikan pondasi keberhasilan dan kelangsungan hidup koperasi yang terbentuk. Koperasi yang dipaksakan berdiri oleh pihak lain

(misalnya pemerintah) tidak mempunyai landasan yang kuat karena pada dasarnya kehidupan koperasi mestinya ditentukan oleh para anggotanya sendiri bukan oleh pihak lain. Jika koperasi didirikan bukan atas dasar keinginan yang tumbuh dari anggota sendiri maka akan terjadi keengganan anggota untuk berpartisipasi dalam kehidupan koperasi. Padahal menurut Anwar, 1999, hidup matinya koperasi sangat tergantung pada partisipasi anggota.

1. Pembentukan Kelompok

Kelompok yang dimaksudkan di sini adalah kumpulan para petani ikan Gurami di desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas. Mereka mempunyai latar belakang dan keinginan yang relatif sama, mempunyai pengetahuan minimal tertentu dan dapat memahami tentang koperasi. Pembentukan kelompok ini tidak tergantung pada sudah ada atau belum kelompok yang menyerupai, karena kelompok yang akan dibangun mempunyai karakteristik tersendiri. Mungkin di daerah yang dimaksud sudah ada kelompok, akan tetapi kelompok tersebut terbentuk secara kebetulan atau dibentuk oleh atasan, misalnya perangkat desa, dan masih perlu dikondisikan sesuai dengan yang dikehendaki oleh anggota. Siapa saja yang dapat diajak untuk bergabung dalam kelompok adalah persoalan tersendiri. Dalam hal ini kriteria orang-orang yang dapat dijadikan kelompok pemula, yaitu (Limbong, 2010):

- a. Orang yang sudah memahami gagasan dan cara bekerjanya koperasi
- b. Tokoh masyarakat yang mempunyai reputasi yang baik
- c. Masyarakat setempat, yang dalam hal ini petani ikan Gurami
- d. Orang yang mempunyai hubungan dengan kaum wanita, misalnya; petugas pembinaan masyarakat, guru SD, dan sebagainya.

- e. Pekerja teknis yang berhubungan erat dengan petani ikan Gurami, seperti petugas penyuluh pertanian.

Keberadaan kelompok-kelompok ini sangat penting karena di samping diharapkan dapat memberikan masukan tentang berbagai hal, juga bisa menjadi jembatan untuk peningkatan pengetahuan koperasi, atau bahkan mungkin di antara mereka akan terpilih menjadi pengurus koperasi yang terbentuk. Oleh karena itu disamping harus memenuhi kriteria tersebut di atas, mereka juga harus dapat diterima oleh masyarakat.

2. Informasikan dan uji gagasan

Penyampaian informasi dan uji gagasan sangat penting untuk dilakukan. Menurut Anwar, 1991, ada beberapa tahapan yang harus dilakukan dalam proses penyampaian informasi dan uji gagasan, antara lain:

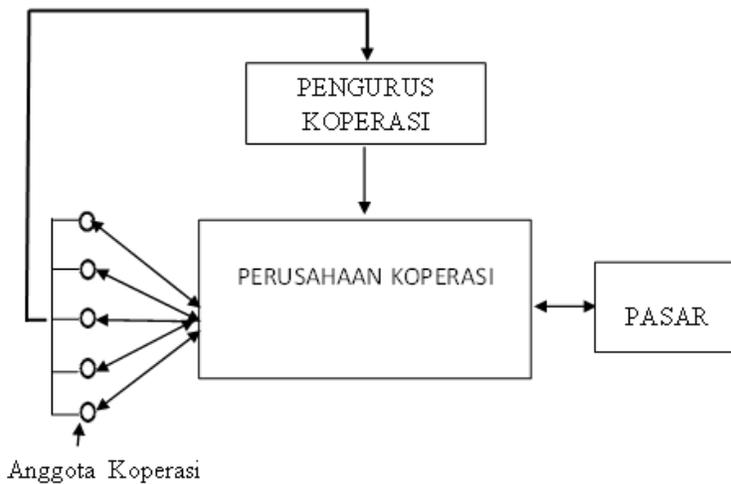
- a. Pemberian penjelasan kepada orang-orang yang akan diajak untuk mendirikan koperasi, untuk menggali dan menyerap tanggapan mereka.
- b. Menyebarkan informasi dan mendapatkan tanggapan orang-orang terhadap informasi tersebut. Setelah informasi disampaikan kepada orang-orang tertentu, dan tanggapan mereka juga sudah diperoleh, maka selanjutnya informasi perlu disebarluaskan kepada masyarakat luas.
- c. Mengadakan pertemuan dengan calon anggota kelompok untuk mendiskusikan hasil penyebarluasan informasi dan tanggapan mereka.
- d. Mengambil keputusan untuk membentuk kelompok pemula. Kelompok pemula bukanlah badan pengambil keputusan yang formal. Kelompok pemula ini hanya bertugas untuk membentuk kelompok yang sesungguhnya yang nantinya akan menjadi koperasi. Oleh karena itu secara formal kelompok ini tidak harus bertanggung jawab terhadap keputusan yang diambil. Penanggungjawab dan yang berwenang mengambil keputusan adalah kelompok yang terbentuk dalam wadah koperasi.

3. Uji Kelayakan

Menurut Anwar, 2011, selayaknya pendirian suatu usaha baik individu maupun kelompok diawali dengan uji kelayakan walau sederhana. Melakukan uji kelayakan sederhana untuk dasar kerja dan usaha Koperasi artinya hanya pada aspek-aspek yang sangat penting saja. Usaha yang dilakukan oleh koperasi harus diawali dengan studi dan kajian yang bisa memberikan gambaran awal perkembangan yang diperoleh melalui pembentukan koperasi, gambaran manfaat, peluang dan tantangan yang akan dihadapi di kemudian hari .

C. Hubungan antara Anggota, Pengurus, dan Perusahaan Koperasi

Dalam menjalankan usahanya, koperasi membentuk unit usaha yang disebut sebagai perusahaan koperasi. Hubungan antara anggota, pengurus, dan perusahaan koperasi dapat dilihat pada Gambar 2. Untuk menjalankan Perusahaan Koperasi menurut Lawless dan Reynolds 2004, pengurus yang dipilih melalui rapat umum anggota (RUA) menunjuk manajer profesional. RUA juga memilih Badan Pengawas yang bertugas mengawasi kerja pengurus dan manajer. Perusahaan Koperasilah yang akan mewakili koperasi melakukan hubungan dengan pasar, baik pasar input maupun pasar output. Dengan demikian menurut Nello, 2000, Perusahaan Koperasi akan berperan menguatkan posisi anggota di pasar baik pasar input maupun pasar output.



Gambar 2. Hubungan antara kelompok koperasi, pengurus koperasi dan perusahaan koperasi

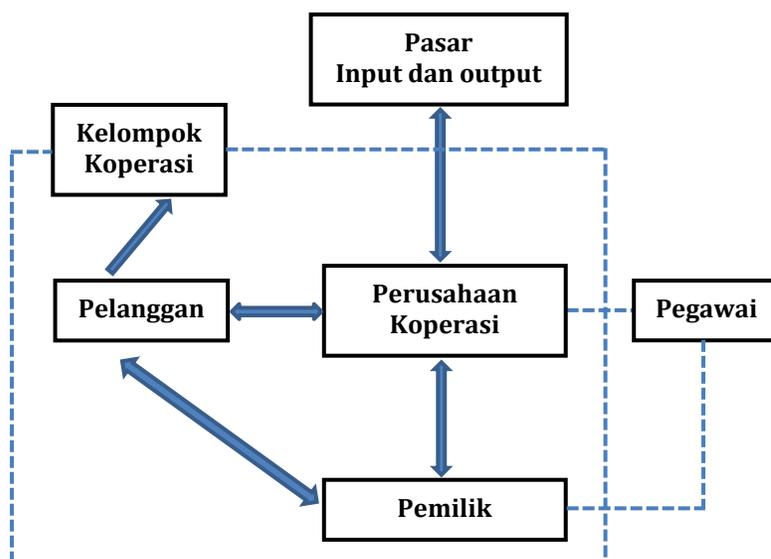
Dalam kaitan ini Anderson dan Henehan (2003), menyarankan agar manajemen koperasi harus dapat bekerja secara efektif dalam arti cepat mengambil suatu keputusan yang tepat dalam merespons terhadap perkembangan-perkembangan bisnis terkait (misalnya perubahan pasar atau masuknya pesaing-pesaing baru) dan sangat menentukan keberhasilan suatu koperasi. Mereka harus memastikan bahwa dengan langkah-langkah yang cepat dan tepat koperasi mereka bisa mendapatkan keberhasilan-keberhasilan yang maksimum.

1. Prinsip Identitas

Di dalam koperasi anggota sebagai pemilik menyerahkan modal kepada Perusahaan Koperasi dan mereka anggota berhak atas output perusahaan tersebut dalam posisi sebagai pelanggan (pemasok, pembeli, karyawan, tergantung pada jenis koperasinya), yang selanjutnya disebut anggota masyarakat koperasi (*cooperators*). Dengan demikian anggota merupakan pemilik sekaligus juga pelanggan, inilah yang disebut prinsip identitas

dalam koperasi Lawless dan Reynolds 2004. Prinsip identitas merupakan salah satu yang membedakan koperasi dengan badan usaha yang lain yang bukan koperasi, seperti *commanditaire vennootschap* atau perseroan komanditer (CV), perseroan terbatas (PT), dan sebagainya. Dalam koperasi kepentingan anggota menjadi prioritas utama kegiatan perusahaan koperasi, karena memang tujuan utama pembentukan koperasi adalah dalam rangka menolong diri sendiri, meningkatkan kesejahteraan anggota, memperkuat posisi anggota di pasar.

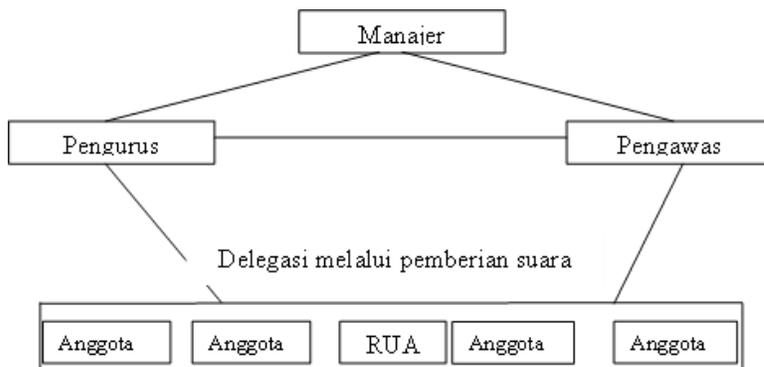
Hubungan antara anggota dengan koperasi yang mencerminkan prinsip identitas sebagaimana dijelaskan di atas bisa dilihat pada Gambar 3 berikut:



Gambar 3. Identitas antara pemilik dan pelanggan dalam koperasi *supplier*

Menurut Davis, 2010 bahwa yang membedakan koperasi dibandingkan dengan perusahaan swasta lainnya adalah karena koperasi mempunyai anggota, pengurus, pengawas, dan rapat umum anggota (RUA), sedangkan di

perusahaan swasta lainnya tidak demikian. Dalam RUA tersebut antara anggota dan pihak manajemen bersama-sama memutuskan hal-hal yang bersifat strategis. Demikian pula pengawas yang dipilih dari anggota berfungsi dalam mengontrol jalannya koperasi sehingga koperasi sesuai dengan keputusan dalam RUA, efisien dan efektif. Setiap anggota diberi hak dan kesempatan yang sama untuk ikut menentukan arah dan kebijakan koperasi, karena pemberian hak kepada anggota didasarkan pada prinsip satu anggota satu suara, bukan pada besar kecilnya modal yang disertakan sebagaimana dalam perusahaan swasta. Sebagai pemilik, anggota mempunyai hak untuk menentukan arah kebijakan yang diambil oleh koperasi. Keadaan tersebut tergambar pada Gambar 4 sebagai berikut:



Gambar 4. Struktur organisasi kelompok koperasi

2. Efek atau Manfaat Koperasi

Menurut Roy dan Paul, 1981 efek atau manfaat ekonomi yang dapat diperoleh dengan menjadi anggota koperasi adalah makin mudah terpenuhinya kebutuhan ekonomi anggota dibandingkan dengan jika bekerja sendiri tidak sebagai anggota koperasi. Disamping itu anggota bisa memperoleh pelayanan dengan harga yang lebih murah dan memadai. Anggota mengharapkan dengan masuk menjadi anggota koperasi akan memperoleh kompensasi yang

signifikan dari pengorbanan yang diberikan, seperti kontribusi yang diberikan, partisipasi, kewajiban terkait anggota, berkurangnya kebebasan beraktivitas. Manfaat koperasi diperoleh melalui penggabungan kekuatan sumberdaya yang dimiliki anggota dalam menjalankan dan mengembangkan koperasi sehingga mendapatkan manfaat ekonomi sebagai berikut;

- a. Memperoleh posisi pasar yang kuat dan pengendalian harga, makin kuatnya posisi tawar, makin pendeknya saluran distribusi
- b. Meningkatnya daya respon terhadap pasar melalui makin besarnya pengalaman; makin mudahnya melakukan negosiasi transaksi bisnis dan daya antisipasi perkembangan pasar; lebih menarik dan dipercaya oleh partner bisnis dibandingkan dengan bergerak individual; memudahkan pengaturan kuantitas dan kualitas persediaan dari dan ke pasar melalui penyimpanan, *grading*, dan sebagainya.
- c. Melakukan investasi yang tidak mungkin dilakukan secara individu melalui sharing sumberdaya antar anggota.
- d. Makin efisien dalam menggunakan fasilitas melalui pembagian biaya *overhead*, dan meningkatnya pemanfaatan kapasitas, sehingga bisa menurunkan biaya per unit.
- e. Penggunaan teknologi yang makin memadai yang sulit dilakukan secara individu.
- f. Pembagian resiko dan kemungkinan kerugian.
- g. Meningkatnya kualitas produksi, aktivitas ekonomi lainnya.
- h. Manfaat bagi masyarakat sekitar

3. Membangun Kesadaran Masyarakat Berkoperasi yang tepat

Sebagaimana disebutkan sebelumnya bahwa koperasi merupakan organisasi yang menganut sistem kekeluargaan,

kebersamaan yang dibangun untuk meningkatkan dan mengembangkan ekonomi anggotanya, dan masyarakat sekitarnya. Dengan demikian koperasi sangat potensial digunakan sebagai wadah, alat, media untuk mengembangkan usaha anggota khususnya dan masyarakat sekitar pada umumnya. Di sisi lain koperasi juga merupakan organisasi ekonomi yang berwatak sosial yang diharapkan dapat menjalankan fungsinya secara seimbang baik dari segi nilai-nilai sosial kemasyarakatan, juga mampu berdiri sendiri secara mandiri menjalankan dan mengembangkan usahanya untuk memperoleh kemanfaatan finansial secara ekonomi sekaligus memperkuat kolaborasi usaha antar anggotanya.

Anggota koperasi yang bergabung secara sukarela dengan semangat kerjasama secara kolaboratif semestinya akan mengangkat kegiatan anggotanya. Anggota yang masuk dan menjadi anggota koperasi seyogyanya sudah memahami hakikat koperasi dan adanya harapan memperoleh kemanfaatan yang memadai. Anggota yang bergabung dalam koperasi akan mendapatkan manfaat yang tidak dimiliki oleh badan usaha yang lain. Oleh karena itu penting sekali mengupayakan kemandirian dan kedaulatan koperasi.

Niat menjadi anggota koperasi mestinya didasari atas semangat menolong diri sendiri, dan berkembang bersama anggota lainnya secara kolaboratif. Melalui kerjasama kolaboratif akan tergalang potensi yang akan menjadi kekuatan dalam upaya memenuhi kebutuhan baik sedara ekonomi, sosial dan budaya. Manfaat koperasi bagi anggota secara garis besar ada dua hal penting dalam kegiatan usaha. Manfaat pertama terkait dengan mudah dan murahness memperoleh kebutuhan karena bisa melakukan pengadaan bersama untuk mendapatkan barang yang terbaik dengan harga yang relatif lebih murah. Manfaat lainnya adalah terkait dengan keputusan penjualan hasil usaha anggotanya, khususnya dalam penentuan harga jual, karena dilakukan

secara bersama dan kerjasama maka harga dan waktu serta ketentuan pasar diputuskan bersama.

4. Koperasi sebagai penyedia modal kerja

Modal kerja merupakan kebutuhan semua unit usaha bukan hanya pada badan usaha koperasi, tetapi juga badan usaha lainnya baik swasta maupun negeri atau badan usaha milik negara (BUMN). Dalam kaitan ini koperasi harus dapat membantu anggotanya dalam memenuhi kebutuhan modal usahanya. Tentu saja ini harus dipikirkan dalam pengelola koperasi melalui berbagai cara. Dalam mempersiapkan memenuhi kebutuhan anggota akan modal usaha, sebaiknya koperasi mampu menghimpun dana secara mandiri, atau kalau terpaksa harus melalui pihak ketiga, harus dapat memperoleh dana dengan biaya yang rendah sehingga tidak akan memberatkan anggotanya.

Dalam organisasi koperasi minimal ada dua jenis simpanan anggota untuk modal usaha koperasi sebagai badan usaha mandiri. Simpanan yang dimaksud adalah simpanan wajib yang dijalankan secara rutin setiap periode waktu tertentu yang disepakati, misalnya tiap bulan, dan simpanan ini sifatnya wajib bagi semua anggota. Anggota akan memperoleh imbalan atas kewajiban ini, yang bentuk dan besarnya diputuskan bersama dalam RUA. Simpanan anggota yang kedua adalah simpanan sukarela, yang jumlah tidak ditentukan, dan waktunya tidak periodik, biasanya ada ketentuan khusus untuk anggota yang melakukan simpanan jenis ini, yakni persentase bagi hasil tertentu dari keuntungan usaha koperasi. Simpanan sukarela sifatnya bebas bagi anggota, biasanya dilakukan oleh anggota yang mempunyai kelebihan pendapatan setelah digunakan untuk memenuhi kebutuhannya,

Dana yang didapatkan dari simpanan anggota ditambah dengan sejumlah persentase tertentu dari keuntungan atau sisa hasil usaha (SHU) selanjutnya bisa

digunakan untuk anggota yang membutuhkan, dan tentu saja ada balas jasa yang bentuk dan besarnya ditetapkan bersama oleh anggota dalam rapat anggota yang dituangkan dalam anggaran dasar dan anggaran rumah tangga (ADART). Dengan demikian secara tidak langsung telah terjadi suatu suasana kolaborasi yang sangat positif, di mana anggota yang mampu membantu yang kurang mampu, sehingga akhirnya anggota bisa maju bersama.

5. Koperasi Sebagai Sarana Penunjang Kegiatan Petani ikan

Keberadaan koperasi memang diharapkan bisa menjadi wadah bagi anggota untuk membangun kerjasama kolaborasi antar anggota, tetapi juga mampu menjadi tumpuhan pemenuhan semua jenis kebutuhan semua anggotanya. Kemampuan anggota dalam menjalankan usahanya sangat terbatas, dan ini salah satu alasan yang sering digunakan oleh para tengkulak untuk menawarkan bantuan, tetapi dengan imbalan yang sangat besar, yakni ketergantungan yang akhirnya dimanfaatkan oleh tengkulak dalam penentuan harga jual hasil usaha para petani. Karena sudah merasa berhutang budi, maka sulit bagi petani untuk mencari alasan untuk tidak mengikuti persyaratan yang ditetapkan oleh tengkulak.

Kebutuhan anggota memang tidak terbatas pada modal usaha terutama modal kerja, tetapi mereka juga membutuhkan bantuan untuk kebutuhan keluarga lainnya, seperti untuk pembelian peralatan dan kebutuhan lainnya seperti untuk biaya pendidikan anak. Memang disadari bahwa keberadaan anggota yang hampir semuanya mempunyai kapasitas usaha yang kecil dan terbatas sehingga kemampuan mereka juga kecil dan tidak sebanding dengan hasil usahanya. Rata-rata luas kolam yang menjadi lahan usaha ikan Gurami kurang dari 0,5 hektar, sehingga sudah bisa dibayangkan seberapa besar kemampuannya, di samping itu tanggungan keluarga para anggota rata-rata lebih dari 4 orang.

3. Koperasi Sebagai Sarana Penunjang Kebutuhan Keluarga

Tidak hanya kebutuhan modal dan peralatan, para anggota juga sangat mengharap pemenuhan kebutuhan keluarga lainnya seperti pendidikan dan kebutuhan sosial lainnya juga bisa dibantu oleh keberadaan koperasi. Saat kajian ini dilakukan, tingkat pendidikan anak keluarga petani budidaya ikan Gurami masih didominasi oleh tingkat Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) dan Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA). Setelah menyelesaikan SLTA kebanyakan mereka terjun ke dunia kerja mencari pendapatan untuk membantu keluarga. Orang tua yang merupakan petani budidaya ikan Gurami kebanyakan tidak mampu melanjutkan anaknya ke jenjang pendidikan tinggi.

Melalui koperasi inilah anggota sangat berharap bisa membantu anggota yang ingin melanjutkan pendidikan anaknya ke jenjang yang lebih tinggi, yakni perguruan tinggi. Dengan demikian koperasi tidak saja menjadi wadah atau organisasi usaha, tetapi juga sebagaimana sudah dijelaskan sebelumnya bahwa koperasi mempunyai fungsi meningkatkan pendidikan anggotanya.

4. Koperasi Sebagai Media Meningkatkan Pendapatan Anggota

Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas Jawa Tengah, memang sudah sejak dahulu dikenal sebagai desa penghasil ikan air tawar, terutama ikan Gurami. Usaha ini sudah dilakukan oleh sebagian penduduk secara turun-temurun. Hasil produksinya cukup dikenal di berbagai daerah karena mempunyai kualitas yang relatif bagus. Hanya saja sampai dengan kajian ini dilakukan, kondisi dan situasi pola kerja para petani budidaya ikan masih berjalan sendiri-sendiri belum terkordinir secara kolaboratif. Sebetulnya saat kajian ini dilakukan, sudah terbentuk kelompok-kelompok, tetapi sistem pola kerja kelompok masih belum mempunyai

landasan dan arah yang jelas yang mampu mengangkat kehidupan anggotanya. Kelompok kerja yang mereka buat belum mempunyai tujuan dan perencanaan kerja serta manajemen yang menjamin peningkatan usaha anggotanya. Warna dan irama kerja kelompok sangat dipengaruhi oleh sosok ketua yang ditunjuk. Dengan demikian kinerja kelompok sangat tergantung dari karakter serta keseriusan dan kemampuan ketuanya.

Melalui kajian inilah, penulis merangkul semua pihak yang terkait, terutama para anggota kelompok untuk memulai memikirkan berbagai hal yang lebih bisa memberikan harapan kepada anggota. Penulis mengenalkan konsep koperasi secara utuh mulai dari filosofi, pengertian, tujuan, dan fungsinya secara terus menerus. Dalam langkah ini penulis merasa mendapat hambatan yang berupa berbagai hal. Alasan yang kurang mendukung yang paling berat dirasakan oleh penulis adalah adanya praktek koperasi yang tidak baik yang sudah ada sebelumnya walaupun bukan di bidang budidaya ikan Gurami. Walaupun kejadian yang kurang baik praktek koperasi berada di luar bidang ini, tetapi masyarakat trauma atas kegagalan koperasi yang lalu.

Dengan susah payah penulis menjelaskan tentang alasan dan penyebab kegagalan koperasi di masa lalu. Dengan pendekatan kekeluargaan dan penjelasan yang terus menerus, dan pemberian penjelasan tentang konsep koperasi yang sebenarnya akhirnya secara perlahan masyarakat bisa menerima, dan mau mendirikan koperasi untuk kelompok mereka.

Terbentuklah kelompok dengan semangat dan pola kerja yang baru. Sebagai tahap awal nama koperasi belum disebutkan secara nyata, tetapi pola pikir dan pola kerja serta manajemen kelompok sudah mulai menggunakan konsep koperasi. Diawali dengan analisis SWOT yang dilakukan bersama para petani, akhirnya mereka menyadari apa yang

sebenarnya terjadi selama ini. Mereka seakan-akan mulai bisa membaca diri mereka sendiri melalui tabel strategi yang didasarkan dari analisis SWOT tersebut. Mereka mampu mendeteksi kelemahan mendasar selama ini, yang telah lama menjadi penyebab mereka tidak bisa berkembang. Penyebab utama yang berhasil diidentifikasi bersama adalah adanya persaingan antar individu dalam kelompok itu sendiri, terutama pada saat menjual hasil usahanya. Mereka bersaing menjual dengan harga rendah agar hasil segera bisa terjual dan segera memperoleh uang karena alasan kebutuhan. Keadaan seperti ini jelas sangat merugikan mereka sendiri, dan makin kuatnya posisi pembeli atau tengkulak.

Titik balik dari suasana persaingan antar individu menjadi kerjasama kolaboratif inilah awal kebangkitan anggota kelompok yang sekaligus sebagai petani budidaya ikan Gurami. Keadaan yang tadinya mereka bersaing antar anggota kelompok dalam menentukan harga jual, berubah menjadi kerjasama. Sebelumnya harga jual ditentukan secara pribadi oleh petani yang notabene anggota kelompok, kemudian penentuan harga jual dirubah atas dasar kesepakatan yang dijadikan menjadi keputusan kelompok yang harus dihormati dan ditaati. Tentu saja keputusan bersama tidak hanya dalam penentuan harga jual, tetapi juga tentang waktu penjualan, dan pasar yang mereka putuskan bersama secara kolaboratif sesuai asas dan semangat berkoperasi. Boleh dikatakan secara tegas, bahwa di sini terjadi perubahan yang sangat mendasar dari penentuan harga jual oleh pembeli (monopsoni) menjadi harga yang ditentukan oleh penjual (monopoli). Dengan harga yang ditentukan sendiri oleh petani sebagai anggota koperasi maka pendapatan mengalami perubahan yang sangat signifikan.

5. Studi Kelayakan Sederhana sebagai pembanding

Studi kelayakan merupakan studi untuk mengkaji kelayakan, kecocokan, atau kemungkinan-kemungkinan menurut berbagai aspek seperti aspek teknis, aspek pemasaran, aspek ekonomi, aspek sosial, aspek pengelolaan, dan sebagainya terhadap kegiatan yang pada dasarnya baru, misalnya dalam kajian ini memulai perusahaan koperasi sebagai elemen tidak terpisahkan dalam organisasi koperasi. Tujuan studi kelayakan adalah untuk mempelajari apakah aspek-aspek tersebut di atas mendukung dan layak dalam mendirikan suatu perusahaan koperasi, tentu saja menggunakan kriteria-kriteria tertentu. Jika tidak mendukung, dapatkah kondisi tersebut diubah sedemikian rupa sehingga dapat mengakomodasi suatu perusahaan koperasi dengan kuat, atau justru rencana pembentukan perusahaan koperasi yang harus menyesuaikan dengan kondisi yang ada yang sulit diubah.

Studi kelayakan dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh keunggulan-keunggulan tertentu dan meminimalkan resiko penyebab-penyebab kegagalan. Dari penelitian terhadap perkembangan koperasi pertanian dan permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh koperasi di Uni Eropa (UE), Nello, 2000 memberikan sejumlah langkah yang harus diambil agar koperasi pertanian agar bisa berkembang dengan baik, yang antara lain adalah:

(1) Menghilangkan berbagai kekurangan, kelemahan dari petani-petani skala kecil dengan cara membantu mereka untuk berkolaborasi suplai, menstabilkan harga produsen, dan meningkatkan kekuatan posisi tawar dari petani-petani (anggotanya); (2) Menciptakan kesempatan atau kemampuan petani untuk mengeksploitasi skala ekonomis dan meningkatkan kapasitas mereka untuk bersaing pada suatu pasar yang lebih besar (misalnya pasar ekspor); (3) Memperbaiki kualitas dan menaikkan orientasi pasar,

menolong petani untuk memenuhi permintaan-permintaan yang meningkat dari konsumen untuk produk-produk yang bervariasi, aman, dan spesifik (spesialisasi); (4) Membantu petani untuk bisa memperbaiki kualitas dalam proses produksi, penyimpanan dan lain sebagainya sesuai standar-standar tertentu berlaku; (5) Memperbaiki kinerja manajemen, dewan pengurus dan organisasi koperasi untuk meningkatkan kepuasan anggota; dan (6) Menjamin sumber pendanaan yang cukup.

Demikian pula Lawless dan Reynolds (2004), berdasarkan penelitian mereka terhadap perkembangan dari koperasi-koperasi pekerja di Amerika Serikat, memberikan beberapa kriteria kunci dan praktek-praktek terbaik. Menurut mereka, kriteria-kriteria kunci untuk memulai suatu koperasi yang berhasil adalah sebagai berikut: (1) Memiliki kepemimpinan yang visioner yang bisa “membaca” kecenderungan perkembangan pasar, kemajuan teknologi, perubahan pola persaingan, dan lain-lain.; (2) Menerapkan struktur organisasi yang tepat yang merefleksikan dan mempromosikan suatu kultur terbaik yang cocok terhadap bisnis bersangkutan (antara lain kondisi pasar/persaingan dan sifat produk atau proses produksi dari produk bersangkutan); (3) Kreatif dalam pendanaan (jadi tidak hanya tergantung pada kontribusi anggota, tetapi juga lewat sumber lain atau pinjam dari bank); dan (4) Mempunyai orientasi bisnis yang kuat. Sedangkan *best practices* menurut mereka adalah termasuk: (1) Anggota sepenuhnya memahami industri-industri atau sektor-sektor yang mereka geluti dan kekuatan-kekuatan serta kelemahan-kelemahan dari koperasi mereka; (2) Struktur organisasi atau pola manajemen yang diterapkan sepenuhnya didukung oleh anggota (sistem manajemen bisa secara kolektif atau dengan suatu struktur hirarki manajemen/dewan pengurus; (3) Mempunyai suatu misi yang didefinisikan secara jelas dan fokus; dan (4) Mempunyai pendanaan yang cukup.

Adapun aspek-aspek studi kelayakan secara rinci dapat dijabarkan sebagai berikut Anwar 2011:

a. Aspek Komersial

Penilaian aspek komersial rencana usaha adalah melihat faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha dari segi bisnis yaitu dengan melihat pasar *input* dan *output* (*riset* pasar), harganya, elastisitasnya, dan lain-lain faktor yang diperkirakan dapat mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan usaha. Hal ini dimaksudkan bahwa apabila usaha nanti dilaksanakan, kebutuhan input dapat terjamin baik dari segi jumlah, mutu dan harga. Dari segi output, agar dapat dijamin bahwa *output* dapat dijual dengan harga yang baik. Aspek komersial ini merupakan aspek yang sangat penting, antara lain karena asumsi-asumsi mengenai nilai-nilai dan berbagai besaran untuk analisis keuangan, analisis ekonomi dan analisis kelayakannya akan banyak didasarkan atas aspek ini.

b. Aspek Teknis

Penilaian aspek teknis, akan memberi penjelasan mengenai batasan dalam berbagai model, asumsi dan data, berupa angka dan informasi yang diperlukan, baik terkait dengan input, pengolahan maupun outputnya. Faktor input dan output akan menentukan jenis teknologi yang paling sesuai untuk digunakan.

Aspek Teknis Input, meliputi:

- 1) Bibit yang berkualitas, asal bibit/input.
- 2) Bahan pakan
- 3) Obat-obatan
- 4) Tenaga kerja, dan kompetensinya
- 5) Penawaran dan permintaan bibit
- 6) Lokasi: sistem transportasi, keadaan jalan
- 7) Produk utama, produk sampingan
- 8) Pengelolaan *output*, meliputi cara menyimpan, mengamankan, dan distribusi *output*.

- 9) Penawaran dan permintaan barang output, volume, kualitas, barang sejenis.
- 10) Jenis konsumen output: konsumen akhir, atau untuk diolah lebih lanjut.
- 11) Posisi output: memenuhi pasar, merebut pasar
- 12) Proyeksi output sejenis di masa mendatang
- 13) Pemasaran: langsung atau melalui agen atau perantara
- 14) Tujuan pasar: lokal, luar daerah, luar negeri

c. Aspek-aspek: Kelembagaan, Organisasi, dan Manajemen

Dalam aspek ini juga diperlukan pengetahuan mengenai lembaga-lembaga yang terkait dengan rencana usaha yang sedang dibangun, misalnya pihak pemerintah desa, perbankan, Pemda, Bappeda, lembaga masyarakat, dan lain sebagainya, baik yang *profit oriented* atau tidak. Aspek kelembagaan dan organisasi merupakan prasarana pelaksanaan kegiatan, yang akan sangat diperlukan untuk mendukung aspek manajemen dalam melaksanakan kegiatannya. Dari tuntutan yang diperlukan dalam aspek ini, sangat diperlukan pengertian tentang hubungan antar lembaga, pandangan-pandangan masyarakat setempat serta tentang, tingkat keterampilan, kepandaian, pendidikan, dan lain-lain.

d. Aspek Ekonomi

Setiap kegiatan usaha, selalu memerlukan sumber daya dan dana untuk menjalankan usahanya. Untuk organisasi koperasi sumber daya dan dana bisa berasal dari berbagai sumber terutama dari anggota, dari sumber lain, pinjaman dari bank komersial, dana pemerintah, dana bantuan, atau kombinasi dari semuanya. Setiap sumber dana yang digunakan mempunyai konsekuensi-konsekuensi dan implikasi pada aspek keuangan usaha. Aspek keuangan pada akhirnya akan menilai apakah rencana usaha layak dari segi keuangan, dengan

melakukan perhitungan kelayakan keuangan: *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Present Value* (NPV), *Benefit Cost Ratio*, dan lain sebagainya.

e. Aspek Ekonomi

Dalam aspek ekonomi, rencana usaha dilihat dari sumbangannya bagi perekonomian dan masyarakat sekitar. Misalnya dalam memenuhi kebutuhan masyarakat akan ikan Gurami, penyerapan tenaga kerja dan sebagainya. Secara lebih khusus, kelayakan dari aspek ekonomi adalah perbandingan antara *opportunity cost* dengan perhitungan harga menurut penilaian ekonomi (*shadow price*).

f. Aspek Sosial

Sebagai bagian dari upaya memberdayakan masyarakat melalui koperasi, aspek sosial sangat penting dipertimbangkan dalam melakukan studi kelayakan. Hal ini didukung oleh Anwar, 2009, bahwa aspek sosial budaya sangat penting dalam memberdayakan masyarakat. Kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan sehubungan dengan kegiatan usaha, tentunya sedikit banyak akan mempunyai akibat terhadap masyarakat di sekitarnya, baik aspek sosial, budaya, dan lingkungan. Pengaruh ini tentu dapat bersifat positif akan tetapi dapat pula bersifat negatif. Dalam hal ini misalnya koperasi berperan dalam menyediakan kebutuhan yang berkualitas, harga yang stabil, keseimbangan antara permintaan dan penawaran.

BAB III.

METODE PEMECAHAN MASALAH

A. Peluang Usaha Pembibitan Ikan Gurami

Berikut adalah gambaran sederhana perhitungan bisnis budidaya pembibitan ikan Gurami. Dalam contoh perhitungan ini adalah untuk kasus yang pembibitan dengan cara kedua yakni melalui pembelian bibit yang sudah mijah sudah menjadi larva. Beberapa asumsi untuk dasar perhitungan adalah sebagai berikut:

1. Luas kolam yang digunakan 300 m², dan diperoleh melalui sewa dengan harga sewa Rp3.000.000,- per tahun, atau Rp1.000.000,- per 4 bulan.
2. Biaya persiapan kolam Rp500.000,-
3. Pembelian benih sebanyak 30.000 ekor seharga Rp120,- per ekor
4. Pembelian pakan sebanyak 200kg seharga Rp10.000,- per Kg
5. Pembelian pupuk sebanyak 200kg seharga Rp1.000,- per Kg
6. Pembelian obat sebanyak 3 unit seharga Rp40.000,- per unit
7. Lama waktu untuk satu kali pembibitan sampai panen adalah 4 bulan.
8. Biaya tenaga kerja satu orang Rp.500.000 per bulan
9. Kematian benih sekitar 60 persen
10. Harga jual setelah 4 bulan, dengan ukuran antara 4 sampai 6 cm seharga Rp1.100,- per ekor.

Dari asumsi tersebut dapat dilakukan perhitungan untung ruginya sebagaimana tertera dalam Tabel 1. Dari hasil perhitungan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut. Dengan menjalankan usaha budidaya bibit ikan Gurami selama 4 bulan

dengan modal sebesar Rp9.300.000,- bisa mendatangkan keuntungan sebesar Rp3.900.000,- atau 40,12 persen. Dengan perhitungan ini sebenarnya keuntungannya sangat tinggi, karena jika dibandingkan dengan menabung uang di bank, akan sangat jauh lebih tinggi usaha budidaya ikan Gurami. Hanya saja hasil sebesar itu tidak dapat dipastikan karena unsur penyakit, dan harga jual, yang selama ini masih ditentukan oleh tengkulak. Terkait dengan penyakit bisa diantisipasi dengan pengelolaan dan pemeliharaan yang sangat hati-hati, sehingga bisa meminimalisir resiko penyakit. Sebenarnya resiko yang lebih besar adalah ketika harga jual hasil panen sangat rendah. Ini mungkin terjadi jika para petani bekerja sendiri-sendiri. Oleh karena itulah di sini pentingnya melakukan kerjasama kolaboratif melalui pembentukan koperasi. Inilah yang menjadi sasaran utama penulisan buku ini.

Tabel 1. Perhitungan Aanalis Bisnis Budidaya Pembibitan Ikan Gurami

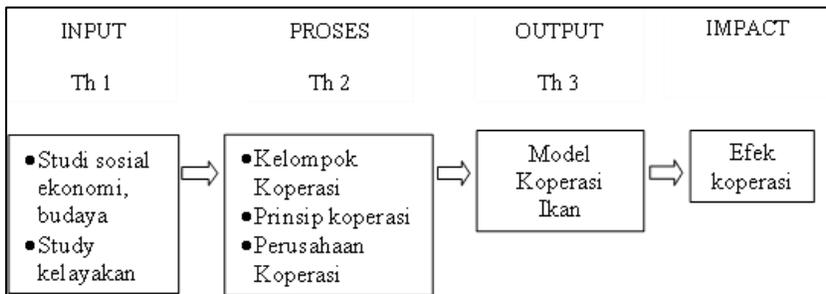
Nomor	Uraian	Biaya (Rp)	Pendapatan (Rp)	Untung/ Rugi (Rp)
1	Sewa lahan untuk kolam	1.000.000		
2	Persiapan kolam	500.000		
3	Pembelian bibit 30.000 x 120	3.600.000		
4	Pembelian pakan 200 x 10.000	2.000.000		
5	Pembelian pupuk 200 x 1000	200.000		
6	Biaya tenaga kerja 4 x 500.000	2.000.000		

Tabel 1. Perhitungan Analisis Bisnis Budidaya Pembibitan Ikan Gurami (lanjutan)

Nomor	Uraian	Biaya (Rp)	Pendapatan (Rp)	Untung/Rugi (Rp)
7	Biaya obat-obatan 3 x 40.000	20.000		
7	Jumlah seluruh biaya	9.420.000		
8	Hasil penjualan 12.000 x 1.100		13.200.000	
9	Keuntungan			3.780.000

B. Pembentukan Koperasi

Metode yang dibangun dan digunakan dalam membangun koperasi ini mengikuti alur *road-map* yang dikembangkan khusus untuk membangun model ini. Adapun *road-map* yang dimaksudkan adalah sebagaimana terlihat pada Gambar 5 berikut:



Gambar 5. Road Map Pemecahan Masalah

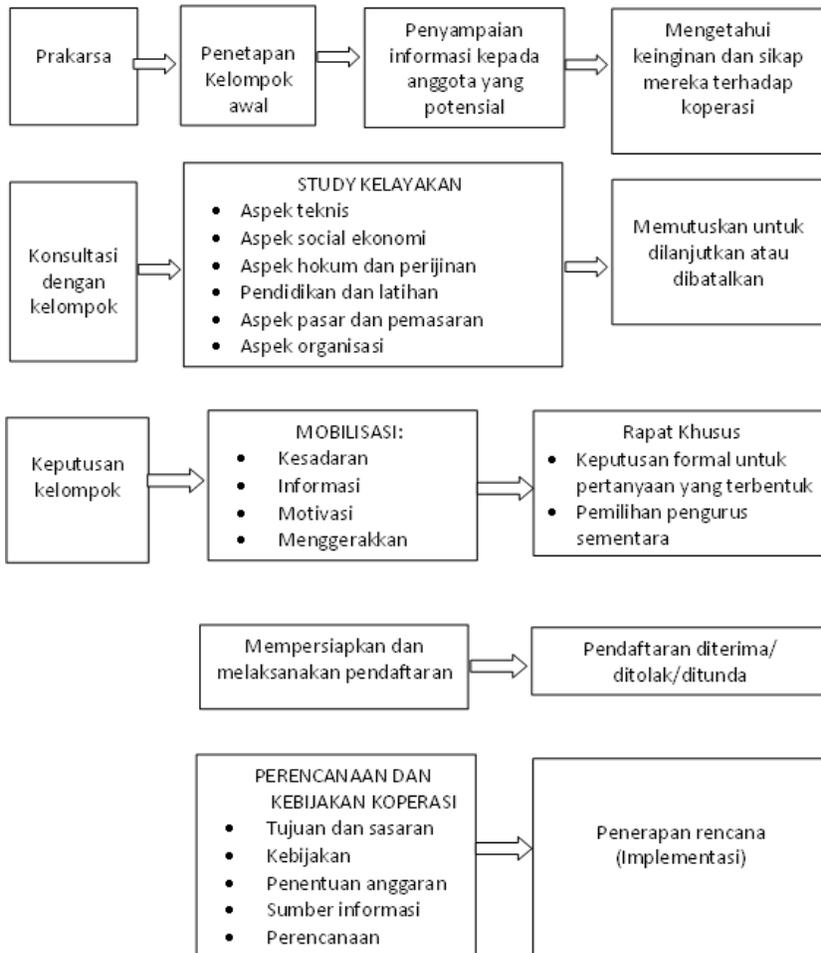
Untuk mencapai tujuan yang sudah dirumuskan, sebenarnya ada dua kegiatan utama yakni; pertama membangun unit usaha bersama yang pada akhir periode diharapkan menjadi “PERUSAHAAN KOPERASI”. Kedua, membangun wadah organisasi yang pada akhirnya menjadi “KOPERASI” (**lihat Gambar 5 dan 6**).

Menurut *road-map* tersebut anggota akan memperoleh efek atau manfaat koperasi setelah mengikuti tahapan-tahapan dan syarat-syarat serta mekanisme yang sudah dipersiapkan bersama. Efek atau manfaat koperasi yang diterima anggota akan berkesinambungan jika model yang ideal atau sesuai bisa dibangun bersama-sama secara *bottom-up* dan atas dasar kajian-kajian yang benar.

Anggota harus menyadari bahwa untuk menemukan suatu model yang paling baik atau sesuai membutuhkan waktu yang tidak sebentar, pemahaman yang mendalam dan kesadaran yang tinggi. Adanya niat untuk bisa menolong diri sendiri menjadi modal yang sangat dibutuhkan. Jangan sampai terjadi bahwa motif untuk membentuk koperasi adalah untuk memperoleh bantuan atau fasilitas dari pemerintah. Jika demikian yang terjadi maka koperasi tidak akan mampu mandiri dan berkembang karena selalu tergantung pada pihak lain (pemerintah). Namun demikian karena praktek seperti itu sudah terjadi di waktu lalu bahkan mungkin sudah menjadi *imej* atau kesan di masyarakat. Oleh karena itu proses peningkatan pemahaman dan penyadaran perlu sekali sebelum melangkah lebih jauh yang membutuhkan pengorbanan yang tidak sedikit.

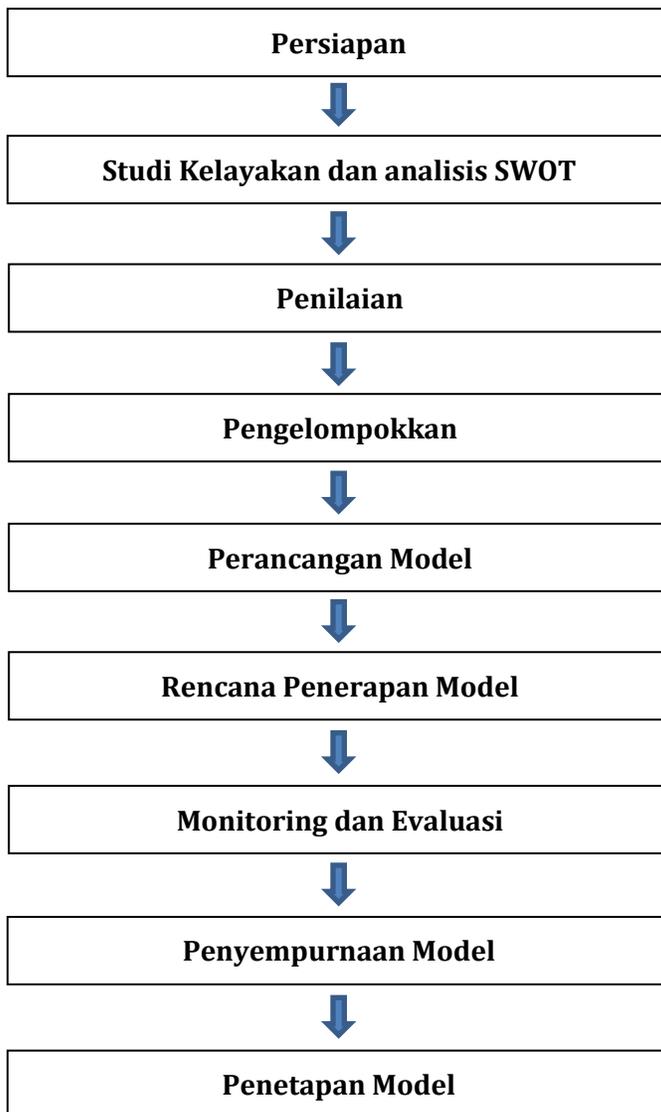
Proses peningkatan pemahaman dan penyadaran akan dilakukan kepada semua petani ikan Gurami tanpa dilakukan seleksi. Seleksi baru akan dilakukan ketika akan membentuk kelompok koperasi. Kelompok koperasi adalah kelompok orang-orang yang benar-benar merasa butuh untuk melakukan usaha secara bersama-sama yang diakibatkan karena melakukan usaha secara individu dirasa sangat berat dan beresiko. Boleh dikatakan tidak semua petani yang mengikuti proses peningkatan pemahaman dan penyadaran mempunyai respon yang sama. Menyadari hal ini penulis tidak melakukan pemaksaan kepada para petani untuk ikut dalam Kelompok Koperasi yang akan dibentuk.

Kegiatan utama tersebut secara bertahap dan lebih detail mengikuti pola dan kerangka berpikir sebagaimana tertera dalam Gambar 6 berikut:



Gambar 6. Model Untuk Memulai dan Membangun Koperasi

Untuk lebih memberikan gambaran yang jelas kegiatan proses membangun model seperti yang terlihat pada **Gambar 7**. di bawah ini memberikan tahapan secara skematis.



Gambar 7. Tahapan proses penentuan model

Tujuan yang akan dicapai melalui penulisan buku ini adalah perumusan sebuah model yang dianggap paling sesuai dengan berbagai keadaan dan karakteristik masyarakat dan daerah. Ini membutuhkan berbagai langkah yang setiap langkahnya memakan waktu yang tidak sedikit. Oleh karena itu

pembangunan model ini akan tuntas dilaksanakan dalam tiga tahap. Pada tahap pertama dilaksanakan untuk memperoleh deskripsi keadaan sosial ekonomi masyarakat petani ikan Gurami di desa Beji Kecamatan Kedungbanteng. Pada tahap ini mempelajari dan mengkaji profil usaha ikan Gurami yang selama ini dilaksanakan; memotret kelompok petani ikan Gurami yang sudah terbentuk; melakukan studi kelayakan usaha kelompok koperasi termasuk mempelajari faktor-faktor pendorong dan penghambatnya; mempelajari dan menyusun daftar kebutuhan sesuai skala prioritas baik internal maupun eksternal yang memungkinkan dan menguntungkan pembentukan Koperasi; analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, dan Threats* (SWOT) pembentukan badan usaha Koperasi.

Tahap kedua digunakan untuk melakukan diskusi partisipatif dari hasil studi dan kegiatan pada tahap pertama sampai terbentuknya KELOMPOK KOPERASI yang diharapkan sudah bisa berjalan pada akhir tahap kedua; metode partisipatif sangat penting dalam langkah ini karena koperasi mempunyai “prinsip identitas” yang berbeda dengan badan usaha yang lain. Lihat saja Benecke, 1972; ICA (*International Cooperative Alliance*) 1995, yang menyatakan bahwa dalam badan usaha koperasi dicirikan dengan adanya “Prinsip identitas” di mana pelaku-pelaku ekonomi (*economic agents*) yang pada saat bersamaan bertindak sebagai pemilik maupun pelanggan atau pemasok (*supplier*) dari unit usahanya, disebut anggota masyarakat koperasi (*Cooperators*). Kelompok tersebut terdiri dari anggota koperasi (*cooperators*) dan badan usaha koperasi, yang bersama-sama membentuk masyarakat koperasi. Masih di tahap kedua, kegiatan sudah harus tersusun draf model yang dianggap dan diyakini paling sesuai; mengimplementasikan model.

Tahap ketiga menyempurnakan model; menyusun naskah buku MONOGRAF ini. Pemilihan lokasi dan obyek ditentukan secara *purposive* yakni Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas. Hal ini didasarkan pada suatu pemikiran dan

pertimbangan teoritis bahwa untuk membangun KELOMPOK KOPERASI yang berhasil harus memenuhi syarat-syarat tertentu dan tidak semua orang bisa menjadi anggota kelompok. Sebagaimana disarankan oleh Franz C, 1968 bahwa untuk melakukan usaha untuk melayani anggota koperasi membentuk perusahaan koperasi. Perusahaan koperasi yang terbentuk harus dibangun melalui studi kelayakan dan dikelola secara professional. Lokasi Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas dipilih karena desa tersebut sudah mempunyai pengalaman cukup lama di bidang budidaya ikan Gurami.

Untuk mencapai kegiatan pertama yakni membangun suatu unit usaha bersama dilakukan Studi Kelayakan, dan analisis SWOT dengan desain gabungan antara kuantitatif dan kualitatif. Data dan informasi yang diperoleh dari studi kelayakan dan analisis SWOT terdiri atas data kuantitatif dan kualitatif. Oleh karena itu untuk memperoleh kesimpulan yang akurat diperlukan suatu pendekatan baik kuantitatif maupun kualitatif.

Untuk dapat membangun wadah organisasi berupa kelompok koperasi dilakukan studi dengan desain kualitatif melalui pendekatan *Problem Oriented* (Danny Zacharias, et.al, 1984,) dan bersifat *grounded* dengan pola pikir induktif. Kelompok koperasi selanjutnya diformalkan menjadi "KOPERASI". Desain yang digunakan dalam penulisan buku ini adalah desain kualitatif. Nugroho, 2002 menyatakan bahwa dalam desain kualitatif menggunakan asumsi-asumsi, sifat realitanya adalah subyektif dan lebih dari satu (ganda), penulis dalam hal ini berinteraksi dengan masyarakat secara langsung menggunakan, metode induktif, saling mempengaruhi secara timbal balik, secara berkesinambungan, desain yang digunakan bisa berkembang, kategori bisa muncul atau dikembangkan pada saat di lapangan, terikat dengan konteks, dan mengutamakan interpretasi secara kritis dan mendalam sebagai penuntun ke prediksi, penjelasan dan pemahaman. Pendekatan ini lebih bersifat *grounded* untuk mendalami kasus yang spesifik untuk mendukung model yang akan dikembangkan. Dalam pendekatan

grounded proses pencarian data sebanyak-banyaknya tanpa berbekal hipotesis, dengan tujuan mendeskripsikan peristiwa dan menformulasikan penjelasan perihal munculnya peristiwa itu atas dasar observasi. Dalam penulisan ini juga akan dilakukan suatu proses peningkatan pengetahuan, pemahaman, dan kesadaran terhadap pemecahan masalah secara bersama berkelompok atas dasar kepentingan dan kebutuhan serta tujuan yang sama. Proses peningkatan kesadaran masyarakat ini dilakukan dengan pendekatan pemberdayaan masyarakat (*community empowerment*).

Pelaksanaan pemberdayaan masyarakat dilakukan dengan metode *Participatory Rural Appraisal* (PRA). PRA merupakan perpanjangan dan penerapan dari pemikiran, pendekatan, dan metode antropologi, terutama menyangkut konsep mengenai pembelajaran yang fleksibel di lapangan, nilai penting dari observasi-partisipasi, pentingnya pendekatan, perbedaan cara pandang etik (peneliti) dan emik (anggota komunitas), serta validitas dari pengetahuan lokal (Chamber, 1994). Kegiatan ini dilakukan mulai tahap awal hingga akhir mengingat masyarakat yang menjadi sasaran ini relatif pengetahuannya belum mendalam. Jika tidak dilakukan pendekatan seperti ini dikhawatirkan tidak akan terbentuk model yang sesuai dan yang dapat diimplementasikan dengan berhasil. Dalam tahap ini dikaji keadaan sosial, ekonomi, budaya, dan lingkungan masyarakat petani ikan Gurami di desa Beji, profil dan prospek usaha ikan Gurami yang selama ini dilaksanakan; Potret kelompok petani ikan Gurami yang sudah terbentuk, mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan mereka. Ini penting sekali sebagai dasar untuk menyusun kegiatan kelompok yang sesuai. Analisis kebutuhan juga dilakukan dengan pendekatan partisipatif kualitatif. Tidak kalah pentingnya adalah memilih aspek-aspek kelayakan usaha ikan Gurami termasuk faktor-faktor pendorong dan penghambatnya; Daftar kebutuhan sesuai skala prioritas baik internal maupun eksternal yang memungkinkan dan menguntungkan untuk pembentukan Koperasi; analisis SWOT

pembentukan badan usaha Koperasi. Keterlibatan anggota kelompok petani ikan sangat penting karena mereka sendiri yang paling mengetahui apa yang dibutuhkan.

C. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan ini dilakukan dengan mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan dalam membangun sebuah model baik yang bersifat kebutuhan pokok maupun pendukung agar proses penulisan berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Untuk itu beberapa persiapan yang dilakukan pada tahap ini meliputi: 1). Membangun tim yang solid, penyamaan persepsi, pemahaman mengenai semua tahap dan metode pemecahan masalah, pembagian tugas dan peran serta tanggung jawab. 2). Menyiapkan semua instrumen dan peralatan yang diperlukan, termasuk uji coba instrumen dan penyempurnaannya, buku-buku catatan di lapangan, alat dokumentasi. 3). Menyusun berbagai agenda kegiatan bersama dengan pendekatan dengan tokoh-tokoh masyarakat (*key informan*) sambil mencermati personil yang akan dapat dijadikan sebagai informan, sebagai jembatan antara penulis dengan masyarakat. 4. Pengurusan perijinan dan administrasi lainnya.

Sebagaimana dijelaskan sebelumnya bahwa dalam penulisan buku ini ada proses peningkatan penyederhanaan. Dalam proses ini dilakukan studi banding kelompok sasaran ke kelompok atau koperasi lain yang relatif sejenis yang sudah berhasil. Ini penting sekali mengingat sebagai petani biasanya mereka berpikir pragmatis. Hanya yang sudah ada buktinya yang mereka bersedia untuk melakukan, terutama untuk hal yang baru yang belum pernah dilakukan sebelumnya. Hal ini sangat wajar karena mereka tidak mau menanggung resiko walaupun hal baru tersebut cukup potensial. Ini disebabkan karena kebanyakan dari mereka hanya menguasai sumber daya yang sangat terbatas, sehingga mereka tidak mau melakukan hal yang belum jelas-jelas menghasilkan.

D. Tahap Studi Kelayakan

Tahap ini boleh dikatakan merupakan keunggulan buku ini. Penulis menyadari bahwa salah satu penyebab ketidakberhasilan koperasi adalah karena dibangun tidak atas studi yang mendalam, dan cenderung hanya sekedar ikut-ikutan atau *top-down* dengan harapan mudah mendapat bantuan dari pemerintah. Terkait dengan ini, menurut Anwar, 1989, masyarakat tidak bisa disalahkan begitu saja, karena mereka melihat dan mengalami apa yang terjadi dengan Koperasi Unit Desa (KUD). Mereka tahunya KUD adalah lembaga pemerintah yang dipergunakan oleh pemerintah untuk menyalurkan bantuan terkait dengan kegiatan pertanian masyarakat. Disamping itu perlunya memenuhi prinsip-prinsip ideal koperasi yang baik dan berhasil. Studi kelayakan ini mengkaji dan menganalisis aspek-aspek strategis dalam usaha ikan Gurami dan kelembagaan kelompok yang mewadahnya. Aspek- aspek strategis itu antara lain: aspek teknis baik teknis input, teknis pengelolaan, maupun teknis output; aspek pasar dan pemasaran, aspek sosial ekonomi dan lingkungan. Di samping aspek-aspek tersebut juga akan di dilakukan analisis SWOT untuk mengetahui baik faktor internal maupun eksternal yang menghambat dan mendukung.

Studi kelayakan untuk membangun kelembagaan koperasi di era globalisasi dan perdagangan bebas merupakan kebutuhan mutlak agar koperasi mempunyai keunggulan tersendiri. Peterson (2005), mengatakan bahwa koperasi harus memiliki keunggulan-keunggulan kompetitif dibandingkan organisasi-organisasi bisnis lainnya untuk bisa unggul dalam persaingan. Keunggulan kompetitif di sini dimaksudkan sebagai suatu kekuatan organisasional yang secara jelas menempatkan suatu perusahaan di posisi terdepan dibandingkan pesaing-pesaingnya. Faktor-faktor keunggulan kompetitif dari koperasi harus datang dari: (i) sumber-sumber *tangible* seperti kualitas atau keunikan dari produk yang dipasarkan dan kekuatan modal; (ii) sumber-sumber *intangible* seperti *brand name*, reputasi, dan sebagainya;

Menurutnya, salah satu yang biasa dilakukan oleh koperasi pada umumnya untuk bisa menang dalam persaingan adalah menciptakan efisiensi biaya. Tetapi ini juga bisa ditiru dan dilakukan oleh perusahaan-perusahaan lain (non-koperasi). Jadi, ini bukan suatu keunggulan kompetitif yang sebenarnya dari koperasi. Menurutnya satu-satunya keunggulan kompetitif sebenarnya dari koperasi adalah hubungannya antara organisasi koperasi dengan anggota. Misalnya, di koperasi produksi komoditas-komoditas pertanian, lewat anggotanya koperasi tersebut bisa melacak dan memperoleh bahan baku yang lebih murah.

E. Tahap Penilaian (*Assessment*)

Tahap ini adalah tahap penilaian terhadap informasi yang telah berhasil dikumpulkan dalam tahap studi kelayakan. Tahap penilaian dilakukan dengan pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Beberapa informasi lebih sesuai dianalisis dengan pendekatan kualitatif, sedangkan informasi lainnya lebih sesuai dilakukan untuk dianalisis dengan pendekatan kuantitatif. Kedua pendekatan tersebut akan dipadukan untuk saling mendukung dalam suatu kesimpulan mengenai kelayakan suatu rencana usaha yang menguntungkan. Pada tahap ini juga keterlibatan masyarakat sangat penting agar mereka memahami permasalahan dan proses pengambilan keputusan yang akan diambil. Ini akan mempengaruhi keberhasilan usaha mereka di waktu yang akan datang. Di samping itu juga keterlibatan mereka sekaligus sebagai proses pembelajaran praktis yang dapat mereka ulangi di waktu yang lain untuk kepentingan yang lain. Tahap *assessment* ini akan sampai pada kesimpulan atau rekomendasi apakah usaha yang akan dilakukan layak dan menguntungkan atau tidak.

F. Pengelompokan (*Organizing*)

Pada tahap ini para petani ikan Gurami dikelompokkan dalam suatu wadah kelompok koperasi. Tujuannya adalah untuk

meningkatkan kesejahteraan dan kemandirian anggota. Pada dasarnya di sana sudah terbentuk kelompok-kelompok tertentu, akan tetapi tidak jelas dasar pembentukannya dan kegiatan yang kelompok lakukan, sehingga manfaat berkelompok kurang maksimal. Pada tahap ini akan dibentuk kelompok baru yang mempunyai landasan dan tujuan yang jelas yang beranggotakan orang-orang tertentu saja yang mempunyai persyaratan tertentu. Menurut Anwar, 1989, kebanyakan di masyarakat masih beranggapan bahwa untuk membangun kelompok atau koperasi bersifat sukarela dalam arti siapapun bebas menjadi anggota asalkan mempunyai Kartu Tanda Penduduk (KTP). Oleh karena itu hampir semua koperasi yang ada, termasuk KUD jumlah anggotanya sangat banyak, tetapi partisipasi aktif dan produktif rendah. Padahal yang dimaksudkan bukanlah demikian, sukarela yang dimaksudkan dalam teori koperasi adalah bahwa tidak ada paksaan untuk menjadi anggota koperasi, tetapi harus memenuhi dan memiliki persyaratan minimal tertentu. Persyaratan-persyaratan tersebut akan ditentukan dalam rapat anggota yang disepakati oleh semua anggota. Secara garis besar persyaratan mendasar untuk menjadi anggota kelompok koperasi adalah adanya kesamaan pemahaman yang menjadi dasar pijakan bekerja. Di samping itu mereka mempunyai kebutuhan yang relatif sama, serta kemampuan pendapatan minimal yang sangat diperlukan dalam kontribusi pendanaan.

Kesamaan pemahaman dan kebutuhan akan menjadi dasar bagi anggota untuk memenuhi kebutuhan secara bersama yang dikelola melalui kelompok. Inilah sebetulnya yang merupakan penerapan dari konsep *economies of scale* yang sudah dijelaskan sebelumnya, yang menyebabkan adanya efisiensi. Setelah itu mereka juga bisa memasarkan hasil produksinya secara bersama-sama, sehingga akan menghilangkan persaingan di antara mereka sendiri, justru akan memperkuat posisi tawar kelompok mereka.

Kelebihan kelompok yang akan dibangun adalah adanya ketaatan pada prinsip dan syarat tertentu untuk menghindari

kegagalan sebagaimana banyak terjadi sebelumnya. Soetrisno (2001), mengingatkan jika pengorganisasian koperasi tidak lagi taat pada prinsip dasar pendirian koperasi maka akan menimbulkan kesulitan pada pengembangan usaha koperasi. Dengan syarat tersebut berarti tidak semua orang dapat menjadi anggota, yang bisa menjadi anggota adalah yang benar-benar minat dan memiliki kemampuan minimal tertentu. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi kegagalan serupa yang pernah dialami oleh sebagian besar koperasi di Indonesia. Dengan persyaratan tertentu diharapkan akan diwujudkan dalam partisipasi anggota dalam usaha koperasi. Partisipasi anggota akan menjadi salah satu faktor kunci keberhasilan koperasi. Disamping itu kelompok ini diharapkan bukan hanya memenuhi persyaratan prinsip, tetapi akan bekerja sesuai dengan prinsip-prinsip pendirian koperasi.

BAB IV. HASIL KAJIAN DAN PEMBAHASAN

PROFIL DESA BEJI KECAMATAN KEDUNGBANTENG



Gambar 8. Peta Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas

A. Keadaan Geografis Desa

Secara administratif Desa Beji termasuk dalam wilayah Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas. Berada di sebelah utara Kabupaten Banyumas. Jarak dari kota Kecamatan ±

4 KM, dan dari kota Kabupaten ± 7 KM. Desa Beji terbagi menjadi dua dusun/gerumbul, yakni Dusun Beji Lord an Dusun Beji Kidul. Luas wilayah Desa Beji adalah 215.8175 Ha, terdiri dari tanah pemukiman 85.4365 Ha (40%); tanah sawah/mina padi 92.1410 Ha (43%) Kolam 38.2400 Ha (17%). Kondisi Desa berada pada ketinggian dari permukaan air laut : 90 – 150 m dpl; suhu maksimum : 30 °C, suhu minimum 27 °C, dengan curah hujan : 125 mm/th.

Jumlah penduduk desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas pada tahun 2009 sebanyak 7.909 orang dengan 2.201 kepala keluarga. Dari jumlah penduduk sebanyak itu, sebanyak 2.889 orang atau 36,5 persen hanya tamat Sekolah Dasar (SD), sebanyak 1606 orang atau 20,3 persen tamat Sekolah Lanjutan Tingka Pertama (SLTP), sebanyak 1394 orang atau 17,6 persen tamat Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA), yang menyandang sarjana hanya sebanyak 128 orang atau 1,6 persen. Ini artinya dari sisi pendidikan sebagian besar baru mampu menamatkan pendidikan sampai Sekolah Menengah Tingkat Atas ke bawah.

Dari sisi pekerjaan, sebagian besar sebanyak 2432 orang atau 30,75 persen adalah petani padi dan ikan, yang bekerja sebagai pegawai baik pegawai negeri sipil, Angkatan bersenjata dan polri sebanyak 128 orang atau 1,62 persen, pedagan dan usaha jasa sebanyak 1206 orang atau 15,25 persen. Terdapat 13 Kelompok Tani Pembudidaya Ikan (POKDAKAN), yakni:

- Klompencapir “Taruna Tani”
- Pokdakan “Setya Maju”
- Pokdakan “Giat Makaryo”
- Pokdakan “Purwa Mina Sejati”
- Pokdakan “Pamuji Inggil”
- Pokdakan “Lebak Makmur”
- Pokdakan “Mina Sejati”
- Pokdakan “Mina Mandiri”
- Kelompok Wanita Tani “Boga Mina Lestari”

- Kelompok Wanita Tani “Mina Mekar Sari”
- Pokdakan “Blumbangku”
- Kelompok Swadaya Masyarakat “SAHABAT”
- Kelopok Wanita Tani

Desa Beji juga mempunyai beberapa sarana pendukung kegiatan usaha warga masyarakat, seperti pasar ikan, sarana Pendidikan mulai dari PAUD sampai dengan SLTA, masjid, pondok pesantren, sarana kesehatan dan olahraga, serta perpustakaan. Dari sisi kesejahteraan, masyarakat desa Beji mempunyai komposisi; Keluarga Prasejahtera ada 576 KK atau 21,17 persen; Keluarga Sejahtera I ada 618 KK atau 28,08 perse; Keluarga Sejahtera II ada 586 KK atau 26,6 persen; Keluarga Sejahtera III ada 372 KK atau 19,9 persen; dan Keluarga Sejahtera III Plus ada 51 KK atau 2,32 persen.

B. Karakteristik Masyarakat

Informasi mengenai karakteristik masyarakat diperoleh melalui beberapa tahap sebagaimana direncanakan sebelumnya. Metode yang digunakan dalam kajian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan partisipasi atas dasar *problem oriented* mengingat obyek dan masalah yang dikaji banyak menyangkut aspek sosial, ekonomi dan budaya dengan menekankan pada *grounded research*. Untuk memperoleh informasi yang dikehendaki dibutuhkan data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan melalui berbagai upaya seperti wawancara mendalam yang bersifat terbuka semi terstruktur, diskusi informal, observasi, partisipasi, dan *focus group discussion* (FGD). Data sekunder diperoleh melalui teknik *content analysis*, yakni pencarian dan penggalan data yang mendalam terhadap isi suatu informasi tertulis atau tercetak, dalam catatan, arsip, dokumen, dan data lain dari instansi terkait.

Subyek kajian adalah semua anggota kelompok petani ikan Gurami yang jumlahnya sekitar 218 orang yang tergabung dalam 13 kelompok budidaya ikan (POKDAKAN). Karena

jumlahnya besar maka untuk menyederhanakan, kajian hanya dilakukan pada 70 orang yang dianggap bisa mewakili. Jumlah 70 orang tersebut ditentukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Iqbal Hasan, 2002),

$$n = \frac{N}{1 + N_d^2}$$

dimana N adalah jumlah populasi, n adalah jumlah sampel yang akan diambil, dan *d* adalah tingkat kesalahan, dari rumus diperoleh sampel sebanyak 69 orang dan dibulatkan menjadi 70 orang. Responden juga dipilih secara *purposive* dengan teknik *snow-ball*. Kriteria responden adalah mereka yang mengetahui secara mendalam baik mengenai teknis budidaya ikan Gurami maupun keorganisasian POKDAKAN. Untuk menjamin validitas dan akurasi data akan dilakukan analisis triangulasi. Sedangkan analisis datanya sendiri dilakukan secara *Interactive Model of Analysis*.

Sehubungan dengan sifat data yang diperlukan adalah kualitatif, diperlukan peran informan yang menguasai dan dapat dipercaya. Informan dipilih berdasarkan informasi dari berbagai pihak yang terkait dan yang menguasai masalah, seperti kepala desa, tokoh masyarakat, anggota kelompok, dan sebagainya. Selanjutnya dengan dasar itu informan diperoleh secara sengaja (*purposive*) dan untuk memperoleh informan lainnya dilakukan dengan teknik *snow-ball*. Proses pencarian data dan informasi cukup memakan waktu lama karena penulis melakukan observasi dan berusaha partisipatif dalam kegiatan mereka. Waktu yang diperlukan untuk memperoleh data dan informasi mencapai lebih dari 6 bulan. Jumlah peserta FGD tidak selalu sama, karena kesibukan mereka, dan FGD yang terakhir diikuti oleh 24 orang yang mewakili berbagai pihak, seperti perangkat desa, tokoh masyarakat, pengurus dan anggota POKDAKAN. FGD terakhir diselenggarakan di kantor sekretariat POKDAKAN Purwa Mina Sejati di tengah sawah dan malah hari karena kesibukan mereka di siang hari yang berbeda-beda antara satu dengan lainnya. Wakil yang berjumlah 70 orang petani budidaya semua ber jenis

kelamin laki-laki. Kebanyakan dari mereka sekitar 50 persen berusia antara 40 tahun sampai 50 tahun yang mengindikasikan usia produktif, artinya sebagian besar sudah cukup pengalaman karena kebanyakan usaha budidaya ikan Gurami ini merupakan usaha turun-temurun.

Responden yang berusia di atas 50 hanya 12 persen, ini mencerminkan bahwa dari sisi usia mereka siap untuk bekerja keras meningkatkan produksinya. Jika tersedia faktor pendukungnya seperti bibit yang berkualitas dan lahan yang cukup mereka mampu meningkatkan kapasitas usahanya untuk memenuhi permintaan pasar yang meningkat. Artinya bahwa terbatasnya produksi hanya disebabkan karena persoalan kekurangan faktor produksi. Jika suatu saat kebutuhan akan faktor produksi dipenuhi maka produksipun akan bisa ditingkatkan untuk meningkatkan pendapatan mereka.

Gambaran tingkat pendidikan responden tidak jauh berbeda dengan keadaan tingkat pendidikan masyarakat secara umum. Sebagian besar penduduk desa Beji memang masih tergolong relatif rendah pendidikannya. Sebagian besar penduduk dan juga responden hanya berpendidikan SLTP ke bawah. Keadaan semacam ini bisa berdampak pada aspek sosial dan budaya mereka. Dengan keadaan ekonomi yang tidak tinggi, dan rendahnya pendidikan menyebabkan mereka tidak mudah menerima hal baru, apalagi untuk perubahan. Tanpa ada contoh nyata mereka akan sangat sulit untuk berubah walaupun kearah yang lebih baik. Sebetulnya sudah menjadi hal yang rasional mereka bersikap demikian, karena perubahan pasti mengandung resiko, dan resiko inilah yang mereka takutkan karena mereka menanggung keluarga dari sumber penghasilan yang sangat terbatas.

Tingkat pendidikan formal tidak terkait langsung dengan teknis budidaya ikan, karena pengetahuan dan ketrampilan budidaya lebih banyak diperoleh di luar bangku sekolah. Mereka memperoleh pengetahuan dan ketrampilan dari orang tua atau

teman yang sudah melakukannya lebih dahulu. Dengan demikian rendahnya tingkat pendidikan petani tidak berpengaruh terhadap hasil usaha mereka.

Rendahnya pendidikan ternyata sedikit berpengaruh pada kinerja berkelompok khususnya dalam hal organisasi, administrasi dan komunikasi. Inilah yang sekarang ini dirasakan oleh kelompok bahwa pengelolaan kelompok yang ada tidak atau belum profesional. Administrasi dan pengelolaan kelompok masih sangat tergantung pada ketuanya yang nota bene berpendidikan sarjana, walaupun bukan di bidang perikanan. Saat sekarang ini maju mundurnya kegiatan usaha kelompok masih ditentukan oleh aktif tidaknya ketua kelompok. Kelompok belum berjalan tersistem dan administrasinya pun masih sangat sederhana dan perlu ditingkatkan. Penelitian ini diharapkan dapat membantu mengatasi hal ini. Model yang dirumuskan harus mempertimbangkan kenyataan ini, harus sederhana tetapi dapat meningkatkan kinerja mereka.

Keadaan mata pencaharian petani anggota POKDAKAN sebagian besar menjadikan budidaya ikan ini sebagai mata pencaharian pokok. Bisa dibayangkan jika mereka sulit menerima perubahan jika belum ada bukti nyata yang betul-betul bisa dirasakan. Lebih dari 93 persen petani ikan Gurami di Desa Beji merupakan mata pencaharian pokok yang diandalkan untuk menghidupi keluarga. Sebagaimana dijelaskan sebelumnya bahwa penghasilan dari usaha budi daya ikan Gurami ini rata-rata hanya sekitar Rp.1.610.549,- per bulan. Ini pun berdasarkan perhitungan tanpa memperhitungkan tenaga dan tanah, karena tenaga sendiri dan tanah milik sendiri. Mengabaikan biaya lahan dan tenaga kerja karena milik sendiri sebenarnya menyalahi prinsip analisis usaha. Belum lagi jika terjadi serangan hama penyakit yang sering muncul menjelang musim kemarau antara bulan Juli - Agustus setiap tahunnya. Masih diperlukan pengetahuan teknis untuk mengatasi hama penyakit yang dirasakan hampir setiap tahun. Dibutuhkan bantuan ahli yang mampu mengatasi persoalan ini.

Berdasarkan hasil pengamatan mereka mengatasi persoalan ini berdasarkan atas pengalaman-pengalaman yang telah dilakukan oleh orang tua mereka. Belum ada sentuhan ilmu pengetahuan dan teknologi berkembang selama ini.

Lahan merupakan faktor produksi yang penting dalam budidaya ikan, skala usaha yang makin besar harus didukung oleh makin luasnya lahan karena ada batas tertentu untuk pertumbuhan ikan yang sehat. Penambahan lahan memerlukan tambahan modal, oleh karena itu secara ekonomis tambahan lahan hanya layak dilakukan jika penambahan lahan itu mampu meningkatkan hasil yang lebih besar dibandingkan dengan pengorbanan yang dikeluarkan untuk menambah lahan tersebut. Dalam teori ekonomi dikatakan bahwa *marginal productivity of land* harus lebih besar dari satu. Konsep *marginal productivity of land* mengajarkan agar jika apa penambahan satu unit lahan maka harus ada penambahan produksi yang lebih besar nilainya.

Kepemilikan lahan oleh petani yang digunakan untuk budidaya ikan rata-rata antara 1000 meter persegi sampai 2000 meter persegi. Dengan luas lahan itu rata-rata curahan waktu kerja mereka per hari kurang dari 5 jam. Jika dibandingkan dengan rata-rata orang bekerja sekitar 8 jam per hari, berarti mereka masih mempunyai kesempatan untuk meningkatkan skala usahanya. Tidak mengherankan apabila dengan kepemilikan lahan antara 1000 meter persegi sampai 2000 meter persegi pendapatan rata-rata petani budidaya ikan sekitar Rp.1.610.549,- per bulan. Menurut mereka dari pada dimanfaatkan untuk usaha yang lain seperti tanaman padi atau palawija, tanah tersebut lebih menguntungkan untuk budidaya ikan, disamping juga modal yang dibutuhkan tidak sebesar jika ditanami padi atau palawija. Demikian pula resiko budidaya ikan relatif lebih kecil dibandingkan usaha lainnya.

Rata-rata produksi telur ikan Gurami yang mereka peroleh setiap tahunnya relatif stabil. Sebetulnya jika dilihat dari sisi produksi per periode (sekitar dua bulan) cukup fluktuatif, karena

produksi telur akan tinggi pada musim penghujan, sebaliknya pada menjelang musim kemarau produksi telur menurun karena pada suhu yang dingin menyebabkan banyak kematian pada telur. Hasil kajian, menunjukkan bahwa rata-rata produksi telur per petani mencapai jumlah sekitar antara 200.000 ekor sampai 300.000 ekor per tahun per induk Gurami. Dari produksi yang mampu dihasilkan setiap panen selalu habis diserap pasar yang datang dari berbagai tempat, bahkan masih belum mencukupi jumlah permintaan yang ada. Jika produksi ditingkatkan mereka yakin akan terserap oleh pasar yang ada.

C. POKDAKAN (kelompok budidaya ikan)

POKDAKAN yang kebanyakan dibentuk antara tahun 2007 sampai tahun 2009 pada awalnya terdapat 19 kelompok, sebanyak 13 kelompok ada di Dusun Beji 1, yakni:

1. POKDAKAN ENGGAL JAYA
2. POKDAKAN LEBAK MAKMUR
3. POKDAKAN PAMUJI INGGIL
4. POKDAKAN MINA MAJU BERSAMA
5. POKDAKAN MINA SEJATI
6. POKDAKAN PUTRA MANDIRI
7. POKDAKAN MINA LESTARI
8. POKDAKAN MINA MAKMUR
9. POKDAKAN MINA SAROYO
10. POKDAKAN MINA MANDIRI I
11. POKDAKAN MINA MANDIRI II
12. POKDAKAN MINA SEJATI II
13. POKDAKAN SETIA MAJU

Dari 13 POKDAKAN yang ada ternyata tidak semuanya beroperasi dan berjalan dengan baik, hanya beberapa saja yang betul-betul aktif. Menurut keterangan beberapa informan baik anggota maupun tokoh masyarakat penyebabnya adalah karena tidak adanya konsep yang jelas pendiri kelompok tersebut,

sebagian petani ikan yang masuk menjadi anggota kelompok karena memang merasa perlu, jika tidak masuk menjadi anggota, akan ada masalah yang sulit dapat dipecahkan. Namun ada pula yang masuk menjadi anggota karena merasa tidak enak kepada temannya karena petani yang lain ikut.

Di GAPOKDAKAN Beji 2 terdiri atas menjadi 3 kelompok budidaya ikan (POKDAKAN), yaitu:

1. POKDAKAN GIAT MAKARYO
2. POKDAKAN PURWA MINA SEJATI
3. POKDAKAN MINA SEJATI MUDA

POKDAKAN Giat Makaryo merupakan kelompok yang lebih tua di antara kedua kelompok lainnya, yang kedua adalah Purwa Mina Sejati (PMS) dan yang paling muda ialah kelompok Purwa Mina Sejati Muda. POKDAKAN Giat Makaryo pada tempo dahulu merupakan salah satu kelompok yang pernah berjaya di era nya. Hal ini dibuktikan misalnya, pada waktu dulu mereka pernah menerima bantuan dari Dinas Pertanian. Namun seiring berjalannya waktu secara perlahan mulai mengalami masa kemunduran, dan saat penelitian ini dilaksanakan secara perlahan perannya mulai diambil alih oleh kelompok Purwa Mina Sejati yang notabene baru berjalan tiga tahun sampai yang lalu. Kemunduran POKDAKAN Giat Makaryo sangat dipengaruhi oleh unsur ketua kelompok. Setelah ada pergantian ketua kinerja kelompok mulai menurun karena ketua yang baru dirasa kurang dapat memotivasi dan memobilisir anggotanya. Sebaliknya dengan POKDAKAN Purwa Mina Sejati, setelah ada pergantian ketua yang lebih muda, lebih kreatif dan mampu memotivasi anggotanya, sangat mempengaruhi kinerja kelompok. Ketua POKDAKAN yang saat ini diberi amanat benar-benar bisa memotivasi anggotanya untuk lebih aktif berpartisipasi. Disamping pendidikannya tinggi, yakni sarjana, dia juga menguasai teknis budidaya ikan Gurami dan mau berbagi pengetahuan dengan anggotanya. Dengan demikian bisa dipahami bahwa untuk di lingkungan desa Beji Kecamatan Kedungbanteng

Banyumas, dan mungkin di tempat lain yang mempunyai karakteristik yang relatif sama, posisi ketua masih sangat menentukan maju mundurnya perkumpulan. Dengan demikian boleh dikatakan bahwa kebanyakan mereka belum bekerja secara profesional dan tersistem. Mestinya maju mundurnya sebuah perkumpulan tidak tergantung pada figur ketua, tetapi pada sistem yang dibuat, dan cara kerja perkumpulan atau kelompok itu sendiri. Inilah salah satu perhatian serius dari penelitian ini, yang perlu dibenahi dan dikembangkan.

D. Pembahasan

Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas, merupakan salah satu desa yang sebagian besar masyarakatnya bertani budidaya ikan Gurami, terutama pembenihan dengan hasil produksi berupa telur ikan Gurami. Hal ini sudah dijalankan selama berpuluh-puluh tahun secara turun temurun sehingga tidak mengherankan banyak dari masyarakat di desa Beji bermata pencaharian sebagai pembudidaya ikan Gurami. Keadaan geografisnya strategis karena dilalui oleh air yang mengalir yang lancar sepanjang tahun, dan suhu yang mendukung untuk pendederan benih ikan Gurami. Ketinggian desa Beji adalah 90 – 150 m di atas permukaan laut, dengan suhu antara 27 °C sampai 30 °C dan curah hujan 125 mm per tahun. Suhu yang ideal untuk pertumbuhan Gurami dengan baik sekitar 24 °C sampai 28 °C (Heri Respati dan Budi Santoso, 1993). Dari luas wilayah 215,82 hektar, seluas 92,14 hektar (43%) dimanfaatkan sebagai usaha mina padi, dan seluas 38,24 hektar (17%) berupa kolam ikan. Dengan demikian seluas 60 persen wilayah desa dipergunakan untuk areal mina padi dan kolam.

Di Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas jumlah petani ikan Gurami lebih dari seratus orang. Pada awalnya mereka berusaha sendiri-sendiri secara mandiri dan memenuhi semua kebutuhan secara sendiri, resiko dan keuntungan usaha dirasakan sendiri-sendiri. Merasa usaha

semacam itu kurang efisien, mulai awal tahun 2009 mereka berkelompok. Saat ini usaha mereka sudah dilakukan secara berkelompok, yang hingga saat dilakukan observasi pendahuluan tercatat ada 16 (enam belas) kelompok budidaya ikan (POKDAKAN) dengan anggota sebanyak 218 orang. Namun demikian cara kerja kelompok masih sangat tradisional belum ada konsep yang jelas, sehingga manfaat berkelompok belum begitu terasa. Sebenarnya cara berusaha berkelompok banyak sekali manfaat yang bisa diperoleh jika mampu memberdayakan kelompok semaksimal mungkin sesuai dengan teori yang ada. Namun karena kurangnya pengetahuan anggota maka sistem kerja kelompok belum mendatangkan manfaat yang signifikan.

1. Kedaan sosial ekonomi masyarakat petani ikan Gurami di Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas.

Jumlah petani budidaya ikan Gurami mencapai 218 orang yang tergabung dalam 16 kelompok budidaya ikan (POKDAKAN). Jumlah 16 POKDAKAN tersebut berlokasi di dua Kadus, yakni Kadus 1 di wilayah utara desa, dan Kadus 2 di wilayah selatan desa. POKDAKAN-POKDAKAN di dua Kadus tersebut bergabung dalam suatu gabungan yang diberi nama Gabungan Kelompok Pembudidaya Ikan (GAPOKTAN). GAPOKTAN Kadus 1 beranggotakan 13 POKDAKAN dan GAPOKTAN Kadus 2 beranggotakan 3 POKDAKAN.

Sebagian besar budi daya ikan Gurami ini merupakan pekerjaan utama mereka karena mereka merasa masih lebih menguntungkan bila dibandingkan dengan untuk usaha yang lain seperti padi atau palawija. Kepemilikan kolam sangat bervariasi antara 0,1 hektar hingga 0,7 hektar, dan rata-rata kepemilikan per petani ikan adalah 0,18 hektar atau sekitar 1.500 meter persegi. Hasil produksi budidaya ikan Gurami ini berupa telur Gurami, dan untuk semua POKDAKAN hasilnya mencapai rata-rata 58.875.000 ekor per tahun, dengan produksi rata-rata per petani sekitar 269.220 ekor per tahun.

Produksi dipasarkan ke berbagai daerah seperti; Banyumas, Purbalingga, Cilacap, Semarang, Yogyakarta, Blitar, Tulungagung, Ciamis, Cirebon, Jakarta, Serang, Lubuklinggo, Palembang.

Harga telur ikan Gurami tergantung ukuran dan musim. Pada musim baik (penghujan) harga telur bisa mencapai Rp.19,- per ekor untuk telur yang berumur 2 sampai 5 hari. Namun pada musim kemarau harga telur jatuh hingga Rp. 13,- per ekor untuk ukuran yang sama. Harga telur untuk ukuran "Biji Oyong" berusia sekitar 25 hingga 30 hari sebesar Rp.150,- per ekor. Dengan produksi rata-rata 264.220,- ekor per tahun dan dengan harga rata-rata Rp.84,- per ekor, maka pendapatan rata-rata per petani mencapai Rp. 22.326.590,- per tahun atau Rp.1.860.549,- per bulan. Untuk menghasilkan sebesar itu, petani harus mengeluarkan biaya rata-rata sebesar itu Rp.250.000,- per bulan, dengan demikian pendapatan bersih per bulan mencapai Rp.1.610.549,-. Sebagai usaha sampingan dengan memanfaatkan waktu dan tenaga yang ada, para petani anggota kelompok tersebut juga melakukan pembudidayaan ikan jenis lainnya, seperti ikan Melem, Nila, Mas, Lele, dan ada sebagian petani membudidayakan ikan hias.

Sebenarnya terdapat kesempatan untuk meningkatkan pendapatan, salah satunya dengan menunda penjualan dari telur menjadi ukuran "Biji Oyong" dengan kenaikan harga dari 19 rupiah menjadi 150 rupiah per ekor. Untuk menjadi ukuran tersebut diperlukan sekitar 25 hari pemeliharaan. Selama 25 hari tersebut diperlukan tambahan biaya berupa cacing sutera seharga 3.500 rupiah per gelas. Namun demikian di samping ada peningkatan nilai, terdapat juga resiko yaitu penyakit yang bisa mengakibatkan kematian ikan. Disamping itu perlunya tambahan modal jika menunda penjualan, para petani juga membutuhkan dana dalam waktu segera mengingat kebutuhan keluarga yang tidak dapat

ditunda-tunda. Sampai saat ini belum ada penelitian yang mempelajari hal ini mana yang lebih menguntungkan antara dijual dalam bentuk telur atau dalam usia “Biji Oyong”.

Di sinilah sebetulnya letak pentingnya koperasi yang diharapkan bisa mengatasi berbagai persoalan terkait dengan kebutuhan anggota. Jika kebutuhan dana untuk kepentingan keluarga bisa ditutupi oleh koperasi dengan cara meminjam dulu kemudian membayar pada saat menjual hasil panen dengan ukuran dan harga terbaik, maka peningkatan nilai penjualan yang maksimal bisa dicapai. Demikian pula untuk kebutuhan yang lain, seperti untuk menambah lahan, menambah bibit, dan sebagainya. Keberadaan koperasi juga menjadikan petani mempunyai posisi tawar yang lebih kuat karena dengan menjual bersama-sama lewat kelompok akan menguatkan posisi tawar saat bertransaksi dengan pembeli. Penguatan posisi tawar diperoleh karena mereka semua petani bersatu, tidak justru bersaing seperti sebelumnya ketika belum dibentuk wadah dan prinsip koperasi. Di lain pihak, karena bersatu pada setiap kegiatan usaha, termasuk ketika pembelian bahan pakan dan obat, menyebabkan bisa memperoleh barang yang sama dengan harga yang relatif lebih murah karena melakukan pembelian dalam jumlah yang lebih besar. Inilah yang menurut teori ekonomi disebut *economies of scale*. Koperasi juga bisa berperan lebih jauh dari itu, seperti mewakili kelompok dalam hubungan dengan pihak ketiga, dengan pemerintah, dengan bank, dan sebagainya. Hal-hal yang tidak dapat dilakukan oleh pribadi secara individu, bisa dilakukan oleh koperasi atas nama kelompok dan manfaatnya juga untuk kelompok.

Lain halnya dengan menjual sendiri-sendiri, dengan jumlah yang sedikit dan dituntut adanya kebutuhan mendesak akhirnya mereka justru bersaing antar sesama petani agar bisa menjual lebih cepat, sehingga harga justru ditentukan oleh pembeli karena mempunyai kekuatan memegang uang.

Dalam kondisi seperti ini pembeli berposisi sebagai penentu harga (*price-maker*), sedangkan sebaliknya penjual (petani) yang menghasilkan justru menjadi pihak yang hanya menerima harga (*price-taker*). Ini jelas sangat tidak menguntungkan petani budidaya ikan.

Terdapat kelemahan dalam perhitungan keuntungan usaha yang selama ini para petani lakukan, yakni mereka tidak memperhitungkan tenaga kerja dan lahan yang digunakan, dengan alasan karena lahan milik sendiri. Dalam melakukan budidaya ikan sebagai unit usaha pokok, menurut prinsip dan teori ekonomi semua biaya seharusnya diperhitungkan, termasuk tenaga sendiri dan tanah yang digunakan untuk kolam walaupun milik sendiri. Tenaga dan tanah mempunyai nilai *opportunity cost* sendiri-sendiri yang apabila tidak digunakan untuk usaha budidaya ikan bisa digunakan untuk usaha lain yang juga menghasilkan. Tenaga yang dicurahkan untuk budidaya ikan jika tidak digunakan pada usaha budidaya ikan, bisa digunakan untuk kerja yang lain yang menghasilkan, oleh karena itu kesempatan menghasilkan yang hilang inilah yang harus diperhitungkan sebagai biaya. Demikian pula tanah, jika tidak digunakan untuk budidaya ikan bisa digunakan untuk kepentingan lain yang juga menghasilkan, oleh karena itu kesempatan memperoleh hasil yang hilang itulah yang harus diperhitungkan sebagai biaya (*opportunity cost*).

Sebelum membentuk kelompok sekitar awal tahun 2007 kebanyakan petani mengalami tekanan karena harga benih atau telur ikan yang mereka jual sangatlah murah, sehingga usaha yang mereka lakukan kurang mendatangkan keuntungan maksimal. Hal ini dikarenakan tengkulak yang memainkan harga sesuai dengan yang mereka inginkan. Kenapa demikian, karena seperti sudah dijelaskan sebelumnya karena petani ikan walaupun sudah ada kelompok, tetapi dalam prakteknya di lapangan mereka masih

bergerak sendiri-sendiri terutama saat menjual hasil pannya. Akhirnya oleh penulis disarankan agar para petani membentuk kelompok budidaya ikan dengan harapan harga dari benih tersebut stabil atau bahkan mampu meningkat secara perlahan, karena harga jual tidak lagi ditentukan oleh pembeli. Dengan harga yang stabil bahkan cenderung meningkat maka pendapatan petani pun meningkat, sehingga petani dapat menikmati hasil yang mereka peroleh dari penjualan benih ikan tersebut.

2. Studi Kelayakan

Di Indonesia studi kelayakan koperasi belum biasa dilakukan, padahal koperasi juga menjalankan bisnis sebagaimana bentuk usaha yang lain seperti CV, PT dan yang lain. Studi kelayakan dalam penulisan ini dilakukan secara sederhana, dan hanya difokuskan pada aspek-aspek yang sangat penting dan strategis, seperti pada aspek- aspek antara lain: aspek teknis baik teknis input, teknis pengelolaan, maupun teknis output, aspek pasar dan pemasaran, aspek sosial ekonomi budaya dan lingkungan.

Aspek input yang berupa bibit dan induk sangat menentukan hasil telur. Bibit yang baik dan berkualitas kemungkinan besar akan menghasilkan telur yang baik dan banyak. Dalam hal ini petani mengalami persoalan kurangnya bibit atau induk yang berkualitas. Dengan jumlah bibit yang ada sekarang masih dibutuhkan tambahan. Satu ekor induk rata-rata mampu menghasilkan telur antara 6.000 sampai 10.000 ekor per periode antara dua minggu hingga satu bulan. Hanya saja biasanya tidak semuanya hidup, pasti ada yang mati.

Produksi telur yang dihasilkan oleh petani desa Beji cukup baik kualitasnya bahkan boleh dikatakan bahwa aspek inilah yang merupakan keunggulan dibandingkan dengan petani budidaya ikan Gurami di daerah lain. Disamping keadaan alam yang sangat mendukung, ditambah pengalaman

bertani yang sudah cukup lama menjadi faktor keunggulan tersendiri. Biasanya mereka menjual telur hasil budidayanya pada usia antara 2 sampai 5 hari. Pada usia tersebut petani belum perlu memberikan pakan tambahan karena persediaan makanan yang secara alamiah dibawa sejak lahir masih cukup.

Aspek teknis pengelolaan sebetulnya sudah relatif baik karena sudah terbentuk kelompok petani ikan Gurami yang mempunyai latar belakang sosial ekonomi, budaya, kebutuhan, dan persoalan yang hampir sama di antara sesama anggota. Keadaan ini sangat mendukung untuk terbentuknya suatu koperasi karena adanya rasa saling membutuhkan dan rasa kebersamaan, serta adanya niat untuk memenuhi kebutuhan dan memecahkan persoalan secara bersama-sama. Latar belakang usaha dan keluarga yang relatif sama dan tempat tinggal yang tidak saling berjauhan merupakan modal tersendiri yang kuat. Hal ini dibuktikan dengan adanya kegiatan bisnis dan keorganisasian yang sudah berjalan cukup lancar. Mereka bermusyawarah dan sepakat untuk melakukan transaksi melalui organisasi yang mereka bentuk sendiri yaitu POKDAKAN.

Para petani ikan anggota POKDAKAN sudah hampir semuanya melakukan transaksi bisnis melalui kelompok. Walaupun terdapat beberapa anggota yang kadang-kadang masih tidak taat aturan, dengan melakukan transaksi sendiri dengan pihak ketiga tanpa melalui kelompok. Keadaan semacam ini bisa menjadi pemicu bagi anggota yang lain untuk mengikutinya. Mereka yang bertindak demikian mengingkari kesepakatan yang sudah dibuat bersama. Mereka berusaha memperoleh hasil yang lebih besar dengan melakukan transaksi sendiri secara langsung, karena tidak ada potongan untuk kelompok. Padahal uang hasil potongan penjualan anggota melalui kelompok pada akhirnya digunakan untuk kepentingan bersama.

Aspek output relatif tidak terdapat persoalan yang berarti. Output yang dihasilkan oleh para petani relatif stabil dan sedikit meningkat. Output dari petani ikan di desa Beji sudah cukup dikenal oleh masyarakat luas baik dalam kota maupun luar kota seperti Cilacap, Purbalingga, Tulungagung, dan Jakarta, bahkan sampai ke luar pulau, yaitu pulau Sumatera dan Sulawesi. Perkembangan jumlah produksi telur selama tiga tahun terakhir terlihat pada Tabel 2.

Dari Tabel 2 tersebut bisa diketahui bahwa selama tiga tahun terakhir jumlah produksi selalu meningkat walaupun persentase peningkatannya tidak sama setiap tahunnya. Peningkatan tertinggi terjadi pada tahun 2008 ke tahun 2009, dimana produksi naik 5,42 persen. Rata-rata peningkatan produksi setiap tahunnya sebesar 3,36 persen. Namun demikian peningkatan produksi ini belum mampu untuk memenuhi peningkatan permintaannya.

Tabel 2. Jumlah produksi telur Gurami

Tahun	Jumlah produksi (000 ekor)	Kenaikan (%)
2008	55.670	-
2009	58.860	5,42
2010	59.320	0,80
2011 (prediksi)	61.650	3,78
Rata-rata	58.875	3,36

Aspek pasar dan pemasaran budidaya ikan Gurami di desa Beji Kecamatan Kedungbanteng mempunyai karakteristik tersendiri. Pasar ikan Gurami masih sangat luas mengingat kebutuhan ikan Gurami sangat tinggi sedangkan produksinya terbatas. Memelihara ikan Gurami tidak dapat dipersingkat waktunya, dari ukuran telur sampai ukuran konsumsi butuh waktu lebih dari setahun. Disamping itu tidak semua daerah cocok untuk pembesaran ikan Gurami.

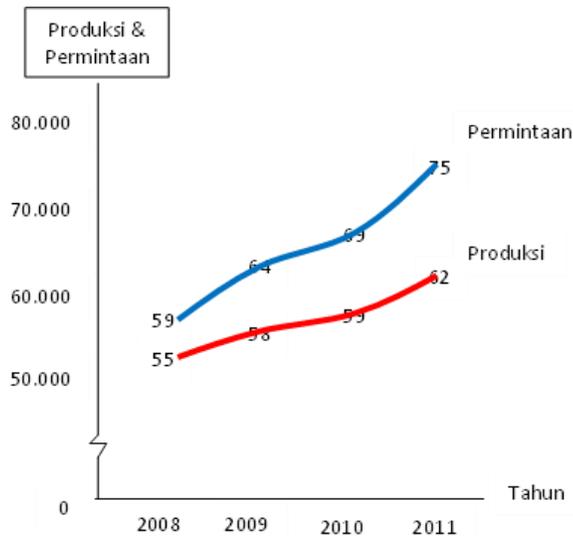
Oleh karena itu permintaan akan ikan Gurami selalu mengalami peningkatan. Terkait permintaan telur ikan Gurami di desa Beji Kecamatan Kedungbanteng bisa dilihat pada Tabel 3 berikut.

Tabel 3. Jumlah permintaan telur Gurami dari berbagai daerah

Tahun	Jumlah yang diminta (000 ekor)	Kenaikan (%)
2008	59.300	-
2009	64.400	7,92
2010	69.380	7,18
2011 (prediksi)	75.780	8,45
Rata-rata	67.215	7,85

Bentuk pasar telur Gurami untuk wilayah Banyumas cenderung monopolistik, namun demikian kualitas telur hasil petani di desa Beji cukup baik sehingga tetap dicari pembeli. Jumlah telur yang diminta naik setiap tahunnya. Kenaikan permintaan setiap tahunnya dalam tiga tahun terakhir rata-rata 7,85 persen. Rata-rata jumlah yang diminta dalam kurun waktu tersebut adalah 67.215.000 ekor (Tabel 3)

Permintaan terbesar justru datang dari daerah Jawa Timur, yang setiap tahunnya mencapai sekitar 50 juta ekor atau sekitar 74 persen dari total permintaan yang ada. Pembeli dari Jawa Timur membeli telur untuk dibesarkan lagi hingga mencapai ukuran konsumsi. Sampai saat ini masih terdapat kelebihan permintaan di atas produksinya (*excess demand*). Keadaan ini bisa dilihat pada Gambar 9.



Gambar 9. Produksi dan Permintaan telur Gurami 4 tahun terakhir

Dalam situasi terdapat kelebihan permintaan di atas produksinya berarti terdapat kesempatan yang besar untuk meningkatkan produksi. Hanya saja meningkatkan produksi di bidang ini tidak semudah menaikkan produksi di bidang industri. Disamping membutuhkan tambahan modal untuk lahan, bibit, dan tenaga, penambahan produksi membutuhkan waktu yang relatif lama.

Dari penjelasan dan Gambar 9. dapat disimpulkan bahwa permintaan melebihi jumlah yang mampu diproduksi. Ini mengandung implikasi bahwa terdapat potensi yang baik untuk mengembangkan produksi yang sedang dijalankan. Sesuai dengan teori yang dikembangkan oleh LPEM FEUI, 1998, bahwa proyek atau kegiatan yang didasarkan adanya kelebihan permintaan di atas penawarannya (*market based project*) akan potensial untuk dikembangkan. Kelebihan permintaan artinya bahwa jika produksi ditingkatkan sudah ada yang akan menampung atau meminta, sehingga tidak khawatir akan tidak terjual.

Keberadaan pasar bagi semua jenis usaha sangatlah penting baik bagi usaha industri manufaktur, industri jasa, atupun industri pertanian dan perikanan. Tidak akan ada artinya jika mampu memproduksi barang atau jasa tetapi tidak dapat memasarkannya. Pendapatan yang dapat digunakan untuk menutupi biaya diperoleh dari penjualan. Oleh karena itu posisi petani ikan Gurami di desa Beji sangat baik dari sisi pemasaran.

Meningkatkan produksi bukanlah persoalan yang sederhana, tetapi tersedianya pasar hasil produksinya jauh lebih penting. Tidak ada artinya jika peningkatan produksi tidak tertampung di pasar, tentu akan sangat merugikan. Persoalannya adalah bagaimana meningkatkan produksi yang kurang tersebut dengan kualitas yang baik dan dalam jumlah yang memadai. Kebutuhan akan bibit atau induk yang berkualitas sangatlah penting. Telur yang baik dan berkualitas hanya akan dihasilkan dari bibit atau induk yang berkualitas pula.

Persoalan yang masih dirasakan dalam urusan pemasaran hasil produksi adalah biaya transportasi yang relatif mahal. Selama ini biaya transportasi dirasakan cukup tinggi karena menggunakan kendaraan sewa. Dengan kendaraan sewa itu biaya sewa dibebankan kepada biaya operasi yang mengurangi keuntungan. Biaya transportasi rata-rata mencapai Rp.0,8 per ekor telur. Biaya ini bisa ditekan untuk meningkatkan keuntungan apabila POKDAKAN mempunyai armada tersendiri.

Aspek sosial ekonomi dan budaya POKDAKAN sangat mendukung. Kemampuan ekonomi yang tidak jauh berbeda antara satu anggota dengan anggota lainnya menyebabkan mereka merasa senasib. Demikian pula agama dan keyakinan yang mereka anut juga sama, sehingga ini memperkuat tali kekompakan di antara mereka. Ini bisa disaksikan pada saat diadakan pertemuan kelompok dan FGD. Di sela-sela

pembicaraan mengenai persoalan usaha mereka menyelipkan pembicaraan mengenai peringatan acara keagamaan. Dalam waktu itu pula dibentuk kepanitiaan peringatan keagamaan. Inilah yang tidak dimiliki oleh kelompok lain yang latar belakangnya berlainan. Suasana yang sudah terbentuk di masyarakat seperti kesan masyarakat luar terhadap desa Beji sebagai desa ikan. Dukungan pemerintah Kabupaten Banyumas yang menjadikan Kabupaten Banyumas sebagai Mina Politan. Lebih-lebih dukungan moral dari perangkat desanya, karena kepala desa dan perangkat desa lainnya juga sebagai anggota POKDAKAN.

Dari aspek lingkungan juga sangat mendukung usaha budidaya ikan ini. Kondisi geografis, ketersediaan air, dan sarana dan prasarana yang ada di desa tersebut juga sangat mendukung. Tidak pernah banjir yang besar yang merusak, juga hampir tidak pernah kekeringan dan bencana alam. Di desa Beji terdapat pasar ikan, adanya penjual peralatan yang dibutuhkan bagi budidaya ikan, serta mudahnya mencari pakan ikan, demikian juga kebutuhan tenaga kerja juga relatif mudah dan murah.

3. Profil dan Potret, serta Prospek Budidaya Ikan Gurami.

Keberadaan POKDAKAN yang ada tidak semuanya berjalan dengan baik, hanya beberapa saja yang betul-betul aktif. Menurut keterangan beberapa informan baik anggota maupun tokoh masyarakat penyebabnya adalah karena tidak adanya konsep yang jelas pendirian kelompok tersebut, ada yang masuk menjadi anggota kelompok karena memang merasa khawatir ada masalah, dan jika tidak masuk menjadi anggota, maka jika ada masalah akan sulit pemecahannya. Namun ada pula yang masuk menjadi anggota karena merasa tidak enak karena petani yang lain ikut. Ini semua bukan alasan yang kuat secara ekonomi dan prinsip organisasi yang benar, dan mestinya dihindari.

Terdapat dua kelompok yang benar-benar aktif, yakni POKDAKAN GAPOKTAN BEJI 1 di Kadus 1, dan POKDAKAN PURWA MINA SEJATI di Kadus 2. GAPOKTAN BEJI 1 beranggotakan 112 orang, sedangkan POKDAKAN PURWA MINA SEJATI beranggotakan 24 orang. Kinerja GAPOKTAN BEJI 1 sangat bagus bahkan pernah mendapat penghargaan nasional. Demikian pula POKDAKAN PURWA MINA SEJATI kinerjanya sangatlah baik, selain didukung oleh ketua kelompok yang memiliki kemampuan dalam teknis mengelola ikan, beliau juga mampu menyatukan anggota kelompok menjadi satu kesatuan dan menjadi kelompok yang sangat solid, hal ini didukung oleh para pengelola kelompok yang kompak dan mempunyai visi dan misi untuk memajukan kelompok.

Pengaruh figur ketua sangat menentukan maju mundurnya aktivitas POKDAKAN. Sampai saat ini dirasakan bahwa penyebab kedua POKDAKAN adalah karena figur ketua tadi. Ketua di dua POKDAKAN tersebut masih muda, berpendidikan tinggi dan sangat peduli terhadap kelompoknya. Ini disebabkan mereka penduduk asli setempat, mempunyai usaha budidaya ikan yang sama, dan bisa memotivasi anggotanya.

Kegiatan kedua POKDAKAN tersebut relatif sama, yakni melakukan penjualan hasil produksi anggota sebagai kegiatan utamanya. Dengan melakukan penjualan bersama bisa menurunkan biaya transportasi dan resiko, disamping daya saingnya relatif meningkat karena bisa menjual dalam jumlah yang cukup besar. Manfaat seperti ini tidak dapat dilakukan apabila anggota menjual secara sendiri-sendiri. Dengan melakukan penjualan sendiri-sendiri berarti semua biaya transportasi ditanggung sendiri, dan kemungkinan bersaing dengan sesama anggota sangat terbuka. Disamping kegiatan penjualan bersama, mereka juga mengadakan kegiatan lain seperti pertemuan rutin yang membahas

pengembangan usaha budidaya, arisan, dan kegiatan agama serta kegiatan yang terkait dengan pemerintahan.

Penjualan benih ikan Gurami mengalami peningkatan dan terkadang kelompok-kelompok tersebut kewalahan memenuhi tingginya tingkat permintaan benih ikan tersebut. Jika hal ini bisa ditangani maka akan memberikan peningkatan pemasukan bagi kelompok-kelompok tersebut. Jika kelompok-kelompok tersebut mempunyai penghasilan yang tinggi maka kesejahteraan para kelompok akan meningkat. Selain itu pangsa pasar untuk penjualan benih ikan Gurami sangat luas meliputi wilayah Pulau Jawa dan luar Jawa seperti Sumatera, Kalimantan, dan Sulawesi. Disamping itu benih ikan yang dihasilkan mempunyai kualitas yang baik dan dari sanalah menjadi modal utama yang menjadi daya tarik tersendiri. Jadi usaha budidaya ikan Gurami ini sangat baik untuk dikembangkan karena mempunyai harapan yang cerah di kemudian hari asalkan mampu untuk terus dikembangkan dan dikelola oleh orang-orang yang tepat.

Dengan lebih menfokuskan pada usaha pengadaan telur Gurami, desa Beji lebih dikenal karena daerah lain yang menjadi pesaing tidak melakukan hal persis sama, tetapi melakukan usaha pembesaran, bukan pembenihan. Desa Beji memutuskan tidak melakukan usaha pembesaran sebagai usaha andalannya karena di samping banyak saingan dan harganya yang berfluktuatif, juga karena daerah Beji termasuk kurang kondusif untuk pembesaran disebabkan karena suhunya kurang panas. Dengan demikian desa Beji tambah dikenal sebagai daerah pemasok telur ikan Gurami. Walaupun mempersempit jenis usaha tetapi justru permintaan terus meningkat bukan hanya dari daerah Jawa, melainkan dari luar Jawa, seperti Palembang dan Lubuklinggo.

Dengan meningkatnya permintaan telur ikan Gurami saat ini sangat dibutuhkan tambahan induk Gurami yang berkualitas. Menurut Respati dan Santoso, 1993, ikan Gurami akan mulai bertelur sekitar usia tiga tahun. Karena jarang sekali petani yang melakukan usaha pembesaran, maka sulit untuk mendapatkan tambahan bibit yang berkualitas. Usaha untuk mendapatkan bibit yang unggul terpaksa mencari ke daerah lain yang tentu saja harganya relatif lebih mahal karena ongkos angkut yang mahal. Resiko mendatangkan bibit dari daerah lain adalah kualitas yang belum tentu baik atau cocok, juga resiko kerusakan dalam perjalanan yang bisa berujung pada kematian.

4. Daftar Kebutuhan Usaha Tani Ikan Gurami Sesuai Skala Prioritas Baik Internal maupun Eksternal Yang Memungkinkan dan Menguntungkan

Dalam kelompok pembudiya ikan Gurami Purwa Mina Sejati memiliki banyak kebutuhan untuk memajukan kelompok tersebut. Di antaranya kebutuhan modal yang menjadikan usaha tersebut terkendala dalam pembiayaan usahanya. Modal merupakan hal yang sangat penting dalam suatu usaha sesuai dengan teori ekonomi bahwa produksi dipengaruhi oleh modal, tenaga kerja, dan teknologi.

Selain modal kebutuhan lainnya adalah kurangnya induk Gurami bagi kelompok tersebut. Induk Gurami hanya tersedia kurang lebih 30 ekor. Sedangkan dalam kenyataannya jumlah tersebut tidaklah cukup untuk usaha penjualan telur Gurami kelompok tersebut. Kekurangan lainnya adalah kebutuhan yang sterkait dengan pihak eksternal, seperti menjalin kejasama dengan pihak ketiga untuk melakukan kerjasama di bidang penjualan telur Gurami. Hal ini sangatlah penting untuk perluasan pangsa pasar dan bila ingin memajukan kelompok tersebut hal ini mutlak di perlukan.

Berikut ini daftar kebutuhan kelompok usaha tani secara internal maupun eksternal:

- a. Modal, terutama untuk menambah induk Gurami yang berkualitas, yang mampu menghasilkan telur dengan kualitas baik.
- b. Peningkatan kapasitas produksi, saat ini permintaan akan telur Gurami belum dapat dipenuhi semua, padahal kecenderungan menunjukkan bahwa setiap tahun permintaan meningkat.
- c. Sistem yang menarik agar semua anggota dan yang belum menjadi anggota berminat bergabung dan melakukan transaksi melalui kelompok.
- d. Peningkatan kinerja dan produktivitas anggota POKDAKAN
- e. Peningkatan pengelolaan dan administrasi kelompok.
- f. Perlunya kerjasama dengan pihak lain untuk meningkatkan penjualan
- g. Perlunya pembinaan baik dari perorangan atau lembaga yang bersedia menjadi Bapak Angkat.
- h. Peningkatan pengetahuan pentingnya berorganisasi dengan baik untuk meningkatkan kinerja kelompok.

E. Faktor-faktor yang Menghamabat Proses Pembentukan Koperasi

Sebetulnya sebagian anggota kelompok sudah mengetahui betapa pentingnya pembentukan sebuah koperasi bagi mereka untuk mengembangkan usaha, namun demikian tetap saja banyak masyarakat yang kurang menyukai bentuk koperasi. Setelah diadakan penelusuran mendalam ternyata bahwa masyarakat di desa tidak menyukai kalau kelompok mereka dijadikan sebuah koperasi. Alasan kurang sukanya terhadap koperasi yang mereka sampaikan antara lain sebagai berikut:

1. Mereka menganggap bahwa koperasi tidak fleksibel, tidak bebas bagi setiap individu dalam berbuat.

2. Lebih rumit karena pandangan mereka koperasi tersebut berbadan hukum maka setiap pelanggaran akan di proses secara hukum
3. Adanya pumungutan terhadap koperasi induk
4. Paradigma yang membelenggu di masa lalu dimana banyak kegagalan dalam koperasi.
5. Ketidak pahaman tentang koperasi itu sendirilah yang membuat masyarakat enggan membentuk koperasi.
6. Kurangnya penyuluhan tentang koperasi.

Dari faktor-faktor tersebut dapat dipahami ternyata bahwa hal yang paling mendasar dalam penghambat pembentukan suatu koperasi adalah kurangnya pemahaman masyarakat tentang pengertian, fungsi dan tujuan koperasi. Tetapi jika menilik dari berbagai kelebihan maka kalau hendak di jadikan koperasi maka POKDAKAN Purwa Mina Sejatilah sangat mungkin karena kelompok tersebut sudah lama dan lebih kompak serta pengetahuan yang cukup baik. Tidak lepas dari pada itu, adanya letak yang strategis dan sudah memiliki pasar untuk jual bibit ikan tentu saja membuat keefektifan usaha lebih baik.

F. Analisis SWOT di Lapangan

Untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman budidaya ikan Gurami di Desa Beji terlebih dahulu dianalisis faktor-faktor strategis baik yang bersifat internal maupun eksternal. Ini sangat penting untuk memahami dan memilah mana faktor yang bisa dikendalikan oleh manajemen dan mana faktor yang di luar kemampuan manajemen (Anwar, 2013).

Faktor internal yang dimaksudkan di sini adalah yang memungkinkan manajemen untuk mengendalikannya. Jika faktor-faktor yang dikaji berada dalam kategori internal, maka manajemen mampu mengendalikannya. Faktor-faktor yang sifatnya internal adalah faktor-faktor yang terkait dengan kekuatan dan kelemahan. Untuk memanfaatkan faktor kekuatan dalam mengatasi kelemahan atau untuk menangkap peluang

adalah masuk dalam domain kemampuan manajemen. Demikian pula untuk mengurangi kelemahan dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki masih dalam domain manajemen.

Kondisi faktor-faktor strategis yang sifatnya internal secara garis besar bisa dilihat pada Tabel 4. Masing-masing faktor diberi bobot dan *rating* sesuai dengan tingkat strategis tidaknya. Makin strategis suatu faktor maka makin tinggi bobot dan *rating*-nya. Sebagai contoh misalnya, faktor ketua kelompok yang berkualitas, dalam organisasi POKDAKAN peran dan pengaruh ketua sangat besar, oleh karena itu faktor tersebut diberi bobot dan *rating* yang tinggi. Ini artinya bahwa kepemilikan ketua yang berkualitas sangat menentukan kinerja organisasi. Dalam Tabel 4. faktor kekuatan ketua bisa diandalkan untuk memotivasi anggota agar berpartisipasi aktif. Ini sangat strategis mengingat POKDAKAN dibentuk secara mandiri atas dasar rasa saling membutuhkan dan keinginan untuk melakukan usaha bersama tanpa persyaratan yang mengikat. Bukan unsur materi yang mengendalikan jalannya POKDAKAN, akan tetapi benar-benar atas dasar sukarela dan rasa kebersamaan.

Tabel 4. Matrik Internal Strategic Factors Analysis Summary (IFAS)

FAKTOR STRATEGIS INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
KEKUATAN :				
Mempunyai Ketua yang berkualitas	0.20	4	0.8	Membimbing para anggota untuk mengelola budidaya ikan dengan bijak
Mempunyai keahlian dalam mengelola ikan	0.10	3	0.3	Merupakan modal utama dalam mengelola ikan
Mempunyai manajemen yang solid	0.07	3	0.21	Untuk mengelola kinerja kelompok
Mempunyai wilayah strategis untuk budidaya ikan Gurami	0.08	3	0.24	Merupakan modal dalam mengelola ikan
Kualitas telur yang baik	0.10	4	0.4	Unggul dalam persaingan
KELEMAHAN :				
Kekurangan induk Gurami di kelompok	0.10	1	0.1	Mengurangi output
Kurang harmonis dengan Dinas Perikanan	0.08	2	0.16	Tidak menerima bantuan
Jumlah output yang dihasilkan tidak menentu	0.10	3	0.3	Sulit merencanakan
Keterbatasan modal	0.10	2	0.2	Mengurangi output
Belum adanya staf administrasi yang handal	0.07	3	0.21	Manajemen kelompok menjadi tidak efektif
TOTAL	1.00		2.92	

Faktor strategis yang sifatnya eksternal secara garis besar dipetakan dalam Tabel 5. Dasar pemberian bobot dan *rating* sama

dengan faktor internal berdasarkan strategisnya faktor tersebut. Sebagai contoh faktor pasar, karena begitu penting dan strategisnya faktor pasar maka diberi bobot dan *rating* terbesar.

Tabel 5. Matrik External Strategic Factors Analysis Summary (EFAS)

FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
PELUANG :				
Mempunyai pangsa pasar	0.15	3	0.45	Berguna untuk menjual output
<i>Terbentuknya Mina Politan</i>	0.05	3	0.15	<i>Meningkatkan produksi ikan</i>
<i>Permintaan telur Gurami yang meningkat</i>	0.10	4	0.4	<i>Menigkatkan penjualan</i>
<i>Unggul dalam persaingan</i>	0.10	3	0.3	<i>Menunjukkan kualitas yang baik</i>
Adanya koneksi yang terjalin	0.15	3	0.45	Meningkatkan perluasan penjualan
ANCAMAN :				
Cuaca	0.10	1	0.1	Mempengaruhi kualitas produk
Tidak adanya transportasi yang memadai untuk pendistribusian ke luar Pulau Jawa.	0.10	2	0.2	Perluasan pasar terhambat
Penyakit atau hama	0.10	2	0.2	Membuat output yang dihasilkan berkurang
Tekhnologi dalam pembudidayaan ikan Gurami	0.08	3	0.24	Belum ada teknologi yang sesuai
Meningkatnya persaingan	0.07	3	0.21	Kualitas para pesaing meningkat
TOTAL	1.00		23.49	

Tabel 6. MATRIK SWOT (lanjutan)

THRETTAS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
<ul style="list-style-type: none">• Cuaca tidak menentu• Tidak adanya transportasi yang memadai untuk pendistribusian ke luar Pulau Jawa.• Penyakit atau hama.• Meningkatnya persaingan.	<ul style="list-style-type: none">• Meningkatkan kualitas kelompok, sehingga tetap bekerja dengan serba kekurangan.• Meningkatkan keahlian pengelolaan budidaya ikan.• Mengoptimalkan kelompok untuk menekan biaya transport	<ul style="list-style-type: none">• Mencoba mengurangi konflik dengan Dinas Perikanan sehingga dapat bekerjasama dalam menciptakan teknologi untuk memajukan kelompok.• Mencoba mencari staff administrasi untuk memajukan kelompok.

Atas dasar tabel metrik SWOT bisa diformulasikan empat skenario strategi yang bisa dibuat untuk kepentingan organisasi GAPOKTAN ke depan. Keempat skenario tersebut adalah:

1. Strategi memanfaatkan kekuatan untuk mencapai kesempatan (SO)
 - a. Meningkatkan produksi serta kualitas telur Gurami agar tetap unggul dalam persaingan
 - b. Memerluas pangsa pasar dengan cara meningkatkan kualitas manajemen serta cerdas dalam melihat celah
2. Strategi WO
 - a. Menambah induk Gurami, untuk memenuhi permintaan yang meningkat
 - b. Meningkatkan penjualan, dan keuntungan untuk menambah modal supaya dapat menambah produksi
3. Strategi ST
 - a. Meningkatkan kualitas kelompok, sehingga tetap bekerja dengan serba kekurangan.
 - b. Meningkatkan keahlian pengelolaan budidaya ikan.

- c. Mengoptimalkan kelompok untuk menekan biaya transport
- 4. Strategi WT
 - a. Mencoba mengurangi konflik dengan Dinas Perikanan sehingga dapat bekerjasama dalam menciptakan teknologi untuk memajukan kelompok.
 - b. Mencoba mencari staf administrasi yang handal untuk memajukan kelompok.

BAB V.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

A. Kesimpulan

Atas dasar hasil analisis data dan informasi yang bisa dilakukan dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Keadaan sosial ekonomi dan budaya masyarakat petani ikan Gurami Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas cukup merata, mereka kebanyakan mempunyai mata pencaharian petani terutama petani ikan. Keadaan seperti itu sudah dilakukan selama bertahun-tahun karena kebanyakan merupakan usaha turun temurun. Mereka menjadikan budidaya ikan sebagai mata pencaharian pokok karena mereka merasa lebih menguntungkan jika dibandingkan dengan usaha yang lain. Walaupun terdapat resiko penyakit dan harga yang kurang stabil, tetapi mereka tetap menekuni usahanya. Dalam memecahkan berbagai persoalan terkait dengan usahanya mereka melakukannya secara berkelompok. Rasa keakraban dan kekeluargaan terlihat sangat kuat. Sistem kerja berkelompok sangat mendukung keberhasilan usaha. Secara sosial ekonomi dan budaya budidaya telur ikan Gurami layak dikembangkan.
2. Usaha budidaya ikan Gurami di Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas sangat sesuai dan cocok untuk budidaya telur ikan Gurami. Kondisi alam secara geografis sangat mendukung, ditambah dengan pengalaman yang lama menyebabkan usaha budi daya ikan Gurami sangat potensial. Permintaan akan hasil produksi menyebabkan usaha ini mempunyai prospek yang sangat baik. Prospek kedepan sangat menjanjikan karena pasar hasil produksinya sangat luas.

3. Kelompok budidaya ikan (POKDAKAN) sebetulnya sudah terbentuk cukup lama mulai dari yang berumur tiga tahun hingga tujuh tahun. Sampai saat ini terdapat 16 kelompok yang jumlah anggotanya tidak sama. Namun demikian tidak semua kelompok aktif dalam kegiatannya. Dari informasi yang diperoleh ternyata peran ketua kelompok sangat berpengaruh. Ini menunjukkan bahwa kelompok yang terbentuk belum tersistem, belum profesional, masih sangat tergantung figur ketua. Inilah yang mendukung upaya kajian ini untuk membangun sebuah model yang melembaga yang menggunakan cara kerja yang terintegrasi.
4. Dari berbagai aspek yang telah dilakukan studi kelayakan menunjukkan bahwa budidaya ikan Gurami di desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas dari persepektif bisnis layak untuk dikembangkan.
5. Beberapa faktor yang masih menghambat antara lain kurangnya modal untuk meningkatkan produksi dalam memenuhi permintaan pasar yang meningkat. Tidak stabilnya harga output karena faktor musim dan saingan. Di samping itu kenaikan harga pakan dan obat-obatan juga menjadi kendala. Tidak kalah pentingnya adalah kurang maksimalnya partisipasi dan keterlibatan anggota dalam kelompok.
6. Dari sekian banyak kebutuhan yang dirasakan oleh para petani, kebutuhan modal dan induk Gurami yang berkualitas merupakan kebutuhan yang mendesak. Disamping itu mereka masih sangat membutuhkan adanya pembinaan yang bisa membina di bidang teknis budidaya maupun pengelolaan kelompok dan administrasi.
7. Model yang perlu dikembangkan untuk petani ikan Gurami di desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas Jawa Tengah sesuai berbagai kondisi dan karakteristik serta aspek sosial budaya yakni melalui pembentukan kelompok usaha bersama yang berdasarkan

kebutuhan dan kepentingan bersama. Dengan model seperti ini mampu merubah keadaan yang seelumnya terjadi persaingan antar petani menjadi kerjasama dan kolaborasi sehingga menguatkan posisi dalam hubungannya dengan pemasaran hasil produksi. Melalui model semacam ini mampu merubah posisi monopsoni (*price-taker*) menjadi monopoli (*price-maker*) yang menguntungkan petani, sehingga bisa meningkatkan pendapatan mereka.

B. Implikasi

Dari berbagai analisis yang telah dilakukan bisa diimplikasikan bahwa POKDAKAN petani budidaya ikan gurami di Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas sebaiknya dikembangkan kearah koperasi agar sistem dan pengelolaan lebih jelas dan menguntungkan anggota.

DAFTAR PUSTAKA

- Anderson, Bruce L. dan Brian M. Henahan (2003) " *What Gives Cooperatives A Bad Name,*" makalah dalam the NCR 194 Meeting, Oktober, Kansas City, Missouri
- Anwar Nurul, 1989, Faktor Faktor yang Mempengaruhi Partisipasi Anggota Pada Koperasi Unit Desa (KUD) di Kabupaten Banyumas, Tesis S2, Tidak Dipublikasikan.
- Anwar Nurul, 2009. Identifikasi Penentuan dan Pelaksanaan Proyek Pemerintah Studi Kasus pada Kabupaten X dan Y, Hasil Penelitian Tidak dipublikasikan
- Anwar Nurul, dkk, 2009, *Dynamic Systems Modeling For Sustainable Economic Empowerment In Kampung Laut, Cilacap*, Economic Journal of Emerging Market, December (1) 3. Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.
- Anwar Nurul, 2011, Evaluasi Proyek-Proyek Pembangunan Pemerintah, UPT PERCETAKAN DAN PENERBITAN UNIVERSITAS JENDERAL SOEDIRMAN, Purwokerto
- Anwar Nurul, 1991, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan KUD di Kabupaten Banyumas, Laporan Penelitian dana kompetitif DIKTI
- Anwar Nurul, 2013 Membuat Model KKN Tematik Koperasi bagi mahasiswa Unsoed, Pengabdian Kepada Masyarakat, DIPA Unsoed 2013-2014
- Anwar Nurul, 2012. Merintis Koperasi Petani Ikan Gurami Desa Beji Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas, Pengabdian Kepada Masyarakat, dana mandiri
- Asnawi Hasan, 1990, *Strategy of Cooperative Training and Development*, Departemen Koperasi Indonesia, Jakarta.

- Benecke Dieter W, 1972, *Cooperation and Development*, Institut fur Internationale Solidaritat, Germany.
- Chambers, Robert. (1994). "The Origins and Practice of Participatory Rural Appraisal" dalam *World Development*, 22 (7): 953-969.
- Chaniago, Arifinal. (1984). *Pengertian dan Prinsip Koperasi*. Jakarta: Salemba Empat
- Danny Zacharias ; Soedjatmoko ; Donald K. Emmerson [et.al], 1984, *Metodologi penelitian pedesaan : Koreksi dan pembenaran* , Rajawali Pers, Jakarta.
- Davis Peter and Worthington, Stave, 1993, *Co-operative value: Change and Continuity in Capital Accumulation. The Case of the British Co-operative Bank*, *Journal of Business Ethic* 12: 61-71, Kluwer Academic Publisher.
- Davis Peter, 2010, *Managing the Co-operative Difference*, Membangun Keunggulan Koperasi sebuah penelitian mengenai praktek manajemen modern dalam koperasi, LSP2I, Jakarta
- Dubell Folke, 1981, *Cooperative development: Methods of starting and re-organizing agricultural cooperative societies in a developing country* Paperback, <https://www.amazon.com/Cooperative-development-re-organizing-agricultural-cooperative/dp/9186180002>
- Franz C, 1968, *The Economic of Cooperative Enterprise*, The Cooperative College, Tanzania, in associated with University of London Press LTD.
- Hasan Iqbal M, 2002. *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Ghalia Indonesia, Jakarta
- Irawan, Andi, 1995, *Analisis Perilaku Sktor Pertanian Indonesia : Aplikasi Vector Error Correction Model*, *Jurnal Ekonomi & Bisnis Indonesia*, Vol.20, No.3, hal 250 - 269

- Khemani R.S dan Shapiro D. M.1993, Glossary of Industrial Organisation Economics and Competition Law, compiled by R. S. commissioned by the Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, OECD,. <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3527>
- Lawless, Greg dan Anne Reynolds (2004), "*Worker Cooperatives: Case Studies, Key Criteria & Best Practices*", UWCC Staff Paper No.3, July, University of Wisconsin Center for Cooperatives, Madison
- Limbong Bernhard, 2010, Pengusaha Koperasi Memperkokoh Pondasi Ekonomi Rakyat, Margaretha Pustaka, Jakarta
- Nello, Susan Senior (2000), "*The Role of Agricultural Cooperatives in the European Union: A Strategy for Cypriot Accession?*", EUI Working Paper RSC No.2000/42, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, European University Institute, Florence.
- Nugroho Riant 2002, Public Policy, Teori kebijakan – Analisis Kebijakan – Proses Kebijakan Perumusan, Implementasi, Evaluasi, Revisi, Risk Management Dalam Kebijakan Publik Kebijakan The Fifth Estate – Metode Penelitian Kebijakan, PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Peterson, Chris (2005), "*Searching for a Cooperative Competitive Advantage*", Mimeo, Michigan State University.
- Respati Heri dan Santoso Budi, 1993, Petunjuk Praktis Budidaya Ikan Gurami, Penerbit Kanisius, Yogyakarta.
- Roy, Ewell Paul, 1981, *COOPERATIVES, Development, Principles and Management*, Fourth Edition, The Interstate Printers and Publishers, Inc, USA.
- Rudianto.2006."Akuntansi Koperasi", Jakarta : Grafindo

- Soetrisno, Noer (2001), "Rekonstruksi Pemahaman Koperasi, Merajut Kekuatan Ekonomi Rakyat", Intrans, Jakarta Stiglitz,
- Sukirno, Sadono. Mikro Ekonomi: Teori Pengantar. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Tulus Tambunan dan Chairulhadi M. Anik, 2009, Perkembangan Koperasi di Indonesia: Prospek dan Tantangan di Dalam Era Globalisasi Ekonomi dan Liberalisasi Perdagangan Dunia, Bahan untuk mempersiapkan Seminar Sehari Koperasi pada bulan Agustus 2009, yang akan diselenggarakan oleh Pusat Studi Industri, UKM dan Persaingan Usaha bersama dengan Ilmu Ekonomi, FE-Usakti.
-, 2019, TEKNIK PEMBENIHAN IKAN GURAMI, Majalah MINOPOLI, <https://www.minapoli.com/info/teknik-pembenihan-ikan-gurami>
-, ICA (International Cooperative Alliance) 1995 Cooperative identity, values & principles, <https://www.ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity>
-, 2010, Potensi Ikan Gurami Kabupaten Banyumas, Dinas Perikanan Kabupaten Banyumas.
-, 2019, Yayasan Kesejahteraan Anak Indonesia (YKAI). *Mengenal Koperasi*. Jakarta: Bitread Publishing.