

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bentuk dan proses *capacity building* yang dilakukan oleh pengurus dan pengelola KSU Pertiwi Hijau agar dapat meningkatkan volume penjualan produk-produk koperasi. Penelitian dilakukan dengan menggunakan analisis kualitatif deskriptif dengan metode wawancara terhadap pengurus dan pengelola KSU Pertiwi Hijau untuk mengetahui proses *capacity building* yang mereka lakukan untuk meningkatkan volume penjualan. Berdasarkan hasil penelitian dan hasil analisis yang telah dipaparkan pada Bab III, dapat disimpulkan:

1. Program-program *capacity building* yang dilakukan oleh pengurus dan pengelola KSU Pertiwi Hijau tersebut berupa kegiatan pelatihan peningkatan kapasitas serta pengaturan struktur dan manajemen yang ada di KSU Pertiwi Hijau. Sehingga dalam menjawab rumusan masalah penelitian yang pertama mengenai bentuk *capacity building*, dapat disimpulkan bahwa KSU Pertiwi Hijau melakukan program-program pelatihan yang mereka peroleh dari Dinas Koperasi Kabupaten Karanganyar yaitu antara lain berupa program pelatihan *management* pengurus koperasi, program pelatihan pajak untuk koperasi, program pelatihan administrasi keuangan secara online, program pelatihan *packing*, *grading*, dan *labeling* produk, program pelatihan pergudangan dan penyimpanan barang, program pelatihan bisnis retail serta melakukan pengaturan struktur dan manajemen. Dalam melakukan program peningkatan kapasitas yang diikuti tersebut, membawa pengaruh dalam meningkatkan volume penjualan dan omset yang ada di KSU Pertiwi Hijau.
2. Selain program pelatihan peningkatan kapasitas serta pengaturan struktur dan manajemen, pengurus dan pengelola KSU Pertiwi Hijau juga melakukan beberapa bentuk kegiatan lain untuk menunjang program-program *capacity building* tersebut agar dapat semakin meningkatkan

volume penjualan di KSU Pertiwi Hijau yaitu dengan mengikuti kegiatan pameran, memberikan promo kepada konsumen, melakukan kegiatan promosi, mutu dan kualitas dari produk-produknya yang terkontrol dan terjamin, serta menerapkan harga yang istimewa di koperasi mereka. Kegiatan-kegiatan tersebut dilakukan oleh pengurus dan pengelola KSU Pertiwi Hijau untuk semakin menarik minat beli konsumen sehingga berbagai kegiatan tersebut pun membawa pengaruh untuk meningkatkan volume penjualan yang ada di KSU Pertiwi Hijau.

3. Dalam menjawab rumusan masalah penelitian yang kedua yaitu mengenai proses *capacity building*, dapat disimpulkan bahwa kegiatan peningkatan kapasitas yang dilakukan oleh pengurus dan pengelola KSU Pertiwi Hijau terdapat beberapa tahapan yang harus dijalani didalamnya yaitu tahap identifikasi, tahap perencanaan, tahap pelaksanaan dan implementasi, serta tahap evaluasi. Proses yang dilakukan oleh pengurus dan pengelola koperasi lebih sederhana agar tidak menyulitkan pihak pengelola maupun pengurus dalam mendapatkan kegiatan pelatihan.

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan sebelumnya, peneliti menyarankan secara teoritis agar peneliti selanjutnya dapat melihat perspektif lain dari *capacity building* yang ada. Karena dalam *capacity building* terdapat 4 perspektif yang dapat dilihat yaitu proses *capacity building*, bentuk *capacity building*, dimensi *capacity building*, dan strategi dari *capacity building*. Peneliti hanya menggunakan bentuk dan proses dari *capacity building*. Selain itu peneliti juga menyarankan untuk menggunakan perspektif lain dari *capacity building*.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriani, Anggun. (2019). Pengembangan Kapasitas dan Jaringan Sosial pada Koperasi BMT Trans di Desa Mulya Sari Kecamatan Tanjung Lago, Kabupaten Banyuasin. [file:///C:/Users/WIN%2010/Downloads/9924-22014-1-SM%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/WIN%2010/Downloads/9924-22014-1-SM%20(2).pdf). Diakses pada 15 April 2021.
- Chan, Syafrizal. (2014). Analisis Permasalahan Koperasi Tidak Aktif dengan Pendekatan Kelembagaan (Studi pada Koperasi Tidak Aktif di Sumatera Barat). <http://ejournal.unp.ac.id/index.php/ekosains/article/view/4517/3566#>. Diakses pada 30 April 2021.
- Fairbairn, Brett dan Krebs, Peter. (1997). Credit Unions and Community Economic Development. <https://ageconsearch.umn.edu/record/31760/files/re97fa02.pdf>. Diakses pada 22 April 2021.
- Fuller, Duncan dan Jonas, Andrew EG. (2015). *Capacity-building and British credit union development*. https://www.researchgate.net/profile/Andrew-Jonas/publication/265811857_Capacity-building_and_British_credit_union_development/links/54eaf5980cf27a6de1154bc1/Capacity-building-and-British-credit-union-development.pdf. Diakses pada 22 April 2021.
- Handajani, Lilik dan Santoso, Budi. (2019). Permasalahan Manajerial dan Keuangan pada Koperasi yang Mengalami Kendala dalam Penyelenggaraan Rapat Anggota Tahunan. <file:///C:/Users/WIN%2010/Downloads/182-Article%20Text-1023-1-10-20190503.pdf>. Diakses pada 30 April 2021.
- Harrison, Tina dan Mochrie, Robbie, dkk. (2017). *Building sustainable credit unions*. <https://researchportal.hw.ac.uk/en/publications/building-sustainable-credit-unions>. Diakses pada 22 April 2021.
- Ikasari, Oktaviani. (2019). Koperasi Pertiwi Hijau. <http://gitapertiwi.org/ksu-pertiwi-hijau/>. Diakses pada 30 Oktober 2021.
- Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 91 Tahun 2004. Kegiatan Usaha Jasa Keuangan Syariah oleh Koperasi.

- Majee, W., & Hoyt, A. (2011). *Cooperatives and Community Development: A Perspective on the Use of Cooperatives in Development*. *Journal of Community Practice*, 19(1), 48–61. <http://dx.doi.org/10.1080/10705422.2011.550260>. Diakses pada 15 April 2021.
- Mehta, Rajiv. (2012). Peningkatan Kapasitas Koperasi Melalui Jaringan Pengembangan SDM. [http://dev.ikkm.aidan.work/images/dokumen/penerbitan/koleksi-ilmiah/Peningkatan Kapasitas Koperasi Melalui Jaringan Pengembangan S DM.pdf](http://dev.ikkm.aidan.work/images/dokumen/penerbitan/koleksi-ilmiah/Peningkatan_Kapasitas_Koperasi_Melalui_Jaringan_Pengembangan_SDM.pdf). Diakses pada 22 April 2021.
- Moleong, Lexy J. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mubarok, Nurul dan Laksanawati, Septi. (2018). Analisis Identifikasi Masalah Utama Koperasi di Kabupaten Banyuwangi dalam Mewujudkan Kesejahteraan Anggota. <file:///C:/Users/WIN%2010/Downloads/3039-Article%20Text-8266-2-10-20190318.pdf>. Diakses pada 30 April 2021.
- Mudiarta, Ketut Gede (2011). *Perspektif dan Peran Sosiologi Ekonomi dalam Pembangunan Ekonomi Masyarakat*. <https://media.neliti.com/media/publications/62113-ID-perspektif-dan-peran-sosiologi-ekonomi-d.pdf>. Diakses pada 22 April 2021.
- Oktaviani, Lusi. (2018). Dimensi Capacity Building Perempuan dalam Program Penanggulangan Kemiskinan di Kecamatan Dongko Kabupaten Trenggalek. <http://repository.unair.ac.id/67631/13/JURNAL%20SEC.pdf>. Diakses pada 29 Oktober 2021.
- Sanapiah, Faisal. (1992). *Format-format Penelitian Sosial*. Jakarta: Rajawali Press.
- Sari, Novita dan Noor, Irwan. (2017). Pengembangan Kapasitas Kelembagaan Pemerintah Daerah dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Perizinan Terpadu (Studi pada Kantor Pelayanan dan Perizinan Terpadu Kabupaten Kediri). <https://media.neliti.com/media/publications/78988-ID-pengembangan-kapasitas-kelembagaan-pemer.pdf>. Diakses pada 29 Oktober 2021.

Soeprapto, Riyadi. (2006). Pengembangan Kapasitas Pemerintah Daerah Menuju Good Governance (*The Capacity Building for Local Government Toward Good Governance*).

file:///C:/Users/WIN%2010/Downloads/The_Capacity_Building_For_Local_Governme.pdf. Diakses pada 2 November 2021.

Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA.

Wahyono, Teguh. (2011). Meningkatkan Kapasitas Manajemen Koperasi Multilokasi Dengan Pemanfaatan Sistem Teleakses Informasi Berbasis Web. https://repository.uksw.edu/bitstream/123456789/1251/2/ART_Teguh%20W_Meningkatkan%20kapasitas%20manajemen%20koperasi_Full%20text.pdf.

Diakses pada 22 April 2021.



LAMPIRAN

1. Daftar Pertanyaan Wawancara

INTERVIEW GUIDE

(Wawancara Terstruktur)

Narasumber: Pengurus dan pengelola Koperasi Pertiwi Hijau

- **Pertanyaan *Capacity Building***

1. Apakah pengurus dan pengelola KSU Pertiwi Hijau mengikuti program-program peningkatan kapasitas (seperti pelatihan) untuk mengembangkan usahanya?
2. Bagaimana proses yang dilakukan pengurus dan pengelola dalam mengikuti program *capacity building* tersebut?
3. Apa saja output yang diterima oleh pengurus dan pengelola koperasi setelah mengikuti program *capacity building* tersebut?
4. Apakah dengan adanya program-program tersebut berdampak bagi peningkatan kualitas pengurus dan pengelola koperasi?
5. Selain mengikuti program tersebut, apakah dari pengurus Gita Pertiwi juga mengadakan pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kualitas karyawan Koperasi Pertiwi Hijau?
6. Upaya apa yang dilakukan pengurus koperasi untuk mengatur struktur dan manajemen di Koperasi Pertiwi Hijau?
7. Apakah dari pengurus Gita Pertiwi mempunyai peraturan sendiri untuk mengatur struktur dan manajemen di Koperasi Pertiwi Hijau?
8. Apakah dengan adanya aturan tersebut membuat Koperasi Pertiwi Hijau dapat meningkatkan volume penjualan?
9. Apa saja kebijakan yang diterapkan dalam Koperasi Pertiwi Hijau dalam keadaan sekarang ini?
10. Mengapa kebijakan tersebut diambil?

11. Dengan sistem seperti apa dalam menentukan kebijakan tersebut?
12. Dengan pihak mana saja pengelola dan pengurus Koperasi Pertiwi Hijau bekerjasama?
13. Bagaimana cara pengelola dan pengurus Koperasi Pertiwi Hijau untuk berkoordinasi dengan pihak lain (seperti produsen)?
14. Apakah dengan membangun jaringan dan hubungan yang baik dengan pihak tersebut akan berpengaruh dalam pengembangan usaha di Koperasi Pertiwi Hijau?
15. Bagaimana upaya awal pengelola dan pengurus koperasi untuk bisa menarik perhatian produsen untuk menjualkan barang-barang produksi mereka di Koperasi Pertiwi Hijau?
16. Bagaimana upaya pengurus dan pengelola koperasi untuk membuat konsumen percaya kepada Koperasi Pertiwi Hijau?
17. Mengapa produk-produk di Koperasi Pertiwi Hijau berasal dari daerah dampingan Yayasan Gita Pertiwi?
18. Bagaimana cara pengelola dan pengurus Koperasi Pertiwi Hijau untuk tetap membangun jaringan dan hubungan yang baik dengan pihak-pihak tersebut?
19. Bagaimana cara pengelola dan pengurus koperasi untuk memajukan dan mengembangkan usaha yang ada di Koperasi Pertiwi Hijau?
20. Apa tujuan dari *capacity building* yang dilakukan oleh pengurus dan pengelola koperasi untuk meningkatkan volume penjualan?
21. Bagaimana pengaruh dari *capacity building* itu untuk pengelola Koperasi Pertiwi Hijau sendiri?
22. Bagaimana pengaruh dari program *capacity building* tersebut untuk pengembangan usaha khususnya meningkatkan volume penjualan di Koperasi Pertiwi Hijau?
23. Output apa yang diterima pengurus dan pengelola koperasi dari adanya *capacity building* yang dilakukan Koperasi Pertiwi Hijau?
24. Apakah dengan output yang diterima tadi dapat mengatasi problem yang ada di Koperasi Pertiwi Hijau? Contohnya konkretnya seperti apa?

25. Bagaimana arah pengembangan dari KSU Pertiwi Hijau ini kedepannya?

• **Pertanyaan Volume Penjualan**

1. Apa saja produk-produk yang dijual di Koperasi Pertiwi Hijau?
2. Bagaimana jumlah volume penjualan yang ada di Koperasi Pertiwi Hijau?
3. Berapa banyak volume penjualan yang dihasilkan sebelum dan sesudah adanya *capacity building*?
4. Bagaimana omset yang ada di Koperasi Pertiwi Hijau saat sebelum dan sesudah dilakukannya *capacity building*?
5. Apa keistimewaan dari produk-produk milik Koperasi Pertiwi Hijau jika dibandingkan dengan produk-produk di toko-toko lain?
6. Apa saja yang menjadi standar di Koperasi Pertiwi Hijau dalam menjual produk yang berkualitas?
7. Bagaimana cara pengurus dan pengelola koperasi untuk meyakinkan konsumen kalau produk-produk di Koperasi Pertiwi Hijau itu adalah produk-produk sehat?
8. Bagaimana cara yang dilakukan pengurus dan pengelola Koperasi Pertiwi Hijau dalam meningkatkan mutu dan kualitas produk-produk yang dijual?
9. Siapa saja target sasaran pengurus dan pengelola Koperasi Pertiwi Hijau dalam mengembangkan usahanya untuk meningkatkan volume penjualan?
10. Bagaimana cara yang dilakukan pengurus dan pengelola Koperasi Pertiwi Hijau agar produk-produk yang dijual tetap diminati masyarakat?
11. Apakah pengelola Koperasi Pertiwi Hijau melakukan kegiatan promosi dalam menjualkan produk-produknya?
12. Melalui media apa saja pengelola Koperasi Pertiwi Hijau melakukan kegiatan tersebut?
13. Bagaimana sistem promosi yang dilakukan pengelola Koperasi Pertiwi Hijau?
14. Mengapa sistem promosi tersebut dilakukan?
15. Apa saja pelayanan yang diberikan oleh pengelola Koperasi Pertiwi Hijau untuk konsumen?

16. Mengapa pengelola koperasi melakukan pelayanan tersebut untuk konsumen?
17. Apakah pengelola Koperasi Pertiwi Hijau memberikan promo kepada konsumen?
18. Pada saat kapan saja promo tersebut diberikan?
19. Bagaimana sistem promo yang diberikan pengelola koperasi untuk konsumen?

• **Pertanyaan Koperasi Pertiwi Hijau**

1. Bagaimana sejarah berdirinya Koperasi Pertiwi Hijau?
2. Apa visi dan misi yang ada di Koperasi Pertiwi Hijau?
3. Prinsip-prinsip apa yang ada di Koperasi Pertiwi Hijau untuk mencapai visi dan misi tersebut?
4. Sudah berapa kali Koperasi Pertiwi Hijau melakukan pergantian kepemimpinan?
5. Ada berapa banyak anggota di Koperasi Pertiwi Hijau?
6. Apa saja kendala yang dialami oleh pengurus Koperasi Pertiwi Hijau?
7. Bagaimana cara pengurus koperasi untuk mengatasi permasalahan tersebut?
8. Bagaimana kondisi finansial Koperasi Pertiwi Hijau dari awal hingga saat ini?
9. Berapa jumlah nasabah yang menabung di Koperasi Pertiwi Hijau saat ini dan bagaimana perkembangannya dari awal berdiri hingga sekarang?
10. Apakah nasabah di Koperasi Pertiwi Hijau mempunyai usahanya sendiri?

2. Transkrip Wawancara dengan Pengurus dan Pengelola KSU Pertiwi Hijau

Keterangan:

P : Peneliti

N : Narasumber/Informan

Transkrip Wawancara Tentang Volume Penjualan

Pengurus KSU Pertiwi Hijau : Tiwi

Pengelola KSU Pertiwi Hijau : Yudha dan Erma

Waktu : Jumat, 10 September 2021

Tempat : Kantor Operasional KSU Pertiwi Hijau

P : Apa saja produk-produk yang dijual di Koperasi Pertiwi Hijau?

N2 : Untuk produk-produk yang ada di koperasi itu produk sehat meliputi beras, kacang, tepung mocaf, gula aren, dan madu.

N1 : Kalau gula arennya itu produk baru.

P : Kalau untuk madunya produk baru juga ya bu?

N1 : Kalau madu pasca Thara magang dari sini, lalu kami memiliki produk madu dari Jambi. Kami mulai ada produk madu itu awal 2021 dan kebetulan madu dari Jambi itu kelompoknya dulu yang asistensi untuk usaha ekonominya dari Gita Pertiwi.

N2 : Lalu ada juga karak beras merah dan karak beras putih. Untuk yang produk beras itu ada beras putih dan beras warna. Beras putih itu sendiri ada yang beras biasa atau *non-aromatic* dan ada yang *aromatic* seperti pandan wangi, menthik wangi, dan menthik susu. Untuk yang beras warna ada yang beras hitam, beras merah, dan beras coklat atau menthik coklat. Untuk tepung mocaf itu hasil dari binaan Gita Pertiwi juga.

P : Tepung mocaf itu tepung apa bu?

N3 : Tepung mocaf itu tepung modifikasi dari singkong.

N1 : Jadi tepung mocaf itu berbahan dasar murni dari singkong. Jadi prosesnya itu singkong difermentasi dalam waktu yang cukup lama kalau tidak salah perendamannya itu satu minggu. Jadi singkong dikupas lalu dibersihkan lalu difermentasi direndam sekitar satu minggu setelah itu dibersihkan lagi lalu dikeringkan lalu digiling untuk dijadikan tepung. Jadi tepung mocaf ini *non gluten* sehingga aman untuk anak-anak yang autis dan aman untuk penderita diabetes. Maka untuk orang-orang yang punya niat untuk hidup sehat itu tepung mocaf dijadikan untuk pengganti karbohidrat yang lebih sehat.

P : Tepung mocaf itu tadi dari binaan yang di mana?

N2 : Dari KWT (Kelompok Wanita Tani) Makmur Jatipuro, Karanganyar.

- N3 : Dan tepung mocaf ini sendiri cukup menjadi produk andalan KSU (Koperasi Serba Usaha) juga sekarang.
- N2 : Tepung mocaf ini sendiri karakteristiknya mirip seperti tepung terigu. Jadi untuk resep masakan yang menggunakan terigu, itu bisa digantikan dengan menggunakan tepung mocaf.
- N1 : Belum lama ini Gita Pertiwi juga melakukan uji training (pelatihan) *cake* yang berbahan dasar dari tepung mocaf dan hasilnya bagus serta enak.
- P : Untuk omset yang ada di KSU Pertiwi Hijau ini bagaimana bu dari sebelum hingga setelah adanya program *capacity building*?
- N3 : Waduh, untuk data penjualan sama omsetnya itu saya kurang hafal Thara. Nanti coba saya carikan, lalu saya kirimkan ke email Thara ya. Tapi yang pasti volume penjualannya sama omset itu meningkat, karena saya kan yang menghitung keuangannya, itu sekarang bisa mencapai 250 juta kalau tidak salah untuk laba sama penjualannya padahal dulu itu belum pernah mencapai angka segitu. Jadi ya yang jelas pasti ada perubahan, ada peningkatan dari sebelum dilakukannya program peningkatan kapasitas dengan setelah dilakukannya program peningkatan kapasitas itu.
- P : Oo begitu, baik bu terimakasih hehehe. Lalu kalau untuk volume penjualan yang ada di Koperasi Pertiwi Hijau itu bagaimana bu?
- N3 : Untuk beras itu rata-rata 1,3ton per bulan omset kita. Lalu untuk kacang tanah per bulan 100kg, kacang kedele 100kg, kacang hijau 100kg, kacang merah juga 100kg. Rata-rata untuk omset yang kacang-kacangan itu 100kg/bulan. Kalau untuk madu 5kg/bulan, karak kurang lebih 10kg/bulan. Nanti bisa saya berikan datanya Thara.
- P : Untuk volume penjualan beras yang 1,3ton tadi untuk semua beras atau bagaimana?
- N2 : Iya, untuk semua jenis beras. Artinya gini itu merupakan akumulasi dari produk-produk beras kita dari IR64, pandan wangi, menthik susu itu totalnya 1,3ton.

- P : Bagaimana volume penjualan yang dihasilkan sebelum dan sesudah adanya *capacity building*?
- N1 : Jadi Mas Yudha itu sebagai pelaksana di KSU mengikuti pelatihan. Jadi awal-awalnya Mas Yudha itu mengikuti pelatihan-pelatihan yang ada deprogram pertanian berkelanjutan seperti *packing, labeling, grading*, bagaimana memilah beras yang baik itu seperti apa, itu pasti ada dampaknya. Untuk dampaknya itu sendiri dapat dilihat dari kemasan lebih bagus dan menarik. Lalu apa lagi Mas Yudha?
- N2 : Peningkatan penjualan didua tahun terakhir. Itu kita mengalami peningkatan sekitar 400kg. Dulu sebelum ikut pelatihan-pelatihan gitu penjualan kita selalu dibawah 1ton, lalu setelah ikut pelatihan bisa naik penjualannya. Jadi peningkatannya itu dari 500kg lalu sekarang jadi 1,3ton.
- N1 : Peningkatan kapasitasnya Mas Yudha itu berbagai macam, ada yang *packing, labeling, grading* beras, lalu juga kemampuan komunikasi dengan produsen karena komunikasi dengan produsen itu sangat penting. Jadi, bisa jadi Mas Yudha itu waktu pertama-pertama kali bekerja disini itu belum banyak kenal dengan produsen. Lalu Mas Yudha juga berinteraksi dengan tim program, artinya banyak peningkatan kapasitas diprogram juga sehingga Mas Yudha mampu berkomunikasi dengan petani, mampu menentukan posisi tawar-menawar dengan pasar, sehingga kesepakatan harganya itu bisa tercapai. Bahkan untuk ditingkat KSU itu sendiri sudah ada kesepakatan harga dengan produsen bahwa untuk harga beras tidak akan naik dalam periode waktu tertentu. Nah, itu salah satu dampak dari peningkatan kapasitas yang dirasakan Mas Yudha.
- P : Apa keistimewaan dari produk-produk milik Koperasi Pertiwi Hijau jika dibandingkan dengan produk-produk di toko-toko lain?
- N2 : Keistimewaan yang paling mencolok itu ada di harganya. Harga kita meskipun produk-produk sehat tapi itu termasuk harga yang murah dibandingkan dengan harga di toko lain atau di mall itu sangat jauh.

- N3 : Di Superindo itu beras hitam harganya sudah mencapai Rp 30.000an lebih per kilo, tapi kalau di sini beras hitam harganya masih Rp 22.000/kg.
- P : Kenapa lebih harga di sini lebih murah?
- N1 : Lebih murahnya itu dikarenakan di sini itu belum ada sertifikasi beras organik padahal biaya sertifikasi itu sangat mahal sehingga beras kita cenderung lebih murah. Sedangkan yang dijual di mal-mal itu sudah ada sertifikasinya. Tetapi konsumen kita percaya kalau produk kita itu produk sehat karena penjaminnya itu kita. Kita yang menjamin dan memastikan kepada konsumen kalau beras kita itu memang benar-benar beras sehat. Untuk membuktikan produk kita adalah produk sehat itu sering kali kita bersinergi dengan program pertanian berkelanjutan sehingga kita sering mengadakan studi banding dengan mengajak para konsumen untuk mengunjungi budidaya kita yang ada di lapangan untuk membuktikan bahwa produk kita benar-benar dibudidayakan dengan sehat.
- N2 : Selain itu juga kita kan langsung mengambil dipetani, nah dari petani langsung kita jual ke konsumen, jadi memutus mata rantai, tidak ada tengkulak. Hal itu juga yang membuat harga kita bisa bersaing. Selain itu juga harganya stabil dalam setahun itu kadang tidak ada kenaikan. Jadi yang menjamin terhadap konsumen itu kontinuitas produk yang dimana kita menjamin atas ketersediaan produk yang ada di KSU (produknya tercukupi), lalu kami juga menjaga kualitas produk yang ada, lalu tingkat harga yang stabil dalam periode waktu tertentu. Karena kalau di pasar naik, maka harga barang ditoko-toko juga ikut naik, tapi kalau di sini tidak, kita lebih menjaga kepercayaan konsumen sehingga kita berusaha pada periode tertentu meskipun harga di pasar naik, kita tidak menaikkan harga. Selain itu juga kami terbuka terhadap *complain* dan masukan dari konsumen. Karena belum tentu toko-toko lain yang diluar itu menerima *complain* ketika produknya tidak enak atau kurang baik. Kalau kita terbuka untuk itu, bahkan untuk penjualan dengan kapasitas tertentu itu kita ada perjanjian-perjanjian spesial. Artinya, barang ketika diterima lalu kondisinya tidak sesuai dengan pesanan maka bisa kita retur, misalnya samapi ditangan

konsumen itu kok berasnya kutuan, itu bisa dikembalikan kepada kami dan kami ganti. Itulah salah satu hal yang membuat konsumen kita semakin percaya kepada kita.

P : Sistem studi banding yang dibilang oleh Bu Tiwi tadi seperti apa ya bu?

N1 : Jadi semisal ada konsumen yang ingin mengetahui proses penanaman dilapangan itu seperti apa, ya nanti kita ajak untuk ikut ke lapangan atau ke sawah. Jadi konsumen bisa melihat mulai dari tahap persiapan, pemupukan, hingga panennya. Tapi konsumen itu biasanya lebih sering melakukan kunjungan itu saat pasca panennya, jadi pada waktu gabah lalu dijemur dan menjadi beras itu. Itu di sana mereka bisa melihat prosesnya gabah kita jemur dengan panas matahari, lalu proses pengeringan dengan kadar airnya sesuai standar lalu diolah menjadi beras dengan digiling. Untuk menjadi beras pun masih kita pisahkan lagi antara yang masih tercampur dengan kotoran-kotoran hingga yang sudah bersih. Untuk studi bandingnya sendiri kita masih sekedar itu, jadi hanya dipengolahan lahan dan pasca panen.

P : Itu di mana saja bu lokasi studi bandingnya?

N1 : Di Wonogiri dan di Klaten.

P : Bagaimana cara pengurus dan pengelola KSU Pertiwi Hijau untuk meyakinkan konsumen kalau produk-produk di sini itu adalah produk-produk sehat?

N2 : Jadi kita itu kan tidak sembarangan memilih petani dan tidak sembarangan melakukan kerjasama untuk pengadaan produk, semua petani yang diajak kerjasama untuk pengadaan produk itu sebelumnya kita ajak kerjasama baik meliputi persiapan lahan, cara budidaya, itu semuanya ada SOP (*Standard Operating Procedure*) nya dari sini. Jadi mulai dari pupuk yang digunakan, tidak menggunakan pupuk kimia, jadi kita hanya ambil produk dari kelompok dampingannya Gita Pertiwi. Maka dari itu kita memperkenalkannya ke konsumen itu produk sehat karena memang dibudidayakannya dengan budidaya organik. Selain itu juga beberapa konsumen sebelum mereka menjadi konsumen di sini itu mereka sudah menjadi konsumen dilain tempat, nah dari

situ dia bisa membandingkan produk kita sama ditempat lain itu bagaimana, lalu dari pengalamannya itu dia bercerita bahwa produk di sini itu beda dari yang lainnya karena produk di sini dibudidayakan dengan sehat, dengan budidaya organik. Selain itu kita juga pernah melakukan cek laboratorium produk beras yang dari Klaten, itu yang kita cek cemaran logam berat dan residu kimia, nah dari hasil itu lah yang menjadikan acuan kita untuk meyakinkan konsumen. Selain itu juga dari tampilan fisik, beras kita itu utuh-utuh karena sebelum melakukan *packing* itu kan sudah kita sortir terlebih dahulu, bebas dari kotoran dan batu, hal itu juga menjadi cara kita untuk menarik konsumen. Lalu juga untuk setiap konsumen baru itu kita menganjurkan untuk dicoba dulu dalam artian membeli produknya satu kilo dulu lalu dibandingkan dengan tempat yang lain jika cocok ya silahkan beli lagi. Karena di sini yang menjadi penjaminnya itu kan ya kita sendiri dengan SOP yang sudah kita buat itu. Paling ya cara untuk meyakinkan konsumennya seperti itu.

P : Apa saja yang menjadi standar di Koperasi Pertiwi Hijau dalam menjual produk yang berkualitas?

N2 : Iya, kita itu punya *grade* untuk produk itu. Untuk beras itu ada yang beras medium dan premium. Beras medium dan premium dikelompokannya dari keutuhan berasnya itu. Jadi untuk beras yang paling bagus itu masuk kedalam kategori premium, selain itu juga disaat-saat tertentu kita menerima pesanan untuk beras konvensional dalam artian beras yang kualitasnya sama dengan di pasar. Beras konvensional itu biasanya untuk sedekah, lalu kalau momen lebaran idul fitri itu juga bisa untuk zakat, lalu dimasa pandemi ini untuk bansos. Misalkan ada dari pihak lain yang ingin bansos lalu meminta tolong ke kita untuk dicarikan beras dengan harga Rp 10.000, maka kita mencari ke petani lalu sampelnya kita kirim kalau cocok maka akan dilanjutkan transaksinya. Jadi selain produk yang sudah ada di sini yaitu dengan standard sehat, budidaya organik, kita juga menerima pesanan untuk beras biasa. Selain itu, salah satu kelebihan di kita juga bahwa kita bisa menawarkan ukuran atau kemasan. Kadang kalau untuk donasi ada yang 5kg mungkin hanya jadi 100pcs, kalau

dibuat 2,5kg mungkin bisa jadi 200pcs, jadi penerima manfaatnya lebih banyak, sehingga sebagian besar konsumen juga menyukai layanan yang seperti itu. Selain itu juga ada layanan antar gratis untuk jarak tertentu maksimal 5km dari sini dengan minimal pembelian 20kg, kalau yang dekat-deket sini 10kg juga saya antar. Ya paling dalam Kota Solo itu Jl. Slamet Riyadi, Sumber, yang sebelah sana ya ada Colomadu, UMS, Klodran, ya sekitar-sekitar sini 5km. Jadi semisal pagi pesan, nanti sorenya saya antar, atau berasnya sore habis besok pagi jam 9 saya antar.

P : Bagaimana cara yang dilakukan pengurus dan pengelola Koperasi Pertiwi Hijau dalam meningkatkan mutu dan kualitas produk-produk yang dijual?

N2 : Kita untuk meningkatkan kualitas produk ada upaya membangun komunikasi dengan produsen. Artinya ketika produk yang dihasilkan oleh produsen kualitasnya tidak sesuai dengan *grade* yang kita inginkan, pasti kita akan memberikan masukan ke produsennya itu, bahkan saya akan datang langsung ke produsen melihat proses pasca panennya mulai dari penjemuran, penggilingan, sampai proses produsen itu *grading* berasnya. Jadi saya yang datang ke produsen untuk memberi masukan bahkan untuk melakukan *quality control*. Jadi kalo memang produknya tidak sesuai dengan standar yang ada di KSU ya kami pasti akan menolak. Kebetulan juga produsen yang bekerjasama dengan KSU adalah dampingan dari Gita Pertiwi, karena kita memang dari awal sudah membangun komunikasi kebutuhan produk kita seperti apa sehingga kita sudah memilih produsen-produsen sebelumnya. Misalnya untuk beras merah itu saya sudah tau plotnya, siapa saja produsennya, karena sudah *mapping* sebelumnya. Lalu untuk menthik susu juga saya sudah tau untuk langsung ke produsen ini. Jadi memang saya sudah memiliki peta produsennya, untuk kacang pun juga seperti itu sehingga senantiasa produsen juga akan menjaga kualitasnya karena kalau tidak sesuai dengan *gradenya* kita, maka tidak akan masuk ke kita.

P : Untuk cara menentukan pemetaannya itu sendiri bagaimana?

- N2 : Untuk menentukan pemetaan itu kan setiap daerah mempunyai keunggulannya sendiri-sendiri. Misalnya untuk beras hitam itu ada di daerah Wonogiri, itu sesuai dengan geografisnya sehingga menanam itu di sana hasilnya akan bagus. Lalu untuk beras yang aromatic, itu daerah yang bagus itu ada di Klaten. Hal itu memang kita dari pengalaman saja, jadi mengambil beras itu untuk yang bagus itu kan tidak langsung ke petaninya lalu dia bisa menyiapkan yang bagus, jadi tetap kita ada komunikasi. Jika ada kekurangannya maka kita kasih masukan, kadang ada kekurangan dibagian sortirnya atau banyak yang pecah atau banyak krikilnya, itu lalu kita kasih masukan untuk kebersihannya ditingkatkan lagi. Selain itu sampai disini pun kalau mau mengemas, masih saya kipas lalu saya pilih-pilih lagi.
- N1 : Jadi produk beras atau apapun, kita pasti akan melakukan control ulang. Tidak dari petani atau produsen lalu langsung ke Mas Yudha gitu enggak. Kalau sudah sampai sini pasti Mas Yudha masih melakukan control ulang, kalau memang masih belum sesuai dengan *grade* yang ada di KSU maka Mas Yudha akan melakukan *grading* ulang lalu baru melakukan *packing*. Ketika melakukan *grading* ulang itu kan menemukan banyak kekurangan-kekurangan produk dari produsen pasca itu lalu pasti Mas Yudha akan Mmengkomunikasikan dengan produsen seperti itu. Misalnya setelah sampai sini itu kok krikilnya masih ada atau tingkat pecahnya masih tinggi seperti itu lalu pasti akan dikomunikasikan ke produsen.
- N3 : Selain itu juga untuk *stock* beras yang ada di sini itu maksimal 10 hari jadi setelah itu akan ganti baru, untuk yang ada di etalase itu maksimal hanya 10 hari. Lalu kalau untuk kiriman luar kota, saya bungkus baru jadi tidak mengambil *stock* yang lama. Hal itu dilakukan ya demi untuk kebersihan dan kualitas dari beras itu. Jadi untuk ke luar kota misalnya ke Jakarta itu kan pakai jasa pengiriman paket paling tidak 4 hari baru sampai alamat, jadi terkadang hari ini baru mau dikirim maka hari ini juga saya bungkuskan lalu langsung kirim ke Jakarta. Lalu kalau untuk konsumen yang datang ke sini itu *stock* di etalase maksimal 10 hari, jadi kalau habis langsung bungkus, habis langsung

bungkus seperti itu. Jadi kami tidak menyetock banyak, nyetocknya dalam bentuk karung.

P : Kalau begitu, dari petaninya nyetornya sistemnya bagaimana?

N1 : Berdasarkan pesanan dari Mas Yudha. Makanya itu Mas Yudha sudah memilik standar ketika stocknya tinggal beberapa kilo, pasti harus langsung order ke produsen, lalu produsen baru akan menyiapkan. Jadi baik diKSU maupun diprodusen tidak akan nyetock lama, sehingga kualitasnya pun akan selalu terjaga karena beras itu kalau terlalu lama juga tidak enak maka dari itu kami juga menjaga biar di sini tidak terlalu lama juga dan diprodusen juga begitu, kita pesan lalu langsung diproduksi atau istilahnya dislepke, berbeda dengan kacang-kacangan kalau ada konsumen yang pesan baru kami proses. Bahkan petani itu kadang kalau menyimpan kacang kedelai itu masih dalam bentuk kulit, kacang hijau juga begitu jadi belum dikupas.

P : Kenapa hal itu dilakukan bu? Maksud saya kok pesan baru diproses saat itu juga gitu?

N2 : Ya itu untuk menjaga kualitasnya, malah lebih baik jika seperti itu daripada distock sudah dikupas, mending masih ada kulitnya seperti itu.

N3 : Jadi kalau penyimpanan gabah diprodusen itu penyimpanannya bukan beras tetapi dalam bentuk gabah. Kita pesan baru mereka slepkan atau digiling itu sehingga beras selalu baru. Itu salah satu cara kami untuk menjaga kualitas produk dan begitu juga stock kami yang ada di sini jangan sampai ada yang lebih dari 10 hari karena itu akan mengurangi rasa.

P : Kalau misalnya stock yang ada di sini masih banyak dan itu sudah 10 hari seperti itu bagaimana?

N1 : Iya, hal itu pernah kejadian, Thara. Jadi pada saat itu berasnya sudah lebih dari 10 hari lalu kami jual murah. Kejadian seperti itu sangat jarang, tapi pernah juga kami mengalaminya. Akhirnya kami jual murah, kalau tidak kami olah lagi atau bahasanya itu *didandakne* menjadi produk lain yaitu karak. Jadi kejadian seperti itu jarang, tapi pernah. Artinya sebenarnya belum kadaluarsa tapi dari segi kualitas itu sudah tidak pas sehingga beras yang seperti itu sudah pasti tidak

akan dijual ke konsumen. Waktu kejadian seperti itu kemarin itu kami jadikan produk lain yaitu karak beras lalu kami jual dalam bentuk karak.

P : Kalau produk yang sudah melewati masa yang seharusnya seperti itu dan dijual dengan harga yang murah itu apa tidak akan menurunkan kualitasnya, Bu?

N1 : Produknya yang itu kan tidak diolah untuk dijadikan nasi, jadi itu akan diolah dalam bentuk produk lain itu.

N2 : Selain itu juga kami menjual produknya yang habis masanya itu tidak langsung ke konsumen umum yang beli di sini untuk konsumsi sehari-hari tapi ke konsumen lain. Dalam artian, bukan lingkup dari konsumennya koperasi dan dia bukan untuk konsumsi nasi, tapi untuk diproduksi dalam bentuk produk lain terutama karak. Sebetulnya karak itu bahan dasarnya tidak harus dari beras yang super, mayoritas mereka pasti butuhnya beras-beras yang memang agak miring sehingga tetap dari segi penjualan, kami tidak mengalami kerugian yang signifikan, ya paling turunnya sedikit. Lalu dari segi kualitas, karena bentuk produknya tidak berwujud nasi, jadi juga tidak akan terlalu terjadi penurunan kepercayaan dari konsumen.

P : Siapa saja target sasaran di Koperasi Pertiwi Hijau dalam mengembangkan usahanya?

N2 : Ibu rumah tangga, orang-orang yang memiliki usaha warung nasi, sebagian penjual bubur bayi organic, lalu juga reseller yang ada di luar kota untuk mereka jual lagi.

N1 : Kita juga ada beberapa kerjasama dengan beberapa reseller.

P : Itu resellernya berasal darimana saja ya, Bu?

N1 : Dari Bali, Bogor, Solo, Jakarta dan sekitarnya. Kalau dulu itu kan Gita Pertiwi itu punya banyak outlet beras sehat, Gita Pertiwi juga punya kegiatan yang namanya penyadaran konsumen dan salah satu output dari program penyadaran konsumen itu ada 34 titik outlet yang tersebar di Kota Solo. Nah, yang mensuplai outlet-outlet tersebut dari KSU kita, tapi sayangnya outlet-outlet tersebut tinggal satu dua yang masih jalan. Sayangnya tidak didampingi oleh

Gita Pertiwi secara tidak langsung itu membuat mereka berhenti juga sehingga suplai kami ke outlet-outlet juga tinggal satu dua padahal dulu ada 34 titik outlet yang memang khusus untuk memasarkan beras sehat dan produk-produk Koperasi Pertiwi Hijau.

P : Apa penyebab Gita Pertiwi berhenti mendampingi lalu outlet-outlet tersebut juga jadi ikut berhenti?

N1 : Karena kita ada pergantian program yang dulunya penyadaran konsumen lalu menjadi kota cerdas pangan, seharusnya memang bisa ngelink atau bisa nyambung tapi kebetulan target sasarannya itu berubah ketika dari penyadaran konsumen ke kota cerdas pangan jadi bukan mereka lagi, sehingga secara tidak langsung mereka jadi tergeser dan kebetulan juga staff-staff yang mendampingi ada beberapa yang *resign*. Nah, itu juga jadi salah satu bentuk kekurangan deprogram penyadaran konsumen di outlet-outlet kami yang tidak berjalan secara baik.

N2 : Tapi banyak juga konsumen yang membeli langsung. Artinya meskipun outlet-outlet ini berhenti, tetapi mereka menjadi konsumen secara langsung malahan. Jadi secara hubungan antara konsumen dengan KSU tetap berjalan, tetapi hanya berubah yang dulunya atas nama kelompok sekarang jadi perorangan.

P : Bagaimana cara yang dilakukan pengurus dan pengelola Koperasi Pertiwi Hijau agar produk-produk yang dijual tetap diminati masyarakat?

N2 : Kita selalu menjaga standar. Standar kualitas beras, standar harga, lalu kita juga melayani antar gratis, selain itu juga kita selalu mencarikan ongkir yang termurah untuk reseller yang di luar kota. Hal-hal itu kita lakukan agar konsumen tertarik membeli produk kita, yang jelas yang nomer satu itu kualitas. Jadi kualitas yang saya jual dengan yang diluaran itu masih bagus yang dijual yang di sini.

P : Ooo, itu juga ya mas yang membuat loyalitas konsumen di sini tinggi

N2 : Iya, betul

- P : Apakah pengelola Koperasi Pertiwi Hijau melakukan kegiatan promosi dalam menjualkan produk-produknya?
- N2 : Ada. Promosi itu kita selalu mengingatkan misalkan kita itu sudah hafal terutama untuk yang konsumen rumah tangga itu ada yang beli sebulan dua kali, kadang juga seharusnya dia sudah ke sini tapi itu belum maka itu selalu kita info “Bu, ini berasnya baru datang lho, mau dikirim kapan” seperti itu. Selain itu juga kalau momen-momen tertentu itu kita mengadakan beras konvensional dengan harga yang murah, jadi semisal untuk keperluan sedekah atau zakat seperti itu. Jadi kalau ada keperluan orang-orang yang mau sedekah kita kasih harga special dan kemasan sesuai permintaan. Jadi semisal konsumen mau dikemas dalam 2kg atau 2,5kg atau 3kg itu kita bisa. Keuntungan itu yang kami berikan ke konsumen.
- P : Kalau untuk seperti brosur atau pamphlet apakah masih ada?
- N2 : Masih ada. Semisal ada yang tanya harga atau ada temannya konsumen yang minta brosurnya itu akan kami berikan, hanya saja itu diberikannya melalui personal (WhatsApp pribadi) karena kan yang masuk kekontak saya yang di WA itu memang sudah pelanggan lama. Selain itu kita juga melakukan penjualan melalui *marketplace*, tapi untuk yang *marketplace* itu biasanya mereka datang ke sini langsung. Jadi mereka cuma cari info di *marketplace* lalu tanya lokasi dan harga, setelah mereka rasa cocok lalu mereka ke sini. Setelah itu pembelian selanjutnya baru bisa saya antar.
- P : Tapi mas sekarang ini kan jamannya serba online, transportasi online, toko online, warung makan juga online, nah kalau di sini itu bagaimana mas? Apakah ada juga *online shopnya*?
- N2 : Kalau di sini tidak karena *reseller* sudah mengonlinekan sendiri. Tapi kemasan tetap sama seperti yang dijual di sini. Ya memang kita di sini itu memberikan kebebasan kepada *reseller* untuk dijual melalui apa, jadi yang di sini ya dionlinekannya hanya di *marketplace* diakun *facebook* dan *instagram* tapi kalau yang *instagram* hanya sebatas promosi. Untuk yang bersifat penjualan seperti kita memajang harga dan produk, itu hanya ada diakun

facebook karena *marketplace* yang lain, *e-commerce* yang lain seperti *shopee* dan yang lain-lain itu *reseller* kita sudah ada yang pasang.

P : Mengapa sistem promosi tersebut dilakukan?

N2 : Ya karena kan kita mengarah ke konsumen rumah tangga, jadi ya pelanggan di sini itu ya warga sekitar yang ada di sini, mereka juga sudah mengenal produk-produk di sini, lalu untuk yang luar kota itu juga sebenarnya pelanggan lama semua. Untuk pelanggan baru sebenarnya ada tapi tipikalnya itu tidak loyal. Hal itu disebabkan karena selisih harga biasanya, misalnya di toko sana lebih murah dari di sini, lalu mereka pindah. Tapi kalau yang untuk pelanggan lama itu mereka lebih mementingkan kualitas daripada harga.

P : Kalau menurut Mas Yudha sendiri pelanggan yang loyal itu yang seperti apa?

N2 : Pelanggan yang loyal itu kalau saya menilainya yang membeli di sini sudah lima kali. Kalau yang hanya sekali dua kali ya mungkin karena hanya ingin mencoba lalu setelah itu tidak beli lagi itu tidak bisa dikatakan loyal, tapi kalau yang sudah lebih dari lima kali itu mungkin karena mereka memang sudah cocok lalu untuk konsumsi sehari-hari. Kadang kalau pelanggan yang tidak loyal itu hanya pelanggan beras khusus seperti misalnya dia hanya ingin mencoba beras hitam itu seperti apa, jadi ya dia beli hanya saat dia *kepingin* gitu aja. Kalau yang loyal itu ya memang dia mengkonsumsinya misalnya itu untuk kesehatan.

P : Kalau untuk pelanggan yang loyalnya sendiri itu kira-kira ada berapa mas?

N2 : Untuk yang lokal Solo sekitar 20-30an per bulan itu dia datang, kalau yang luar kota sekitar lima orang. Itu yang pasti beli ditiap bulan, jadi kita ditim KSU itu bisa tau ambil beras sekian kilo habisnya berapa hari. Kadang juga habisnya cepat karena adanya konsumen baru yang biasanya gak beli terutama untuk beras merah itu banyak sekali konsumen dari kalangan remaja yang beli untuk diet. Jadi dia membutuhkan beras yang seratnya tinggi dan menjaga berat badannya itu maka membeli beras merah tapi volume membelinya sedikit, paling sebulan hanya 3kg.

- P : Untuk sistem promosinya itu bagaimana mas? Dan bagaimana volume penjualan sebelum dan sesudah adanya system itu?
- N2 : Kalau sistem promosi itu kita selalu *update* kalau ada stock kita beritahu konsumen terutama yang sudah langganan. Lalu kita juga selalu memberi info bila ada beras yang konvensional, karena kan kita tau kalau ada momen-momen yang untuk sedekah atau kadang kalau orang Jawa mau lebaran itu berbagai kesianak saudara, nah itu kita selalu menginfokan ke konsumen bahwa kalau mau berbagi ada beras konvensional yang murah tapi kualitasnya bagus. Hanya saja tidak sehat, dalam artian dibudidayakannya tidak dengan budidaya sehat. Lalu kalau untuk peningkatan penjualannya itu pasti ada, dulu awal-awal saya kerja di sini itu antara 500kg sampai 700kg kalau rame ya bisa 800kg. Lalu terus ada peningkatan hingga saat ini sekitar 1,3ton per bulan, kalau pas lagi rame ya bisa 1,5ton tapi kalau pas lagi sepi ya hanya sekitar 1ton atau 900kg. Peningkatannya itu ya sekitar 300kg setiap tahunnya, kita memang setiap tahunnya pasti ada kenaikan omset. Begitupun juga pelanggan itu juga pasti ganti-ganti. Jadi mungkin itu pelanggan yang ditahun 2019 banyak yang sudah tidak beli, setiap tahun pelanggan baru itu ya sekitar 30an orang.
- P : Tadi Mas Yudha bilang kalau konsumen yang loyal itu datangnya lebih dari lima kali, kalau setiap tahun aja ada pelanggan baru berarti itu konsumen loyalnya per tahun seperti itu?
- N2 : Iya. Karena di sini itu perkotaan jadi mungkin pindah kerja atau yang lain atau kalau yang pelanggan lansia-lansia seperti itu yang sudah meninggal juga ada karena dulu itu banyak sekali pelanggan-pelanggan yang lansia tapi sekarang sudah tidak beli. Ya memang karakteristik pelanggan di sini itu seperti itu ya karena dari produk-produk kita sendiri itu bukan produk umum jadi untuk mendatangkan konsumen-konsumen yang special itu ya memang susah tapi bila dia sudah merasakan beras dari sini itu mereka rata-rata cocok dan bilang enak. Ya karena memang dari budidayanya sendiri sudah berbeda.
- P : Mas Yudha tadi bilang karakteristik konsumen di sini itu berbeda, nah memang karakteristiknya konsumen di sini itu seperti apa?

N2 : Di sini karakteristik konsumennya itu ada yang dia beli karena ingin mencoba, lalu ada juga yang dia mengkonsumsi karena dia sudah rutin mengkonsumsinya, lalu ada juga yang dia mengkonsumsi karena dia butuh kadang untuk diet dan lain-lain. Biasanya hanya tiga itu. Kalau mereka sebelum dari beli di sini sudah mengkonsumsi itu biasanya mereka membeli di supermarket, mereka tau berasnya seperti ini, harganya sekian. Lalu mereka mungkin liat-liat di *facebook* atau *instagram* kita, tau di sini jual beras sehat dengan harga yang murah maka dia coba beli di sini. Nah dari mereka coba beli di sini itu ada yang jadi pelanggan, ada yang tidak. Lalu yang mengkonsumsi untuk diet juga begitu, kalau dia dietnya berhasil ya pasti dia akan mengkonsumsi terus, tapi kalau dia sudah menyerah dietnya ya akan tidak beli. Karena kan beras merah itu kalau belum terbiasa rasanya berbeda dengan beras biasa.

P : Lalu kalau untuk mendatangkan konsumen yang baru itu caranya seperti apa?

N3 : Ya paling kita promosi, tapi kita belum pernah melakukan promosi dengan cara besar-besaran. Ya paling kita promosi di *facebook* atau *instagram* hanya kita rutin saja uploadnya. Misalnya saja ini datang produk madu maka kita foto lalu kita upload. Jadi kalau semisal ada pelanggan baru, saya tanya “Mbak/Bu tau produk ini darimana” lalu mereka biasanya menjawab kalau tidak dari *facebook* ya dari rekan mereka. Paling pelanggan baru datangnya dengan cara seperti itu. Selain itu ini juga sudah dua tahunan tidak ada acara kumpul-kumpul, karena kita dulu sebelum pandemi ini ada acara pameran hari koperasi, *Car Free Day* (CFD) di Jalan Slamet Riyadi, lalu kita juga kolaborasi dengan kelompok-kelompok lain misalnya kelompok Kompasera di Solo, jadi kita juga buka *stand* bareng untuk jualan.

P : Apa saja pelayanan yang diberikan oleh pengelola Koperasi Pertiwi Hijau untuk konsumen?

N3 : Kalau untuk pelayanannya yang untuk luar kota itu kita selalu mencari harga ongkir yang paling murah misalnya ke Jakarta itu 20kg itu hanya Rp 40.000 itu sangat murah, selain itu juga untuk yang diluar kota kita

pembayarannya dengan cara transfer, jadi kita akan selalu memberikan kemudahan. Kalau untuk yang pelanggan sekitar sini itu ya gratis ongkir dengan minimal pembelian tertentu, lalu juga kadang kita membeli harga special dimomen yang special terutama kalau dihari-hari mau lebaran. Kalau mau lebaran itu di sini pasti menjual beras murah dengan kualitas yang bagus ya itu kalau mau sedekah untuk lingkungannya biasanya pada beli di sini, kita kemas, kita antarkan juga.

P : Mengapa pengelola koperasi melakukan pelayanan tersebut untuk konsumen?

N3 : Ya kan kita juga butuh konsumen yang sebanyak-banyaknya untuk mencapai target kita, karena kita sendiri kan juga ditarget tiap tahunnya jadi ya memang harus promosinya gencar agar kita mendapatkan konsumen yang sebanyak-banyaknya. Selain itu juga untuk mempromosikan produk-produk sehat itu bertujuan juga agar masyarakat bisa mendapatkan pangan yang lebih baik, yang lebih sehat.

P : Itu yang menargetkan siapa dan berapa targetnya?

N3 : Dari pengurus KSU, yang namanya kita itu koperasi maka wajib memberikan manfaat ke anggota diantaranya Sisa Hasil Usaha (SHU), targetnya itu dihitung dari keuntungan yang dicapai dalam satu tahun lalu nanti dikonversikan dengan laba perkilogramnya maka nanti akan ketemu kita harus menjual berapa kilogram atau kita harus omset berapa juta rupiah, jadi itu memang untuk mengejar SHU makanya ditarget dan targetnya itu 300an juta untuk perdagangan dan pinjaman selama satu tahun selain itu juga ada target yang perkilogram sebesar 2ton per bulan.

P : Tapi kalau SHU itu bukannya berasal dari yang uang simpanan itu ya mas/bu?

N2 : Di sini kan ada dua usahanya, simpan pinjam dan perdagangan. Nah nanti digabung laba dari simpan pinjam berapa, laba dari perdagangan berapa untuk biaya-biaya itu lalu sisanya masuk SHU.

P : Apakah pengelola Koperasi Pertiwi Hijau juga memberikan promo kepada konsumen?

- N2 : Kalau promo itu kita kasih ke *reseller* berupa beda harga, jadi dipotong Rp 500/kg dengan syarat pembelian tertentu. Misalnya pembelian 50kg maka ya kita kasih potongan Rp 500/kgnya, kalau untuk pelanggan langsung tidak karena beras yang kita jual di sini itu sudah termasuk harga yang murah.
- P : Brarti itu tadi promonya dilakukan kalau pesan berapa kilo mas?
- N2 : Pesan tertentu dari *reseller*. Jadi kita itu kan ditentukan harus bisa menjual sekian kilo, kalau kita masih tertinggal jauh maka kita mengadakan promo. Misalnya ada yang beli 50kg itu kita kasih potongan Rp 500/kgnya, tapi kalau kita sudah mencapai target kemungkinan 30kg kita turunkan ke 20kg jadi promo itu bersifat situasional. Ada juga yang beli banyak lalu minta potongan, jadi di sini itu harga bersifat fleksibel ke *reseller*. Kalau untuk konsumen langsung itu promonya ya gratis ongkir itu. Sedangkan kalau kita dalam bentuk rupiah itu kalau 5kg itu diojek online sudah berapa ribu rupiah hampir sepuluh ribuan jadi dia anggepnya itu promo dari bentuk layanan antar gratis.
- P : Promo yang situasional itu brarti saat kapan saja mas?
- N2 : Kalau yang *reseller* itu tergantung penjualan kita, kalau missal belum mencapai target maka kita akan menghubungi *reseller-reseller* kita untuk kasih promo. Kalo ke konsumen yang antar gratis itu setiap hari ya paling rutinnya seminggu tiga kali, karena kita kumpulkan jadi semisal yang pesan hari senin dan selasa maka kita antar hari selasa, begitu juga hari-hari yang lain juga kita kumpulkan dulu seperti itu. Tapi kalau terkadang memang satu arah pas saya pulang itu tidak usah menunggu jadwal antar pasti saya antar, ya itu kan memang salah satu bentuk dari pelayanan.
- P : Ooo begitu, baik mas, bu. Terimakasih untuk waktu dan kesempatannya, maaf mengganggu aktivitasnya.
- N1 : Iya, tidak apa-apa Thara, sukses selalu.
- N2 : Iya mbak, sama-sama.
- N3 : Iya, gak papa, sukses ya Thara.

3. **Transkrip Wawancara dengan Pengurus KSU Pertiwi Hijau** **Transkrip Wawancara Tentang Koperasi dan *Capacity Building***

Pengurus KSU Pertiwi Hijau : Tiwi

Waktu : Jumat, 17 September 2021

Tempat : Ruangan Pengurus KSU Pertiwi Hijau

• **Transkrip Wawancara Koperasi**

P : Sejarah berdirinya Koperasi Simpan Usaha (KSU) Pertiwi Hijau ini bagaimana bu?

N : Sejarahnya itu dilatarbelakangi oleh dulu itu Gita Pertiwi ada pinjaman untuk kesejahteraan karyawannya, artinya pinjaman tersebut hanya untuk jangka pendek, maksudnya bisa saja pinjaman tersebut untuk biaya sekolah anaknya atau biaya beli motor seperti itu, dan itu hampir semua karyawan di Gita Pertiwi itu pinjam. Maka dari itu, setelah transaksinya itu banyak lama-lama mengganggu transaksi yang ada di Gita Pertiwi pinjaman yang keluar masuk itu. Lalu kami ada wacana bahwa bagaimana jika pinjaman ini diwadahi dalam bentuk koperasi. Pada saat itu kami inginnya koperasi karyawan saja sehingga usahanya hanya simpan pinjam. Tapi setelah itu dipikir jika hanya koperasi karyawan dengan usaha simpan pinjam, maka suatu saat jika kita mau mengembangkan berarti harus merubah aktanya, maka dari itu kita mengajukan ke dinas koperasi itu sekalian kita koperasinya dalam bentuk serba usaha sehingga nama koperasinya Koperasi Serba Usaha (KSU) Pertiwi Hijau pada tahun 2003 itu. Jadi disejarahnya itu sebenarnya untuk mewartakan kebutuhan karyawan untuk pinjaman tersebut. Lalu dalam kurun waktu sekian tahun sempat mati suri, lalu ketika ada proyek *recovery* gempa di Klaten dan kita juga mendampingi di sana, salah satunya outputnya di sana berdiri beberapa koperasi. Lalu ternyata koperasi-koperasi di sana itu membutuhkan modal, dari situ lalu kita mendirikan koperasi tanpa badan hukum yang bernama Koperasi Gita Sejahtera. Jadi Koperasi Pertiwi Hijau itu 'tidur', muncullah Koperasi Gita Sejahtera saat itu yang salah satu usahanya adalah permodalan yang untuk

memodali kelompok-kelompok dampingan Gita Pertiwi. Karena kelompok dampingannya Gita Pertiwi itu kan memiliki banyak usaha, ada yang usaha tenun, peternakan, bahkan ada mereka yang memiliki usaha simpan pinjam juga. Nah mereka itu kan juga butuh modal juga, maka dia pinjamnya ke Gita Pertiwi. Tapi kalau Gita Pertiwi yang mewadahi itu maka akan mengganggu transaksinya sehingga perlu wadahnya sendiri yaitu Koperasi Gita Sejahtera. Tapi pada waktu itu kita tidak menggunakan nama Pertiwi Hijau karena dianggap sudah mati koperasinya pada waktu itu. Seiring berjalannya waktu Koperasi Gita Sejahtera ini kan berkembang dari simpan pinjam lalu bertambah unit usahanya jadi perdagangan juga, lalu akhirnya kita akan melegalkan Koperasi Gita Sejahtera tadi. Lalu kami menghadap ke Dinas Koperasi Karanganyar dan menceritakan kejadian yang ada dikoperasi itu, lalu dinas koperasi itu menyarankan untuk legal formalnya justru menggunakan Pertiwi Hijau saja. Sehingga kita mengaktifkan kembali Koperasi Pertiwi Hijau akhir tahun 2018 dan aktif sampai sekarang. Kita usahanya menggunakan legal formalnya Koperasi Serba Usaha (KSU) Pertiwi Hijau.

- P : Kalau untuk anggota yang ada di koperasi ini ada berapa bu?
- N : Ada 33 orang, nanti saya berikan datanya thara.
- P : Ooo iya bu, terimakasih. Lalu selanjutnya apa Visi dan Misi yang ada di Koperasi Pertiwi Hijau?
- N : Kalau visi misi koperasi kami mengacu pada Undang-Undang Koperasi untuk kesejahteraan anggotanya, kita tidak boleh menyimpang dari Undang-Undang itu. Kita tujuannya tetap untuk kesejahteraan anggota koperasi, meskipun secara *realnya* keanggotaan koperasi kita itu karyawan dan keluarga karyawan yang ada di Gita Pertiwi sendiri kalau diluar itu ya paling dewan pengawasnya Gita Pertiwi.
- P : Tapi bu kalau seperti yang saya baca, koperasi itu kan ada usaha bersamanya. Nah, kalau disini itu modelnya bagaimana?
- N : Kita disini kan mempunyai dua unit usaha yaitu simpan pinjam dan perdagangan, jadi tidak harus menggabungkan usaha kecil-kecil seperti itu.

Artinya koperasi serba usaha itu untuk mawadahi usaha yang ada di koperasi tersebut. Kita kan bentuknya koperasi serba usaha, artinya bisa bermacam-macam usaha yang ada dikoperasi dan kebetulan kita hanya fokus pada dua unit usaha yaitu unit perdagangan dan unit simpan pinjam.

P : Prinsip-prinsip apa yang ada di Koperasi Pertiwi Hijau untuk mencapai visi dan misi tersebut?

N : Kalau prinsip yang ada di Pertiwi Hijau itu sendiri kita memang untuk kesejahteraan anggota, lalu mau tidak mau itu kan KSUnya Pertiwi Hijau itu tidak bisa lepas dari Gita Pertiwi. Nah, Gita Pertiwi itu kan memiliki kelompok dampingan, mereka kan juga membutuhkan permodalan sehingga salah satu prinsip kita itu ya untuk memodali kebutuhan kelompok dampingannya Gita Pertiwi itu. Jadi selain kita untuk mementingkan kebutuhan anggota, kita juga punya menyediakan usaha permodalan bagi kelompok dampingan Gita Pertiwi.

P : Usaha permodalan itu seperti apa bu?

N : Usaha simpan pinjam itu jadi anggota bisa meminjam untuk usaha mereka. Misalnya saya sebagai anggota itu memiliki usaha pertokoan di rumah, nah untuk permodalannya itu saya bisa mengajukan pinjaman ke koperasi. Lalu juga misalkan kelompok dampingan Gita Pertiwi yang bernama Lestari Alam itu butuh permodalan, maka mereka boleh meminjam ke KSU Pertiwi Hijau. Bahkan lumayan tinggi kita itu untuk peminjamannya yaitu maksimal 30 juta untuk sekali pinjam dalam jangka waktu pengembalian itu tergantung besarnya pinjaman. Semakin besar pinjamannya, maka jangka waktu pengembaliannya akan semakin Panjang bisa dua sampai tiga tahun untuk pelunasannya.

P : Uangnya itu sendiri dapat darimana bu? Kan kalo koperasi pada umumnya itu modalnya berasal dari simpanan anggota.

N : Koperasi itu kan penggalangan modalnya sebenarnya dari anggota yaitu ada simpanan pokok, simpanan wajib, dan simpanan sukarela, serta simpanan lainnya, artinya simpanan yang disepakati dalam koperasi itu. Bisa saja simpanan lainnya itu berasal dari simpanan hari raya yang akan dibagikan setiap hari raya. Nah itu kan penggalangan modalnya. Kita di sini juga seperti

itu, kita ada simpanan pokok, simpanan wajib, dan simpanan sukarela. Untuk besaran simpanan pokoknya itu Rp 500.000/orang dan itu dibayarkan sekali selama menjadi anggota, lalu simpanan wajibnya itu dibayarkan setiap bulan dengan besaran Rp 20.000, lalu kalau untuk simpanan sukarela ya sesuai kemampuan anggota tapi cukup besar kok simpanan sukarejanya para anggota itu. Lalu selain itu untuk permodalan kita juga masih bekerjasama dengan pihak ketiga yaitu Gita Pertiwi. Jadi Gita Pertiwi itu melakukan investasi secara profesional dikoperasi kita, dan besaran bunga yang kita berikan juga seperti pada umumnya, seperti Gita Pertiwi melakukan deposito di bank umum. Jadi sumber permodalan kita ada dari anggota yaitu simpanan pokok, wajib, dan sukarela, lalu yang kedua dari investasi pihak lain yaitu dari Gita Pertiwi.

P : Ooo berarti perannya Gita Pertiwi di koperasi ini hanya sebagai investornya saja ya bu?

N : Iya. Gita Pertiwi tidak menjadi bagian dari anggotanya KSU, tetapi menanam modal di KSU Pertiwi Hijau ini dan anggota di Koperasi ini juga kebanyakan internal yaitu karyawan dan keluarga Gita Pertiwi karena sejarahnya dulu itu kan untuk mawadahi kebutuhan staff untuk pinjaman itu tadi karena berawal ketika pinjam di Gita Pertiwi sangat mengganggu transaksi kami, maka dibuatkan wadah koperasi agar semuanya kalau ingin melakukan pinjaman bisa dikoperasi. Hanya saja memang target kami kan harus bisa menjangkau sebanyak-banyaknya anggota, cuma kita kan juga tidak bisa siapapun kita tampung harus kita lihat terlebih dahulu, lalu domisili juga mempengaruhi karena kita aktanya Karanganyar sehingga seharusnya anggotanya hanya Karanganyar saja, tidak boleh diluar itu tapi ini menyebar diseluruh Jawa Tengah. Maka dari itu targetnya tahun ini kita *upgrade* legal formal tingkat nasional.

P : Berapa kali melakukan pergantian pengurus bu?

N : Jadi setiap satu periode itu kan dua tahun. Jadi tahun 2019-2020 itu pengurus yang lama, lalu tahun 2021-2022 itu pengurusnya yang baru ini. Jadi setiap dua tahun sekali reorganisasi, itu reorganisasinya dilakukan pada saat Rapat

Anggota Tahunan (RAT) dan dipilih oleh anggota. Karena kalau dikoperasi itu kan keputusan tertinggi ada di anggota, jadi kepengurusan yang baru ini dipilih pada saat RAT.

P : Apa saja kendala yang dialami oleh Koperasi Pertiwi Hijau?

N : Kendala yang ada dikoperasi itu pinjaman macet itu sangat mengganggu kinerjanya koperasi, dan kebetulan peminjam terbanyak yang ada di KSU itu malah non-anggota yaitu kelompok dampingannya Gita Pertiwi. Kebetulan juga yang macet itu peminjam lama, artinya kami mengalami kegagalan dalam tagihan itu peminjam ditahun 2015 karena pada saat itu masih ada kaitannya dengan program. Maksudnya, kelompok-kelompok yang didampingi oleh Gita Pertiwi dan membutuhkan pinjaman maka kita pinajami. Tapi ternyata setelah tidak didampingi itu ikut macet. Seperti yang ada di Solo itu ketika program penyadaran konsumennya itu beralih ke program kota cerdas pangan, membuat peminjamnya ini jadi tidak didampingi sehingga pinjamannya jadi macet. Jadi tantangan kami salah satunya kalau diunit simpan pinjam itu pinjaman macet, kalau permodalan sebenarnya Gita Pertiwi sangat terbuka dan bahkan permodalan kita sangat cukup malah ada yang *ngendon* dibank. Maka dari itu, menurut saya uang yang tidak beredar itu kalau untuk usaha bagi saya itu adalah sebuah kegagalan karena seharusnya uang itu tidak ada yang mengendap baik ditangan maupun dibank seharusnya uang itu kan berputar terus, tapi kebetulan dibank kami menurut saya cukup tinggi jumlah uang yang tidak berputar itu. Lalu selain itu kalau untuk unit perdagangan itu kendalanya paling hanya retur, *complain-complain*, tapi itu tingkatannya rendah sekali, kontinuitas produk juga selama ini lancar. Ya kendalanya itu, kita untuk perdagangan nyaris lebih sedikit kendalanya, tapi kalau untuk pinjaman itu tagihan yang macet.

P : Bagaimana cara pengurus koperasi untuk mengatasi permasalahan tersebut?

N : Untuk strategi mengatasi pinjaman macet itu kita akan lebih hati-hati dalam pemberian pinjaman berikutnya, kami juga melibatkan tim program. Maksudnya, ketika kami akan meminjami ke anggota kelompok dampingan itu pasti kita akan melakukan penilaian juga ke calon peminjam. Kita akan

bertanya ke teman-teman yang diprogram untuk kinerja dari Bapak A ketika ikut kegiatan itu seperti apa karena teman-teman diprogram pasti tau kinerjanya mereka ketika didesa itu seperti apa. Lalu selain kami melakukan penilaian, ketika peminjam melakukan pengajuan itu harus benar-benar kami ketahui pengajuan pinjamannya itu rencananya untuk apa, kalau hanya sekedar untuk konsumsi itu pasti kita tolak. Tapi kalau itu untuk usaha kita akan melihat Mas Yudha biasanya akan *visit home* ke rumah mereka melihat usahanya apa, kalau memang benar-benar untuk usaha bisa kita pertimbangkan. Nah, saat pengajuan juga harus ada saksi ketika mengajukan itu karena saksi ini yang akan menjadi penjaminnya ketika nanti macet karena saksi ini juga yang harus tahu benar tidak orang ini punya usaha. Selain itu untuk memperkuat itu semua kita juga mempunyai surat perjanjian pinjaman. Jadi setiap berapapun besar pinjamannya kita akan mempunyai perjanjian, sehingga itu akan menguatkan untuk lebih saling percaya.

P : Pinjamannya itu berarti boleh diluar anggota ya bu?

N : Iya, boleh, tidak terfokus untuk anggota. Tetapi dengan syarat juga yaitu yang pertama, dia harus bagian dari anggota kelompok dampingannya Gita Pertiwi; kedua, anggota tersebut selain sebagai anggota dari kelompok dampingan, mereka juga harus memiliki usaha, jadi pinjamannya tersebut hanya boleh untuk usaha. Bisa untuk usaha pertanian, usaha perdagangan, maupun usaha lainnya. Artinya tidak semua yang pinjam itu langsung kita beri, pasti kita tetap akan melakukan cek di lapangan, bagian dari Gita Pertiwi atau tidak, pinjaman tersebut untuk usaha atau tidak.

P : Bagaimana kondisi finansial Koperasi Pertiwi HIjau dari awal hingga saat ini?

N : Untuk kondisi finansial samapai sekarang aman. Dalam arti cukup untuk permodalan, baik permodalan perdagangan, maupun untuk usaha pinjaman. Bahkan menurut kami ada uang yang *mandeg* dan itu menurut saya adalah suatu hal yang kurang menarik untuk usaha. Karena kalau memiliki usaha pinjaman itu kan seharusnya uangnya berputar terus, tapi kemarin itu sampai ada uang di bank itu sekitar Rp 20.000.000 dan itu sudah membuat kami risau. Uang sebesar

itu seharusnya tidak boleh *ngendon* di bank, sebetulnya uang itu sudah bisa diputar untuk pinjaman. Ketika pinjaman keluar, maka akan menghasilkan *income*. *Income* dari pinjaman itu biaya provisi, itu adalah biaya potongan diawal sebanyak 2% dari jumlah pinjaman lalu bunga pinjamannya itu sebesar 1,5% setiap bulan. Nah kalau uang sebesar itu *ngendon* di bank kan tidak akan menghasilkan apa-apa. Maka dari itu kami berusaha untuk laporan keuangan yang setiap bulan itu selalu kami pantau, kami lakukan monitoring permodalannya bahkan tingkat perputaran usaha yang ada di KSU itu seperti apa bisa dilihat dari neraca KSU itu.

P : Berapa jumlah nasabah yang menabung di Koperasi Pertiwi Hijau saat ini dan bagaimana perkembangannya dari awal berdiri hingga sekarang?

N : Anggota di KSU sendiri ada 33 orang. Untuk penambahan anggotanya setiap tahun itu yang masih menjadi tugas kami karena masih bisa dibilang pertambahannya itu sedikit, tahun kemarin itu hanya lima orang, tahun ini targetnya sepuluh tapi baru satu yang mau bergabung.

P : Lalu melihat hal itu bagaimana upaya pengurus untuk memenuhi target itu bu?

N : Ya itu yang masih menjadi tugas kami sebenarnya untuk menambah anggota itu. Ternyata tidak mudah untuk menambah anggota itu, karena salah satu hal yang menjadi pertimbangan calon anggota itu pasti keuntungan yang didapat ketika menjadi anggota. Lalu ketika kami jabarkan keuntungan yang didapatkan saat menjadi anggota seperti akan mendapatkan SHU sekian dan setelah kami jelaskan ternyata itu kurang menarik bagi mereka untuk bergabung kalau SHUnya menurut dia sangat kecil. Besarnya SHU itu kan berdasarkan besaran laba. Kalau labanya kita tidak ada kenaikan secara signifikan, otomatis SHUnya juga tidak akan besar.

P : Untuk anggotanya ini kan kebanyakan dari keluarga karyawan, ini berarti mereka tetap memiliki usaha sendiri seperti itu atau bagaimana?

N : Ada beberapa yang memiliki usaha, misalkan Mbak Nunik ini punya warung, punya vila, dia juga peminjam aktif di sini, lalu Mas Yudha itu juga memiliki

usaha peternakan, bapak dan ibunya Mas Yudha juga memiliki usaha pertanian, jadi mereka yang pinjam di sini itu pasti untuk usaha.

P : Kalau melakukan pinjaman di KSU itu berarti sudah pasti menjadi anggota seperti itu atau belum bu?

N : Ada yang pasti jadi anggota, ada yang belum. Kita menyebut yang belum pasti itu dengan calon anggota, jadi yang meminjam itu anggota dan calon anggota dan peminjam yang terbesar itu adalah calon anggota.

P : Kalau dari usaha-usaha anggota tersebut apakah ada usaha dengan KSU juga?

N : Tidak ada, masing-masing untuk usahanya sendiri. Tapi koperasi kami ini membantu anggota yang punya usaha untuk memperoleh jaringan pasarnya. Misalnya Mbak Heni itu kan pinjam dikita, dia usahanya jualan makanan, nah kita itu sering order makanan di Mbak Heni itu untuk oleh-oleh tamunya Gita Pertiwi sehingga kami membantunya lebih ke jaringan pasar kalau untuk anggota.

P : Apakah pengurus memberikan pelatihan *capacity building* kepada anggota koperasi?

N : Peningkatan kapasitas untuk anggota itu kami selalu menawarkan ketika ada peluang, artinya koperasi ini kan ada jaringan kerjasama dengan Dinas Koperasi, dan sering juga Dinas Koperasi memberikan kesempatan kepada kita untuk plot-plot pelatihan, dan itu bisa saja untuk pengurus maupun anggota. Sudah beberapa kali ini anggota KSU kami ikutkan pelatihan, misalnya yang kemarin itu ada pelatihan retail, itu kami melibatkan salah satu anggota kami ketika kami diberikan kesempatan oleh Dinas Koperasi untuk pelatihan bisnis retail. Jadi ketika ada peluang kesempatan pelatihan-pelatihan dari pihak manapun dan jika itu dirasa pas untuk anggota maka pasti kami akan melibatkan. Bahkan koperasi kami ini kan cukup dikenal ditingkat kabupaten maupun provinsi dan kebetulan hubungan kami dengan Dinas Koperasi juga cukup dekat, sehingga kami selalu diberikan kesempatan untuk ikut pameran, baik pada saat hari koperasi maupun hari jadi Karanganyar, ketika ada pameran

kami selalu diberi slot untuk ikut pameran dan ketika ada pameran itu kami pasti akan selalu melibatkan anggota-anggota itu.

P : Itu pameran apa bu?

N : Pameran produk, misalkan terakhir itu pada saat hari jadi Karanganyar di Lapangan Baturan situ saat sebelum pandemi itu ada pameran produk yang mereka punya, ada yang produk kripik tempe, kripik pisang itu kami ikutkan dipameran itu.

P : Ooo begitu, wah seru ya berarti bu acaranya

N : Iya, seru sekali pada waktu itu. Tapi sekarang sudah tidak ada lagi karena ada corona

P : Hehehe iya bu. Baik bu, mungkin cukup sekian wawancara yang bagian koperasinya.

N : Iya Thara. Setelah ini ada lagi atau bagaimana?

P : Hehehe iya bu, setelah ini ada lagi wawancaranya yang bagian *capacity buildingnya*.

N : Ooo, oke. Jeda sebentar ya.

• **Transkrip Wawancara Capacity Building**

P : Apakah karyawan Koperasi Pertiwi Hijau mengikuti program-program untuk meningkatkan kualitas sumber daya (seperti pelatihan atau seminar) untuk mengembangkan usahanya?

N : Iya, ikut. Saya sebagai manajer koperasi itu pernah ikut pelatihan management pengurus koperasi pada tahun 2018 dan 2019, lalu pada tahun 2021 ini saya juga pernah ikut pelatihan terkait pajak untuk koperasi. Jadi koperasi ini kan juga mempunyai kewajiban untuk membayar pajak, mempunyai NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak). Tapi kemarin kita dengan berbagai pertimbangan dan konsultasi dengan Dinas Koperasi, maka kami disarankan untuk sementara ini tidak mengurus NPWP dulu karena omset kita masih dibawah 5 miliar, sedangkan yang wajib memiliki NPWP itu minimal omsetnya 5 miliar kalau kita masih dibawah 1 miliar. Lalu kalau Mas Yudha pernah ikut pelatihan

administrasi keuangan secara online pada tahun 2017 dan 2018, lalu pelatihan bisnis retail pada tahun 2020.

P : Untuk proses mengikuti program tersebut tahap-tahapnya seperti apa bu?

N : Ya biasanya sebelumnya kami mengadakan rapat internal KSU terlebih dahulu, lalu kami menyampaikan *progress* kami seperti apa, misalnya kalau Mas Yudha itu apakah di koperasi ada kendalanya atau tidak, kalau ada apa kendalanya. Setelah itu kami mencoba cari solusinya dengan seperti ikut kegiatan pelatihan seperti itu, kami cari di websitenya dinas koperasi. Setelah itu ya kami ikut pelatihannya, ilmu-ilmunya kami serap lalu kami terapkan di koperasi. Setelah itu beberapa bulan berikutnya kami mengadakan rapat lagi sekalian kami evaluasi apakah dari kegiatan pelatihan tersebut ada perubahan atau tidak.

P : Lalu kalau akan mengikuti kegiatan peningkatan kapasitas seperti itu biasanya pengurus atau pengelola disini perlu menyusun skala prioritas dulu seperti itu tidak bu?

N : Tidak sih thara, kami tidak menyusun skala prioritas seperti itu. Ya pokoknya kalau kami ada yang perlu kami tingkatkan atau kami ada permasalahan, hal itu diutarakan dalam rapat lalu jika ada pelatihannya ya akan kami daftarkan. Intinya kami tidak ingin meribetkan atau menyulitkan staff disini untuk mendapatkan pelatihan yang mereka perlukan, selagi itu memang mereka perlukan ya silahkan saja langsung mendaftar atau diutarakan dulu dalam forum rapat.

P : Ooo seperti itu bu. Kalau dalam tahap evaluasi seperti itu apa saja kegiatannya bu?

N : Ya kegiatannya paling hanya rapat untuk membahas pencapaian dari pengurus dan pengelola yang ikut kegiatan pelatihan itu.

P : Apa saja output yang diterima oleh pihak-pihak yang mengikuti *capacity building* tersebut?

N : Ya yang jelas setelah menerima pelatihan itu mereka jadi lebih inovatif, inovatifnya itu ya sesuai dengan materi pelatihan yang mereka terima. Misalkan

Mas Yudha itu dia sekarang paham pengoperasian Microsoft Excel, dulu sebelum ikut pelatihan dia belum paham, jadi dia sekarang mampu untuk membuat kas harian sendiri dan mengoperasikan Microsoft Excel. Lalu kalau dari pelatihan bisnis retail itu salah satu anggota kami ada yang ikut, lalu dia langsung bisa menerapkan materinya dibisnis rambaknya dan usahanya semakin baik, jualan rambaknya bisa dengan offline dan online juga. Kalau jualan offlinenya itu terbukti dari dia bisa *nyetor-nyetori* disemua pasar di Solo seperti di Pasar Gedhe, Pasar Legi, dan lain-lain dan usahanya dia sekarang juga cukup bagus prospeknya. Jadi kalau ikut pelatihan-pelatihan seperti itu pasti ada dampak positifnya dari segi kuantitas maupun kualitas pasti akan meningkat.

P : Selain mengikuti program tersebut, apakah dari pengelola Gita Pertiwi tersebut juga mengadakan pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kualitas karyawan koperasi?

N : Kalau dari Gita Pertiwinya sendiri itu dulu Mas Yudha pernah dilibatkan untuk mengikuti pelatihan dari program itu pelatihan *packing labeling* lalu juga ada pelatihan *grading*. Lalu setelah mengikuti pelatihan tersebut karena kapasitasnya Mas Yudha meningkat, akhirnya Mas Yudhanya yang jadi narasumber untuk pelatihan program karena Mas Yudha langsung bisa mengaplikasikan ilmu yang didapatnya waktu itu, seperti *packing* yang baik dan benar itu seperti apa, *grading* yang tepat untuk meningkatkan kualitas produk itu seperti apa, lalu itu diterapkan di koperasi dan setelah itu Mas Yudha jadi narasumber itu, beberapa kali juga Mas Yudha jadi narasumber diberbagai kegiatannya Gita Pertiwi karena kemampuannya bagus untuk *packing* dan *grading*.

P : Upaya apa yang dilakukan pengurus untuk mengatur struktur dan manajemen di Koperasi Pertiwi Hijau?

N : Untuk mengatur koperasi itu kita ada koordinasi rapat bulanan, lalu kita juga ada rapat pengawas atau *monitoring* itu enam bulan sekali yang dilakukan oleh

pengawas, lalu kita juga ada *monitoring* akhir tahun menjelang RAT (Rapat Anggota Tahunan) itu juga dilakukan oleh pengawas.

P : Kalau dari Gita Pertiwi apakah ada upaya tersendiri untuk mengatur struktur dan manajemen koperasi bu?

N : Kalau dari Gita Pertiwi itu karena secara legal formal kita kan usahanya sudah sendiri-sendiri jadi ya sudah ini koperasi ya koperasi, yayasan ya Yayasan, itu kalau pengelolaannya. Jadi kalau pengelolaannya itu memang sudah benar-benar terpisah manajemennya, meskipun pengurusnya ada beberapa yang dari Gita Pertiwi tapi secara kelembagaan maupun manajemen benar-benar sudah terpisah. Jadi keuangannya ya sendiri, laporannya ya sendiri, termasuk asset-asetnya koperasi ya sendiri. Jadi koperasi ini kan bersekretariat di gedungnya Gita Pertiwi, nah itu ada biaya subsidiya setiap bulannya seperti listrik, air, telepon ke Gita Pertiwi. Jadi kita berusaha untuk seprofesional mungkin.

P : Apa saja aturan yang dibuat pengurus untuk pengelola Koperasi Pertiwi Hijau?

N : Kita punya tiga SOP (Standar Operasional Prosedur), SOP perdagangan sendiri, SOP simpan pinjam sendiri, SOP administrasinya sendiri semua itu untuk mengatur pengelolaannya KSU. Kalau secara kelembagaan kita punya AD/ART (Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga) itu untuk mengatur kelembagaan koperasinya, tapi kalau untuk mengatur unit usahanya kita ada tiga SOP itu tadi. Untuk isinya seperti apa nanti saya berikan datanya thara.

P : Iya bu, terimakasih. Lalu apakah dengan adanya aturan tersebut membuat Koperasi Pertiwi Hijau dapat meningkatkan volume penjualan?

N : Iya, jelas. Karena memang SOP itu kan diatur dengan tujuan, artinya jelas tujuannya koperasi itu kan untuk bisnis, nah bisnis itu kan *profit oriented* untuk meningkatkan laba. Jadi ya SOP itu untuk mengatur bagaimana tujuan itu tercapai. Misalkan salah satu aturan yang ada disimpan pinjam itu adanya batasan pinjaman maksimal itu 30 juta, artinya itu kan juga untuk membatasi calon anggota atau calon peminjam agar tidak semena-mena mumpung ada kesempatan untuk pinjam sebanyak-banyaknya. Lalu ada juga aturan

diperdagangan itu bahwa barang bisa retur atau kembali ke kami apabila tiga hari setelah barang datang kondisinya rusak atau tidak sesuai pesanan. Nah itu kan salah satu aturan yang ada untuk meningkatkan kepercayaan konsumen dengan kami di KSU. Jadi ketika barang yang sampai ini rusak, tapi kok orang KSU tidak mau mengganti maka itu kan konsumen otomatis bisa lepas dan dia tidak akan beli lagi, maka kami akan mengalami kerugian karena kehilangan satu konsumen. Tapi karena kami ada aturan kalau barang sampai ditujuan itu rusak bisa diretur, maka otomatis dia bisa lebih percaya dan bisa jadi konsumen setia kami sehingga dia akan membeli terus dikami dan omset kami lancar, keuntungan kami juga bisa semakin meningkat.

P : Apa ada kebijakan yang diterapkan dalam Koperasi Pertiwi Hijau dalam keadaan sekarang ini?

N : Ada, meskipun kebijakan tersebut belum masuk kedalam SOP karena SOP masih belum direview saat pandemi ini, tetapi kita juga ada aturan yang mengatur dimasa pandemi untuk berkegiatan untuk menjalankan usaha di KSU Pertiwi Hijau. Misalkan untuk jual beli produk sehat itu didepan sudah ada tulisan kalau masuk wajib menggunakan masker, lalu kami juga sediakan tempat cuci tangan, *hand sanitizer*, lalu kami juga sediakan masker untuk berjaga-jaga kalau ada pengunjung yang tidak memakai masker. Lalu untuk tagihan unit usaha simpan pinjamnya kita berusaha untuk yang simpanan wajib dan simpanan sukarelanya kalau untuk setoran itu untuk tidak tunai tapi melalui transfer bagi yang diluar Gita Pertiwi, tapi kalau untuk yang ada diGita Pertiwi langsung potong gaji untuk menghindari pertemuan langsung. Lalu ketika kami kontak dengan anggota yang punya pinjaman juga kami ada beberapa aturan yaitu ketika peminjam berada disatu wilayah dan berada disatu kelompok maka angsurannya diorganisir oleh ketua kelompok, sehingga Mas Yudha tidak harus datang untuk menagih angsuran dari rumah ke rumah tetapi langsung ke ketua kelompoknya. Kalau dulu sebelum pandemi bisa jadi Mas Yudha itu *door to door* untuk mengambil langsung angsurannya, tapi sekarang lebih banyak dikelola oleh ketua kelompoknya. Tapi bagi nasabah atau peminjam yang tidak

ikut dikelompok dampungannya Gita Pertiwi itu maka harus dengan transfer, tetapi ternyata itu menjadi kendala juga karena ada beberapa nasabah yang rumahnya jauh dari bank jadi mau gak mau ya Mas Yudha harus datang ke sana, nah dengan datang ke sana kita pun tetap mewajibkan Mas Yudha untuk menggunakan prokes (protokol kesehatan). Itu aturan wajib disini ya selain aturan dari pemerintah juga bahwa dari KSU Pertiwi Hijau mewajibkan jika ke lapangan wajib menggunakan prokes, seperti memakai masker, membawa *hand sanitizer*, dan alhamdulillah aman sampai sekarang.

P : Dengan sistem seperti apa dalam menentukan kebijakan tersebut?

N : Kalau untuk aturan dimasa pandemi ini kita mengikuti kebijakan dari pemerintah ya karena tidak mungkin kita membuat aturan sendiri, karena kita punya aturan atau payung hukumnya seperti itu, jadi kita ikuti itu meskipun ada satu dua yang kita tambah untuk kepentingan internalnya KSU. Misalkan saat ada WFH (*Work From Home*) kemarin itu diterapkan, tapi karena kegiatannya Mas Yudha itu tidak bisa dikerjakan dari rumah jadi mau gak mau Mas Yudha harus tetap masuk ke kantor tapi tetap dengan prokes. Karenakan pekerjaannya Mas Yudha itu kan harus *packing*, harus *delivery order*, mengantarkan pesanan seperti itu jadi tidak mungkin kalau dikerjakan dari rumah.

P : Apakah ada kegiatan pengawasan dan evaluasi yang dilakukan pengurus terhadap pengelola Koperasi Pertiwi Hijau?

N : Pengawasan dan evaluasi itu pasti ada. Untuk pelaksana harian atau pengurus harian itu kita ada proses *monitoring* sekitar tiga bulan, lalu untuk evaluasinya setiap akhir tahun, tapi selama pandemi ini kegiatan *monitoring* itu dilakukan secara online menggunakan *zoom meeting*. Tapi diawal Februari kemarin kita waktu RAT itu kita offline tetapi dengan menerapkan prokes yang sangat ketat di ruang terbuka di belakang itu dan undangan kemarin itu hanya untuk anggota saja dan Dinas Koperasi Karanganyar. Karena biasanya dulu itu saat RAT kami juga mengundang calon-calon anggota yang potensial untuk direkrut menjadi anggota.

P : Kalau untuk bedanya antara anggota dan calon anggota itu seperti apa?

N : Jadi untuk menjadi anggota KSU itu kan ada syaratnya yaitu dia harus menyetor dua simpanan, simpanan pokok dan simpanan wajib. Jika sudah memenuhi kewajiban itu maka dia sudah diakui sebagai anggotanya KSU, simpanan pokok itu Rp 500.000 selama menjadi anggota. Jadi ketika dia sudah membayar simpanan pokok itu maka dia sudah sah menjadi anggota KSU Pertiwi Hijau dengan melampirkan fotocopy KTP (Kartu Tanda Penduduk). Artinya sebagai anggota itu mempunyai hak dan kewajiban, untuk haknya itu ya mengikuti rapat, punya hak untuk melakukan pinjaman, untuk kewajibannya itu ya dia harus melunasi simpanan pokok, simpanan wajib setiap bulan Rp 20.000. Jadi ketika dia sudah membayar uang Rp 500.000 ya itu dia sudah sah menjadi anggota dengan melampirkan fotocopy KTP. Besaran simpanan pokok tidak sama untuk masing-masing koperasi, itu berdasarkan peraturan internal masing-masing koperasi, kami memilih besaran simpanan pokok senilai itu dengan pertimbangan bahwa untuk merekrut anggota itu sangat susah, kalau simpanannya terlalu besar maka nanti banyak yang tidak mampu sehingga kami membuat kebijakan untuk simpanannya itu tidak terlalu besar agar anggotanya termotivasi untuk bisa ikut. Untuk calon anggota itu adalah mereka yang berniat menjadi anggota di KSU Pertiwi Hijau tapi karena dengan berbagai pertimbangan mereka belum bisa masuk, tetapi mereka sudah menjadi bagian dari kelompok dampungannya Gita Pertiwi. Jadi mereka-mereka yang menjadi kelompok dampungannya Gita Pertiwi sudah bisa kita sebut sebagai calon anggota. Jadi meskipun Koperasi Pertiwi Hijau secara legal formal sudah terpisah dari Gita Pertiwi, tetapi sejarahnya tidak bisa lepas dari Gita Pertiwi. Bahkan peminjam terbesar di KSU itu dari anggota melainkan dari calon anggota yaitu kelompok dampungannya Gita Pertiwi.

P : Lalu mengapa calon anggota tersebut belum mau bergabung menjadi anggota koperasi?

N : Karena ada beberapa dari mereka yang sudah menjadi anggota koperasi lain yang merupakan bentukan dari Gita Pertiwi juga. Jadi ketika Gita Pertiwi itu mendampingi kelompok-kelompok yang ada di wilayah dampungannya seperti

Wonogiri, Klaten, Boyolali, dan lain-lain. Itu salah satu contoh output mereka seperti yang ada di Cawas pasca gempa untuk pemulihan sumber penghidupan mereka itu adalah dengan berdirinya wadah UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) dengan bentuknya adalah koperasi. Ya jadi Gita Pertiwi mendampingi kelompok-kelompok yang ada di sana dan terbentuklah beberapa koperasi. Jadi itu hanya asistensi kepada kelompo-kelompok untuk bisa membuat wadah yang bernama koperasi. Sebenarnya jika mereka sudah menjadi anggota di koperasi kelompok dampingan boleh saja juga menjadi anggota di KSU PH (Koperasi Simpan Pinjam Pertiwi Hijau), tetapi yang namanya masyarakat pedesaan pasti yang menjadi pertimbangannya adalah masalah finansialnya. Sudah membayar iuran dikoperasi kelompok dampingan, lalu jika bergabung di KSU harus membayar iuran juga, semetara sumber perekonomian mereka yang ada dikelompok dampingan Gita Pertiwi tidak semuanya mampu. Lalu selain itu untuk mendorong masyarakat bisa percaya ke KSU PH butuh waktu juga ternyata, bisa jadi calon anggota itu khawatir karena mungkin pertimbangan mereka KSU PH dianggap masih belum begitu kuat dari sisi segi permodalan.

P : Untuk cara yang dilakukan pengurus agar calon anggotanya itu percaya pada KSU PH sehingga mau bergabung jadi anggota itu bagaimana bu?

N : Terbesar itu anggotanya kan dari karyawan Gita Pertiwi, hanya beberapa yang berasal dari luar karyawan, sehingga terus terang itu terjadi karena kedekatan hubungan pertemanan. Lalu selain itu juga dia benar-benar merasa ketika ikut KSU PH ternyata ada manfaatnya, misalnya kemarin ketika RAT ada beberapa anggota yang menyatakan bahwa mereka kaget ketika mereka mendapatkan SHU padahal baru menyimpan simpanan pokok dan simpanan wajib sekian, lalu diberi kesempatan untuk terlibat dalam suatu rapat itu merupakan suatu hal yang luar biasa bagi mereka karena yang biasanya hanya jualan di warung, yang tiap harinya ketemu dengan konsumen lalu ini diajak rapat itu bagi mereka hal yang baru, lalu juga kebetulan saat RAT dari dinas koperasi juga sangat peduli dengan anggota-anggota baru tersebut. Lalu juga ketika mereka membutuhkan

modal, proses peminjaman dan pencairan di KSU PH itu sangat mudah jika dibandingkan dengan lembaga keuangan yang lain, itu yang mereka rasakan. Jadi prosesnya itu kita sehari bisa cair, lalu untuk administrasinya itu kita sangat mudah sekali.

P : Itu kenapa bu kok proses peminjaman dan pencairannya bisa mudah dan cepat?

N : Kita itu memang berusaha memperpendek administrasi, sehingga tidak banyak administrasi yang harus disediakan untuk calon peminjam. Jadi yang pertama itu mengisi formulir yang kita sediakan, ketika dia akan melakukan pinjaman sudah tinggal isi pinjamnya berapa rupiah, mau diangsur berapa kali, dipakai untuk usaha apa, lalu ditandatangani oleh calon peminjam dan saksi. Saksi tersebut biasanya orang yang kita percayai di daerah tersebut, jadi biasanya saksinya itu ketua kelompok dari kelompok dampingannya Gita Pertiwi itu karena ketua kelompok itu kan yang tau *performance* dari anggotanya. Nah jadi ketika form itu diajukan ke kami lalu akan kami analisis, lalu saya juga akan berkomunikasi dengan saksinya itu untuk menanyakan *performance* calon peminjam itu jika baik ya akan diACC. Untuk *performancenya* itu lebih pada menanyakan tingkat kedisiplinan si calon peminjam itu, jadi dia kan pasti juga ada pinjaman dikoperasi kelompok, lalu saya akan menanyakan untuk pinjamannya dia dikelompok bagaimana, angsurannya telat atau tidak, lalu benar-benar memiliki usaha itu atau tidak, lalu kalau saksi atau ketua kelompok tersebut langsung mengiyakan ya maka akan kami cairkan. Proses pencairannya itu kadang kita transfer atau kadang Mas Yudha yang ke sana.

P : Dengan pihak mana saja pengelola Koperasi Pertiwi Hijau bekerjasama?

N : Kalau untuk bekerjasama itu jelas yang pertama dengan Gita Pertiwi, bukan kami bergantung dari sumber pemodalannya tetapi karena memang sejarahnya kami bisa berdiri itu tidak lepas dari Gita Pertiwi, oleh karena itu Gita Pertiwi jelas bermitra kerja dengan kami, selain itu calon-calon anggotanya koperasi kan merupakan kelompok dampingannya Gita Pertiwi. Lalu untuk unit bisnis

atau perdagangannya mitra kerja kami adalah para produsen, produsen beras, produsen aneka kacang, produsen tepung mocaf, dan lain-lain. Lalu untuk dinas, kami bekerjasama dengan Dinas Koperasi ditingkat kabupaten dan provinsi, karena kami seringkali dilibatkan untuk acara-acara baik yang ditingkat kabupaten maupun yang ditingkat provinsi.

P : Bagaimana cara pengurus untuk berkoordinasi dengan mitra kerja tersebut?

N : Kalau dengan produsen itu Mas Yudha kan mempunyai jadwal dan kontakannya mereka untuk harus pengadaan beras merah kapan, beras varietas lainnya kapan, jadi untuk koordinasinya lebih banyak dengan *by phone* untuk produsen-produsennya. Untuk proses kontrol juga Mas Yudha sesekali datang ke lapangan untuk cek benar tidak proses produksinya, karena Mas Yudha kan tetap harus menjaga kualitasnya. Jadi tidak bisa lepas Mas Yudha ketika pesan beras satu kuintal lalu langsung dikirim ke sini gitu enggak, Mas Yudha seringkali cek benar tidak prosesnya, karena kalau Mas Yudha tidka benar-benar menerapkan kontrol kualitas nanti produknya tidak baik. Jadi selain kontrol dengan telepon, Mas Yudha sesekali ke sana untuk cek kontrol kualitas. Lalu kalau dengan dinas, kami malah seringkali yang diundang oleh mereka. Koperasi KSU Pertiwi Hijau ini merupakan koperasi yang belum begitu besar, tetapi kalau ada event-event seperti itu seringkali malah menjadi rujukan, misalnya besok pada tahun 2022 akan ada event besar pameran tingkat Internasional yang bertempat di Semarang, nah itu sudah dari dua bulan yang lalu kami sudah dihubungi oleh Dinas Koperasi yang tingkat kabupaten. Lalu kami tanyakan pertimbangannya apa kok sampai koperasi kami bisa masuk untuk ikut event tersebut itu, lalu kata mereka bahwa produk-produk di KSU PH ini berbeda dari yang lainnya misalkan di KSU PH itu kan ada produk teh telang dan teh kelor, lalu juga produk-produk sehat dan ternyata itu adalah produk yang menarik bagi mereka. Lalu nanti semua proses sampai menuju pameran itu biasanya yang mengurus dinas, jadi bukan kami. Lalu nanti seminggu sebelumnya kami akan dikondisikan untuk koordinasi lebih lanjut. Lalu juga pernah beberapa kali pelatihan peningkatan kapasitas itu ya dari

dinasnya yang menghubungi kami lalu kami diberi beberapa plot untuk ikut pelatihan tersebut.

P : Berarti untuk pelatihan peningkatan kapasitas itu dari dinas langsung ya bu yang menghubungi bukan dari KSU PH yang mencari?

N : Iya, kebanyakan dari dinas yang menghubungi. Beberapa waktu yang lalu pernah juga kami yang mencari, tapi kebetulan yang ditawarkan oleh dinas itu kan banyak sekali pelatihannya. Di webnya dinas koperasi tingkat provinsi dan kabupaten itu kan kita sudah berjejaring dengan mereka jadi kita itu tinggal milih di situ mau pelatihan apa karena di sana sudah tersedia berbagai macam pilihannya. Jadi untuk yang dinas koperasi tingkat provinsi itu tiap tahunnya sudah memiliki agenda pelatihan, lalu kita tinggal milih saja. Jadi selain kita diundang pelatihan, ada juga kita yang mendaftarkan diri dari melihat jadwalnya mereka itu tadi.

P : Apakah dengan membangun jaringan dan hubungan yang baik dengan pihak lain akan berpengaruh dalam pengembangan usaha di Koperasi Pertiwi Hijau?

N : Pasti berpengaruh untuk meningkatkan omset kita, karena kan dengan meningkatnya omset itu korelasinya kan akan meningkat pula labanya. Nah dengan kami berjejaring dengan berbagai pihak tersebut itu sangat berdampak untuk meningkatkan omset kami terutama labanya. Misalnya Mas Yudha sangat mengembangkan jaringan bisnisnya dengan beberapa produsen, yang dulunya Mas Yudha hanya menjual beras merah, beras putih menthik susu, atau C4, nah setelah mengembangkan jaringan dengan beberapa produsen itu Mas Yudha jadi tahu bahwa di Wonogiri bagian selatan ada produsen beras merah tapi wangi. Nah setelah kami mencoba untuk memasarkan beras merah wangi itu ternyata banyak sekali konsumen yang senang dibandingkan beras merah yang biasa. Lalu selain itu juga ketika Mas Yudha berjejaring dengan pengerajin tepung mocaf, setelah Mas Yudha berjejaring dengan mereka lalu produk kami jadi bertambah yang tadinya kami tidak menjual tepung mocaf sekarang jadi menjual tepung mocaf dan jaringan kami tidak hanya lokal di Solo tapi juga ada yang sampai ke industri *cake* rumahan di Lampung. Jadi ya

pasti akan berdampak pada peningkatan omset dan laba kami dengan banyak jaringan. Lalu juga dengan kami berjaringan dengan dinas koperasi tingkat kabupaten dan provinsi lalu ikut event-event pamerannya itu, maka produk-produk kami jadi dikenal oleh masyarakat luas ketika pameran itu. Nah dari situ itu dampak dari ikut event pameran itu konsumen yang mengunjungi stand kami jadi datang ke outlet kami untuk beli produk-produk kami.

P : Bagaimana upaya awal pengurus untuk bisa menarik perhatian produsen untuk bekerjasama dengan KSU PH?

N : Untuk menarik perhatian mereka dan bekerjasama itu kami menerapkan model kerjasama yang tidak membuat rumit, artinya kami ada perjanjian yang saling menguntungkan, lalu untuk membangun kepercayaan produsen yang secara kontinuitas mampu mensuplai produk kepada kami maka kami soal pembayarannya itu selalu tepat waktu jadi modelnya itu ada barang ada uang jadi saling menguntungkan juga.

P : Bagaimana pengurus untuk membuat konsumen percaya kepada KSU PH?

N : Untuk membangun kepercayaan dengan konsumen itu yang pasti dari segi kualitas produk. Kami sangat menjaga sekali kualitas produk sehingga konsumen itu tidak merasa dikecewakan, lalu yang selanjutnya itu ada kualitas layanan, kami juga melayani *delivery order* atau pesan antar. Lalu ketika pesannya lebih dari 10kg maka kami memberikan free ongkir, tapi kalau kurang dari itu kami akan menyesuaikan ongkos kirimnya. Nah dengan proses layanan yang spesial ini ternyata memudahkan mereka untuk belanja, hanya lewat telepon barangnya sudah diantar Mas Yudha lalu uangnya ditransfer juga bisa. Sehingga hal-hal seperti itu memudahkan konsumen untuk berbelanja dikami. Selain itu juga kami ada layanan penjualan secara hutang, jadi ada beberapa konsumen yang pembelanjannya itu dibayarkan dalam tempo sekian bulan dan itu tanpa bunga dengan harga yang sama dengan konsumen yang beli lalu langsung bayar. Jadi kami tidak akan membebankan konsumen yang pembeliannya secara kredit. Tapi kredit disini bukan maksudnya diangsur ya, melainkan membayarnya dalam jangka bulan.

- P : Kalau yang penjualan secara hutang tersebut apakah ada resikonya bu?
- N : Tentu ada, semua piutang tidak tertagih pasti ada resikonya. Tapi kami sudah memiliki strategi ketika akan menjualkan barang secara kredit tersebut, jadi kalau pembeli ini sudah memiliki *track record* yang kurang baik seperti dulu sudah pernah beli lalu hutang tapi lama sekali membayarnya, nah ketika dia datang lagi ya pasti kami tidak akan memberikan barangnya dan itu juga akan kami sampaikan aturannya ke konsumen bahwa jika akan hutang itu ya hutang yang sebelumnya harus dilunasi dulu. Bahkan pernah ada tunggakan pinjaman produk itu yang akhirnya kami bebankan ke biaya koperasi dan nilainya juga cukup banyak ada yang diatas 300 ribu bahkan ada yang sampai 1 juta lebih. Ya itu sebuah resiko yang mau gak mau harus berani kami ambil, tapi ya itu tadi kami harus jeli mengenali konsumen yang *performancenya* baik dan tidak baik itu kami harus jeli melihatnya.
- P : Kalau semisal konsumennya yang akan hutang ini adalah konsumen baru lalu mau hutang begitu bagaimana bu? Kan belum tahu *performancenya* bagaimana
- N : Kakau konsumen baru itu kami tidak berani kasih hutang. Artinya mereka yang mengambil hutang itu adalah mereka yang sudah menjadi konsumen tetap kami, sudah kenal dengan kami, sehingga kami tahu *performancenya* dia bagaimana. Misalkan ada konsumen baru datang lalu mau beli beras 5kg tapi dia mau hutang dulu, itu pasti kami tidak bisa memberikannya.
- P : Mengapa produk-produk di Koperasi Pertiwi Hijau berasal dari daerah dampingan Yayasan Gita Pertiwi?
- N : Karena salah satu tujuannya dari Gita Pertiwi untuk mendorong adanya produksi produk sehat itu kan untuk meningkatkan pendapatan dari petani. Nah, petani-petani tersebut adalah dampungannya dari Gita Pertiwi, untuk meningkatkan pendapatan mereka kan maka Gita Pertiwi harus membantu jaringan pasarnya juga maka dari itu salah satu jaringan pasar dari petani itu ya KSU Pertiwi Hijau ini. Jadi walaupun itu tidak menjadi aturan baku atau aturan wajib untuk kita KSU Pertiwi Hijau bahwa produsennya harus berasal dari dampungannya Gita Pertiwi, tetapi ya itu tadi rohnya atau sejarahnya itu KSU

PH ini adalah bentukannya dari Gita Pertiwi dan Gita Pertiwi mempunyai daerah dampingan yang memproduksi produk sehat, maka untuk membantu pasarnya maka Gita Pertiwi juga harus membukakan pasarnya dan salah satu jaringan pasar yang memiliki potensi ya KSU Pertiwi Hijau.

P : Tapi gak ada ya bu yang produsennya berasal dari luar daerah dampungannya Gita Pertiwi?

N : Ada, beberapa. Misalkan dari petaninya Gita Pertiwi itu pada musim tertentu dia kehabisan stock beras merah dan kita butuh itu. Maka kita pasti akan mencari produsen yang bisa diajak kerjasama diluar dampungannya Gita Pertiwi. Maka dari itu Mas Yudha pasti akan mengembangkan jaringan dengan banyak produsen, jadi produsennya itu tidak semuanya dari dampungannya Gita Pertiwi. Tetapi kita waktu *mapping* produsen itu tidak asal ambil saja, maksudnya seperti oh didaerah sana ada produsen beras merah lalu langsung kita ambil itu tidak, pasti akan kita cek dulu proses budidayanya itu seperti apa, budidaya sehat atau tidak, produsennya siapa saja, dan kelompok dampingan mana. Sebenarnya itu kita ambil beras merah dari Apoli (produsen diluar daerah dampingan Gita Pertiwi) itu sekitar beberapa ton, tapi kita tau budidaya beras di sana itu memang budidaya sehat, dia juga kelompok dampingan yang bermitra dengan Rikolto dan Rikolto itu kan juga memberikan bantuan dana kepada Gita Pertiwi. Jadi kita tau persis budidayanya di Apoli, petaninya siapa, jadi kita tidak asal ambil. Maka dari itu strategi untuk meningkatkan omset yang ada di KSU PH ya Mas Yudha harus meningkatkan jaringan kerjasama dengan banyak produsen itu tadi dan tidak melulu produsennya itu adalah produsen yang didampangi oleh Gita Pertiwi.

P : Bagaimana cara pengelola Gita Pertiwi untuk tetap membangun jaringan dan hubungan yang baik dengan pihak-pihak tersebut?

N : Itu caranya Mas Yudha pasti akan berkomunikasi terutama dengan petaninya dengan lebih intensif, lalu pernah juga kita mengundang mereka di beberapa forum. Misalkan Gita pertiwi itu memiliki forum temu bisnis produsen dan konsumen, nah itu mereka-mereka itu kita undang, jadi mereka kita libatkan

untuk kegiatan-kegiatan yang ada di Gita Pertiwi ya seperti forum temu bisnis produsen dan konsumen itu. Nah, produsen yang diundang oleh Gita Pertiwi ini beberapa adalah produsen yang mensuplai produknya KSU Pertiwi Hijau. Selain itu juga ketika mereka butuh seperti pelatihan peningkatan kapasitas, misalkan peningkatan kapasitas untuk *packing*, *labeling*, bagaimana mengemas produk dengan lebih menarik, bagaimana membuat nama produk yang mudah dikenal oleh masyarakat, itu beberapa kali juga dilakukan. Jadi mereka kita libatkan juga untuk ikut pelatihan-pelatihan.

P : Berarti di sini juga mewadahi petaninya untuk melakukan pelatihan peningkatan kapasitas seperti itu ya bu?

N : Iya, tapi kalau untuk yang itu yang mewadahnya adalah Gita Pertiwi bukan KSU PH. Jadi antara Gita Pertiwi dengan KSU PH itu selalu bersinergi. Jadi misalkan petani memerlukan peningkatan kapasitas, kebetulan Gita Pertiwi yang mempunyai plot untuk melakukan itu. Lalu kalau untuk menjaga dengan para nasabah atau peminjam, itu kami kan juga harus berusaha agar bagaimana calon nasabah atau peminjam itu semakin percaya dengan pelayanannya KSU Pertiwi Hijau, maka kami memiliki beberapa *treatment*, misalkan salah satunya aturan yang ada di KSU PH itu bagi peminjam yang angsurannya tepat waktu dan tidak pernah lowong dalam mengangsur maka akan ada yang namanya IPTW (Insentif Pengembalian Tepat Waktu). Jadi mereka-mereka yang angsurannya tepat waktu dan tidak lowong dalam mengangsur akan mendapatkan itu yang diantar oleh KSU PH. Jadi itu membuat mereka untuk lebih disiplin dalam mengangsur, karena dia termotivasi oleh adanya IPTW itu.

P : Bagaimana cara pengurus KSU PH untuk memajukan dan mengembangkan Koperasi Pertiwi Hijau?

N : Kalau untuk mengembangkan dan memajukan usahanya KSU PH itu banyak strategi yang kami terapkan seperti mengembangkan jaringan kerjasama dengan produsen, karena itu pasti akan menambah omset kami sehingga usaha kami akan berkembang. Lalu juga meningkatkan jaringan pasar, karena kami berusaha agar konsumen produk sehat ini tidak melulu orang yang berada di

sekitar Kota Solo. Sehingga kami berusaha bekerjasama dengan berbagai pihak yang berada di luar Kota Solo, misalkan Mbak Hera yang ada di Bali, mereka memiliki toko yang usahanya benar-benar murni produk sehat yang organik. Lalu kami juga melakukan beberapa promosi agar jaringan pasar kami dapat lebih luas lagi dengan melakukan promosi tersebut melalui sosial media baik instagram, facebook, ataupun whatsapp, dan ternyata itu sangat membantu meskipun belum maksimal. Lalu juga kami mengembangkan jaringan pasar selain lewat sosial media, juga lewat hubungan pertemanan, misalkan Bu Dewi (Ketua KSU PH) memiliki teman yang ada di Bandung, nah Bu Dewi itu pasti akan mempromosikan KSU PH ini kepada teman-temannya itu lalu teman-temannya itu awalnya akan mencoba sekitar satu kilo masing-masing varietas beras kami lalu setelah dikonsumsi ternyata enak, banyak manfaatnya juga, maka mereka pun akan lanjut pesan lagi. Selain lewat hubungan pertemanan, juga ada beberapa *reseller* seperti yang ada di Bandung, Bogor, Jakarta itu menjadi *reseller* tetap, mereka akan mengambil produk kami lalu menjualkannya lagi. Lalu selain itu juga mengembangkannya lewat mitra kerjanya Gita Pertiwi, misalkan dampak jaringan kerjasama dengan program Gita Pertiwi itu mereka jadi tau bahwa Gita Pertiwi memiliki koperasi yang menjualkan produk-produk sehat akhirnya dia pesan dan bahkan beberapa ada yang jadi *reseller*. Belum lama ini juga ada dari PT. Dido yang dia kenal dari Gita Pertiwi lebih dari partner program, lalu dia kontak saya untuk mencoba produk dari KSU PH masing-masing satu kilo, ada juga yang beberapa kilo, dan ternyata setelah itu dia menjualkannya lagi dan menjadi mitra kerjanya dengan KSU PH. Jadi ada banyak strategi untuk mengembangkan usaha yaitu melalui promosi lewat sosial media dan hubungan pertemanan, lalu juga dengan mengembangkan jaringan kerjasama dengan berbagai pihak, selanjutnya kita tidak hanya fokus melayani konsumen yang ada di Kota Solo saja tetapi kami juga sangat terbuka untuk bekerjasama dengan pihak-pihak yang berada diluar Kota Solo. Ketika kami bekerjasama pun kami selalu menjalani kerjasama yang saling menguntungkan dan tidak membuat ribet bagi mitra kerjasama kami. Karena

seringkali ada toko atau KSU lain yang jika barang belum dikirim tapi harus dibayar dulu, tapi kalau kami jika sudah kenal seperti itu ya cukup 50% diawal lalu pelunasannya jika barang sudah sampai. Hal itu ternyata sangat membuat nyaman bagi mitra kami.

P : Lalu kalau untuk tujuan dari peningkatan kapasitas yang dilakukan oleh pengurus KSU PH untuk Koperasi Pertiwi Hijau dan pengembangan usaha yang ada itu apa bu?

N : Tujuan dari peningkatan kapasitas itu yang pasti untuk mengembangkan kapasitas SDM (Sumber Daya Manusia) pengelola KSU PH, ketika terlibat atau ikut dalam banyak pelatihan ataupun terlibat dalam banyak event itu pasti *skill* atau kapasitas dari SDMnya pasti akan meningkat. Nah, dengan mengikuti berbagai pelatihan maupun event itu pasti akan berdampak secara tidak langsung karena didalam proses pelatihan itu kan kenal dengan berbagai pihak, hal itu justru akan mengembangkan jaringan pasar ketika mengikuti pelatihan itu. Misalkan dulu Mas Yudha mengikuti pelatihan di Balatkop (Balai Pelatihan Koperasi) Provinsi Jawa Tengah, di sana dia kenal banyak orang akhirnya terbuka jaringan pasar ketika ikut pelatihan itu. Jadi tujuannya itu yang pertama untuk peningkatan *skillnya* SDM, lalu juga itu memiliki dampak untuk meningkatkan omset KSU PH karena kenal dengan berbagai pihak, jadinya bermitra atau berjaringan dengan mereka. Ketika mengikuti event-event itu kan juga jadi terbuka jaringan pasarnya untuk bekerjasama dengan berbagai pihak.

P : Bagaimana pengaruh dari *capacity building* itu untuk pengurus dan pengelola Koperasi Pertiwi Hijau?

N : Yang jelas *skill* mereka itu tadi akan meningkat tergantung pada topik pelatihannya, misalkan ketika Mas Yudha belum mengikuti pelatihan pengelolaan administrasi keuangan, dia gak paham pengoperasian excel lalu ketika mengikuti pelatihan yang diadakan oleh dinas koperasi tingkat provinsi itu dengan topik pengelolaan keuangan secara online setelah itu Mas Yudha jadi tau bagaimana membukukan, mencatat keuangan dengan komputer karena sebelumnya Mas Yudha ya pahamnya hanya mencatat dibuku *orek-orekan*

begitu saja tapi setelah ikut pelatihan itu Mas Yudha mampu mencatat keuangannya dikomputer. Lalu juga akan meningkatkan pengetahuan kami juga karena yang sebelumnya gak tahu lalu diberi pelatihan itu kami jadi tahu dan mengerti lalu *skillnya* pun akan meningkat. Misalkan Mas Yudha itu pernah mengikuti pelatihan bisnis retrail sehingga Mas Yudha itu jadi tahu bagaimana mempromosikan produknya secara online, lalu saya dan Mas Yudha juga pernah mengikuti pelatihan bisnis online sehingga kami jadi tahu teknik promosi secara online itu bagaimana, lalu bagaimana mengemas produk sehingga jika dijual secara online itu akan menarik konsumen.

P : Output apa yang diterima dari adanya *capacity building* yang dilakukan?

N : Output itu kan hasil ya, jadi hasilnya ya peningkatan kapasitas dari SDMnya itu, peningkatan kualitas pelayanannya, berkembangnya jaringan pasar. Karena dengan berkembangnya jaringan pasar itu kan secara langsung akan meningkatkan omset, dengan meningkatnya omset maka laba kami akan meningkat.

P : Apakah dengan output yang diterima tadi dapat menyelesaikan problem yang ada di KSU PH?

N : Kalau untuk mengatasi semua problem saya rasa belum mampu untuk menjawab semuanya ya karena problem di KSU PH ini belum tentu bisa dijawab atau diselesaikan dengan pelatihan yang kami ikuti. Misalkan salah satu problem kami itu pinjaman macet, kami mengikuti pelatihan pembukuan secara online tapi itu kan belum mampu menjawab persoalan pinjaman macet tersebut. Artinya tidak semua problem yang ada di KSU PH ini akan terjawab oleh pelatihan peningkatan kapasitas tersebut. Memang ada beberapa pelatihan yang sangat membantu di KSU kami tapi ada juga beberapa problem yang ada dikami tidak terjawab dengan mengikuti pelatihan-pelatihan tadi. Nah, untuk problem-problem yang tidak terjawab dengan pelatihan ini tadi pasti akan kami cari solusinya agar dapat terselesaikan problemnya. Misalkan untuk problem pinjaman macet ini merupakan problem dari tahun ke tahun yang selalu muncul. Nah, kami banyak cara untuk mencegah adanya pinjaman macet ini

salah satunya itu adanya perjanjian pinjaman, ada proses analisis pinjaman sehingga itu akan meminimalisir pinjaman macet. Kalau problem pinjaman macet ini benar-benar tidak tertagih dan itu pernah kami alami, maka kami mencoba melakukan pendekatannya secara personal. Kami akan datang ke nasabah atau anggota yang pinjamannya macet tersebut, tapi sebelumnya kami akan melakukan beberapa tindakan seperti yang pertama itu SP (Surat Peringatan) satu, itu akan kami sampaikan, kami jelaskan bahwa pinjamannya tidak tertagih selama sekian bulan, beban bunga yang harus dibayar dari sekian bulan sehingga pinjaman yang nunggak menjadi sekian. Nah, ketika SP satu ini ditindak lanjuti atau dilunasi oleh si peminjam itu jadi tidak ada masalah, artinya piutangnya tertagih dengan menerima surat SP satu dari kami. Tetapi kalau dalam jangka waktu dua bulan surat SP satu kami tidak ditindak lanjuti, artinya pinjamannya tersebut tidak dilunasi atau diangsur, maka kami akan mengeluarkan SP dua dengan jangka waktu satu bulan jika surat tersebut tidak ditindak lanjut maka kami akan mendatangi rumah peminjam yang macet tadi, lalu kami akan melakukan pendekatan personal. Kami akan berbicara dari hati ke hati dan seringkali saya datang sendiri atau dengan Mas Yudha lalu akan saya ajak diskusi bahwa sebenarnya persoalannya ada dimana, mengapa pinjamannya macet, kalau macet seperti ini mau dari bapak/ibu peminjam seperti apa. Itu ada proses dialog disitu dan itu juga merupakan strategi yang sangat jitu ketika didatangi itu ternyata memotivasi mereka untuk segera melunasi, artinya bisa saja karena dia takut atau bisa juga karena dia merasa *diuwongke* untuk diajak ngobrol, diajak berdialog, ditanya dimana kesulitannya. Nah itu yang awalnya dia sendiri tidak tahu penyebab kenapa dia tidak bisa mengangsur lalu ternyata setelah ada proses ngobrol itu dia jadi sadar bahwa pinjamannya macetnya sudah lama, persoalannya karena ini, angsurannya menjadi sekian, lalu untuk mencari solusi tersebut kami mencoba membangun komunikasi bahwa maunya dari bapak/ibu peminjam itu seperti apa agar pinjamannya ini segera lunas, lalu biasanya akan dilakukan restrukturisasi pinjaman. Restrukturisasi pinjaman itu artinya sisa pinjaman

tersebut akan dibuat perjanjian baru, misalkan sisa pinjaman bapak itu nunggaknya satu juta dengan beban bunga sebesar 500 ribu maka totalnya menjadi satu setengah juta. Nah, satu setengah ini akan dikembalikan dalam jangka waktu berapa lama, lalu dia pasti akan berpikir dan melihat kemampuannya dia untuk bisa menyelesaikan total pinjaman itu dalam jangka waktu berapa lama. Tapi sebelumnya pun kami juga mempunyai batasan waktu untuk menyelesaikan pinjaman macet itu maksimal 3 bulan. Lalu jika sudah ditentukan akan terjadi kesepakatan, barulah kami buat perjanjian baru pada saat itu juga. Meskipun hanya tulis tangan yang penting sudah ada *deal* kesepakatan yang saling tidak memberatkan. Artinya si peminjam yang macet itu tadi juga akan terbantu dengan adanya restrukturisasi pinjaman tadi. Ternyata pendekatan secara personal itu juga ada manfaatnya, jadi ada SP satu, SP dua, jika SP satu dan dua tidak tercapai maka kami akan melakukan pendekatan secara personal dan itu sangat efektif tahun-tahun ini hingga mampu menagih 90% pinjaman macet dengan kami datang langsung.

- P : Arah pengembangan dari KSU Pertiwi Hijau ini kedepannya bagaimana bu?
- N : Nah, ini yang menjadi target kami ditahun 2021 ini yaitu salah satunya legal formal secara nasional. Kami melihat anggotanya KSU PH itu kan KTPnya tidak hanya Karanganyar, tapi secara legal formal kita itu kan domisilinya ada di Karangnyar sementara anggotanya itu menyebar ada yang di Wonogiri, Klaten, Sukoharjo, meskipun anggotanya hanya 33 orang tapi itu juga lintas provinsi ternyata, dan untuk mewadahi anggota yang lintas provinsi itu kami targetnya memang legal formalnya tingkat nasional. Legal formal tingkat nasional itu selain untuk mewadahi anggota yang lintas provinsi juga salah satu strategi untuk pengembangan usaha kami. Artinya ketika legal formalnya kami tingkat Kabupaten Karanganyar, sebenarnya kami tidak akan bisa membuka *reseller* atau toko yang ada di Jogja, di Klaten, di Bali seperti itu, tetapi ketika legal formalnya kami tingkatnya nasional, ketika kami mempunyai target mengembangkan usaha ditingkat nasional maka itu akan lebih mudah. Bisa jadi kami membuka toko di Jakarta, di Jogja, atau di Bali, itu secara administrasi

tidak akan ada masalah kalau legal formalnya kami tingkat nasional. Tapi karena kemarin kami juga konsultasi dengan pihak Dinas Koperasi, dengan anggota kami yang lintas provinsi dan legal formal kami yang baru tingkat kabupaten itu bagaimana. Lalu mereka menjawab kalau melihat dari perputaran modal usaha dan perputaran bisnisnya, malah tidak papa, artinya pakai saja legal formal Karanganyar lalu kita melihat perkembangan usahanya seperti apa, kalau memang pada situasi tertentu memang sudah membutuhkan legal formal nasional, maka disarankan baru mengurus. Malah kami diberikan keleluasaan seperti itu.

P : Ooo begitu, wah ternyata cukup rumit juga ya bu prosedur-prosedurnya hehehe

N : Iya, tapi ya Allhamdulillah kami diberikan kemudahan sama Dinas Koperasinya

P : Iya bu. Baik bu, saya rasa wawancaranya sudah cukup. Terimakasih sekali untuk bantuannya, saya minta maaf juga karena sudah mengganggu waktu ibu.

N : Iya, tidak apa-apa. Kami terbuka kok Thara kalau siapa saja mau belajar bersama kami. Sukses selalu ya.

4. Transkrip Wawancara dengan Pengelola KSU Pertiwi Hijau

Transkrip Wawancara

Pengelola KSU Pertiwi Hijau : Yudha dan Erma

Waktu : Jumat, 17 September 2021

Tempat : Kantor Operasional KSU Pertiwi Hijau

P : Apa saja program-program pelatihan yang Mas Yudha atau Bu Erma ikuti untuk meningkatkan kapasitas untuk mengembangkan usaha di KSU PH?

N1 : Saya itu pernah ikut pelatihan proses persiapan barang, pelatihan sortir untuk meningkatkan kualitas barang, pelatihan kemasan, pelatihan pergudangan dan penyimpanan barang, selain itu untuk administrasinya saya pernah ikut

pelatihan akuntansi koperasi, lalu untuk pengelolaan toko saya pernah ikut pelatihan bisnis retail.

P : Itu kapan saja mas pelatihannya mas?

N1 : Kalau yang pelatihan administrasi keuangan itu pada tahun 2018 dan 2019, lalu yang pelatihan *packing, grading, labeling* produk itu tahun 2019, pelatihan pergudangan dan penyimpanan barang tahun 2020, lalu yang pelatihan bisnis retail juga tahun 2020.

P : Itu pelatihannya bagaimana mas?

N1 : Kalau untuk pelatihan pengolahan itu kita diajari cara memilih produk, cara mensortir produk, kalau produk yang datang ada yang kurang bagus maka kita sortir, kita pilah. Lalu untuk pelatihan kemasan itu kita diajari cara mengemas yang baik, lalu untuk yang pelatihan pergudangan itu kita diajari cara menyimpan barang yang baik, cara mengelola barang, jadi semisal ada barang yang sudah masuk ke gudang terlebih dahulu kita proses, kita *packing*, kita jual terlebih dahulu. Lalu untuk yang pelatihan akuntansi koperasi itu pelatihan mulai dari stock barang, pembuatan kas harian, pembukuan akuntansinya, sampai dengan pelaporan keuangan. Jika untuk pelatihan bisnis retailnya sendiri itu pelatihan cara kita mengelola toko, cara kita mendisplay barang, cara kita mengikat konsumen dan *supplier*, dan juga cara kita beriklan.

P : Untuk perkembangan kuantitas produk-produk koperasi ini dari awal hingga sekarang bagaimana?

N1 : Kalau untuk perkembangan kuantitas karena saya baru mulai bergabung tahun 2017, ditahun itu penjualan hanya sekitar 500kg, kalau rame bisa mencapai 700kg. Lalu semakin kesini semakin naik kuantitas penjualannya. Ya untuk pertahun itu antara kenaikannya 100kg per bulan. Selain itu juga karena kita mengedepankan *service* layanan ke konsumen, jadi konsumen lokal juga naik. Jadi kadang tu ada konsumen yang menginginkan antar gratis, jadi mereka whatsapp saya lalu nanti uangnya ditransfer lalu saya kirim barangnya. Dengan mengedepankan *service* yang seperti itu, kuantitas pelanggan pun juga naik. Jadi untuk kenaikan kuantitas ditahun 2021 itu 1.300kg per bulan rata-rata

penjualannya. Jadi yang awalnya ditahun 2017 hanya 500kg-700kg per bulan, sekarang bisa naik hingga 1.300kg per bulan.

N2 : Untuk data penjualannya nanti saya berikan datanya saja thara, saya punya datanya.

P : Ooo baik bu, terimakasih. Lalu untuk yang waktu tahun 2017 itu sudah ada program peningkatan kapasitas belum mas/bu?

N2 : Belum ada. Program peningkatan kapasitas itu mulai ada ditahun 2018.

P : Untuk proses pelatihan peningkatan kapasitasnya itu seperti apa?

N2 : Prosesnya itu ya yang pertama kita lihat ke diri kita sendiri ada kendala tidak dalam menangani usaha dikoperasi, lalu kalau ada kita sampaikan ke pengurus dalam rapat internal, lalu biasanya kami bersama-sama cari program pelatihan yang cocok diwebsite dinas koperasi. Setelah ikut itu ya materinya kita terapkan lalu rapat berikutnya akan ditanya ada perkembangannya atau tidak.

N1 : Iya, seperti itu. Kalau tidak biasanya kami terlebih dahulu melihat apa yang ingin kami tingkatkan untuk usaha dikoperasi ini. Apakah misalnya dari segi packingnya atau pengemasannya, atau promosinya, dan lain-lain.

P : Kalau untuk kegiatan evaluasi setelah program pelatihan itu ada tidak mas/bu?

N2 : Ada, itu biasanya kita mengadakan rapat dengan pengurus untuk mengevaluasi apa yang kita dapatkan setelah ikut program pelatihan itu, lalu juga hasil capaian kita setelah ikut pelatihan itu.

P : Kalau pada saat evaluasi itu ada kegiatan perencanaan ulang pelatihan *capacity building* seperti itu tidak mas/bu?

N1 : Kalau perencanaan pengulangan pelatihan seperti itu sejauh ini sepertinya tidak ada ya Bu Erma

N2 : Iya, tidak ada kok. Kalau saat evaluasi ya agendanya hanya rapat evaluasi seperti itu saja, nanti kalau dijalan kita merasa ada yang perlu kita tingkatkan baru kita cari diwebsite dinas.

P : Ooo, lalu kalau akan mengikuti kegiatan peningkatan kapasitas seperti itu biasanya Mas Yudha atau Bu Erma perlu menyusun skala prioritas dulu seperti itu tidak mas/bu?

- N2 : Skala prioritas seperti apa thara?
- P : Ya seperti misalnya diwebsite ada banyak pilihan kegiatannya seperti itu lalu Bu Erma atau Mas Yudha mendahulukan pelatihan A dulu gitu untuk diikuti seperti itu.
- N1 : Ya sebenarnya tidak sampai menyusun skala prioritas juga sih mbak, karena kan kami juga sudah bisa mengenali seperti apa permasalahan kami, apa yang perlu kami tingkakan, maka saat ada pelatihannya tersebut ya langsung kami ikuti.
- P : Ooo seperti itu. Kalau untuk produk-produknya baik yang lama maupun yang baru itu darimana saja?
- N2 : Untuk beras yang dari Klaten itu ada beras pandan wangi, menthik wangi, menthik susu, C4, sama membramo. Kalau beras yang dari Wonogiri itu ada beras merah, beras hitam, beras menthik susu, IR64, sama menthik coklat. Lalu untuk kedelai itu juga dari Wonogiri, kacang tanah juga dari Wonogiri, lalu kacang tanah itu dari Salatiga, tapi untuk yang kacang-kacangan itu persediaannya minim maksudnya hanya melayani jika ada pesanan. Lalu beras hitamnya itu juga ada yang dari Salatiga. Selain itu untuk yang produk baru seperti tepung mocaf dari Jatipuro Karanganyar, lalu untuk gula aren itu dari Kebumen, madu itu dari Jambi, lalu yang karak beras merah dan karak beras putih itu dari Klaten.
- P : Kalau produsen yang memproduksi produk-produk itu merupakan anggota dari KSU PH sendiri tidak?
- N1 : Ada yang anggota, ada yang calon anggota. Jadi syarat untuk menjadi anggota koperasi itu kan perorangan, sedangkan mereka itu kan ada yang berkelompok. Jadi berkelompoknya itu beberapa orang itu mendirikan suatu usaha seperti beras itu tadi atau kacang-kacangan itu, lalu itu nanti dijadikan satu. Seperti contohnya itu yang di Wonogiri, mereka kan produsen beras merah, hitam, dan coklat, nah itu kan tidak hanya satu orang, mereka ada yang produksi menthik susu, ada yang produksi beras merah, ada yang beras hitam, ada juga yang beras coklat. Nah untuk mengorganisasi mereka kan sulit kalau sendiri-sendiri jadi

mereka dijadikan satu kelompok yang bernama Aspori (Asosiasi Petani Organik Wonogiri), sedangkan untuk kelompok itu sendiri tidak bisa untuk jadi anggota koperasi karena syarat untuk menjadi anggota koperasi itu perorangan. Tapi mereka tetap mendapatkan fasilitas dari KSU PH berupa pelatihan kalau ada dan permodalan. Tapi ya mereka sifatnya bukan anggota koperasi melainkan calon anggota.

P : Yang membedakan anggota dan calon anggota itu apa?

N2 : Kalau anggota itu sudah masuk di KSU PH, sudah membayar simpanan pokok dan simpanan wajib setiap bulan. Tapi kalau calon anggota itu mereka bagian dari koperasi dan Gita Pertiwi sendiri karena ada kerjasama tapi dia tidak membayar simpanan pokok dan simpanan wajib.

P : Jumlah produksi yang dihasilkan oleh petani itu memenuhi seluruh permintaan atau penjualan yang ada di sini tidak mas?

N1 : Memenuhi, malah melebihi kapasitas, karena kan dulu mereka itu belum mempunyai pasar, karena untuk meyakinkan orang mengkonsumsi beras sehat itu tidak mudah, sehingga pasar mereka satu-satunya itu hanya di KSU PH ini. Tapi KSU PH juga memperbolehkan mereka untuk menjualkan produksi mereka ke konsumen mereka sendiri seperti ketetangga mereka atau ke saudara mereka. Tapi dengan catatan harus diluar kapasitas koperasi, misalkan saya butuh beras merah per bulan 200kg per bulan, lalu kalau mereka bisa memproduksi 250kg maka yang sisanya 50kg itu mereka mau menjualkan diluar KSU maka diperbolehkan. Jadi di sini itu tidak pernah kekurangan barang dari petani. Kecuali ada kondisi yang luar biasa, contohnya saat ada banjir besar di sana itu membuat mereka jadi gagal panen, dan membuat stock jadi sempat tersendat. Tapi untuk keadaan normal pasti terpenuhi, karena setiap di sini mengalami peningkatan penjualan itu mereka saya kasih info bahwa bulan ini KSU sudah bisa menjual beras ini sekian kilo, beras itu sekian kilo, jadi *monggo* dipikirkan untuk kelangsungan stocknya. Jadi misalkan dalam satu lahan ditanam dua jenis beras, berhubung stock di sini itu naik, maka nanti kita arahkan bahwa untuk petani kelompok ini fokus diberas ini karena stock sudah

mencapai sekian kilogram per bulan. Lalu untuk kelompok yang lain fokus diberas itu, minimal kita harus memproduksi sesuai permintaan yang ada di KSU ditambah 25% cadangan. Kita mengambil langkah cadangan 25% itu dari rata-rata kenaikan perbulan karena angka tertinggi dari kenaikannya itu ada di 25% dari penjualan normal.

P : Tapi barang yang ada di sini itu selalu habis ya mas?

N1 : Iya, barang di sini itu selalu habis. Karena saya itu kan pengadaan barang itu sebanyak tiga kali, jadi untuk tanggal 1-10 itu ordernya diakhir bulan sebelumnya. Jadi sebelum tanggal 1 itu beras saya ambil, masuk sini tanggal 1 lalu dikemas lalu saya taruh dietalase, nanti laku habis baru saya kemas lagi. Kalau untuk stock dietalase itu packing seminggu tiga kali, jadi memang benar-benar beras baru yang ada dietalase itu. Lalu nanti untuk pesanan berikutnya itu dipertengahan bulan lalu saya pasti sudah kasih aba-aba ke produsen bahwa untuk bulan depan permintaan sekian diambil tiga kali. Jadi kita mengambil barangnya atau belanjanya persepuluh hari. Kalau belum habis ya stocknya itu kita habiskan dulu, walaupun di gudang sudah ada barang baru tapi belum saya keluarkan. Jadi nunggu yang disini habis dulu baru barang di gudang saya keluarkan. Jadi belanjanya persepuluh hari, kecuali kalau ada pesanan dadakan. Misalnya ada pesanan dari Jakarta 100kg, maka saya menghubungi kelompok memberitahu bahwa saya ada pesanan ke Jakarta 100kg, tolong diproseskan dan jadinya kapan. Lalu misalkan 5 hari sesuai 5 hari kerja mereka, lalu saya menghubungi pihak Jakarta 6 hari, begitu beras dikelompok sudah jadi lalu saya ambil, sampai disini masih saya koreksi ulang, saya sortir ulang, lalu saya packing satu hari, dan hari berikutnya saya kirim. Jadi untuk diluar jatah konsumen itu *pre order*. Jadi beda yang dijual dietalase itu hanya untuk konsumen lokal, tapi kalau yang untuk diluar kota itu kita ambilkan baru. Karena kan nanti diperjalanan itu sudah sekian hari sendiri, maka untuk menjaga kualitas sampai ditangan konsumen agar tetap bagus jadi tidak saya ambilkan distock melainkan saya langsung orderkan dikelompok tani.

- P : Apa saja output yang khususnya Mas Yudha terima ketika mengikuti program *capacity building* tersebut?
- N1 : Output yang saya terima untuk yang pengolahan barang itu disini saya jadi lebih paham mengenai cara mengelola stock digudang, stock dietalase, lalu cara menyusun barang, cara *packing* yang baik. Kalau untuk KSUNya sendiri itu setelah saya terapkan sistem yang saya dapatkan saat pelatihan tersebut itu konsumen jadi mendapatkan produk yang benar-benar berkualitas, lalu saya juga mempunyai target untuk *zero complain* ditahun 2021 ini. Kalau dalam pelatihan akuntansinya itu bagi saya outputnya dalam pencatatannya lebih rapi, kontrol barang juga lebih terkendali karena kalau dulu itu saya suka panik semisal barang disini itu masih sekian kilo, saya pesan atau tidak. Tapi kalau sekarang sudah tidak ragu lagi, kalau barang sudah sekian kilo maka saya harus pesan karena kan juga sudah ada pencatatan-pencatatan konsumen belanja setiap tanggal berapa, jadi mengelola KSU ini jadi lebih enak. Lalu kalau untuk yang pelatihan bisnis retail itu output yang saya terima, saya juga jadi lebih bisa melaksanakan beberapa macam trik seperti trik promo, trik gratis ongkir untuk istilahnya meningkatkan omset penjualan.
- P : Selain mengikuti program peningkatan kapasitas tersebut, apakah dari Gita Pertiwi ada program peningkatan kapasitas juga untuk pengelola KSU PH?
- N2 : Kalau dari Gita Pertiwi itu belum ada. Ya paling kalau program peningkatan kapasitas itu adanya dari Dinas Koperasi Karangnyar. Karena kalau di Gita Pertiwi itu kan fokusnya dilingkungan dan pemberdayaan perempuan, sedangkan kalau untuk KSU Pertiwi Hijau ini kan lebih keberjasama dengan dinas dan produsen. Jadi kalau untuk program-program peningkatan kapasitas ini yang mengadakan hanya Dinas Koperasi Karanganyar. Kalau peningkatan kapasitas yang dilakukan oleh Gita Pertiwi itu lebih untuk ke produsen atau petaninya untuk menyiapkan petani agar dapat menghasilkan produk yang baik, fokusnya Gita Pertiwi disitu.
- P : Apa saja yang dilakukan pengurus dan pengelola KSU Pertiwi Hijau untuk mengatur struktur dan manajemen yang ada di KSU Pertiwi Hijau?

N1 : Itu ada dari pengurus mengadakan kegiatan rapat intern setiap bulan. Jadi disitu kita membicarakan omset, kuantitas penjualan, kualitas produk, lalu juga kendala-kendala yang dialami. Lalu untuk rapat yang khusus pengurus itu sekitar 3 bulan, lalu diawal bulan pengelola KSU juga ada rapat itu biasanya merencanakan rencana satu bulan kedepan yang akan dijalani, lalu juga untuk menutupi kekurangan yang sudah berlalu misalkan bulan kemarin itu tidak bisa mengalami peningkatan omset, maka kita punya strategi apa untuk mengatasi itu. Lalu kalau untuk rapat bersama itu sekitar 6 bulan, selain itu untuk yang RAT (Rapat Anggota Tahunan) itu setahun sekali maksimal tiga bulan setelah tutup buku. Jadi untuk RAT tahun 2021 nanti diselenggarakannya maksimal di bulan Maret tahun 2022.

P : Kalau untuk kendala yang ada di KSU Pertiwi Hijau ini apa saja mas?

N1 : Kalau untuk kendalanya itu lebih ke menghasilkan produk yang sama dalam satu tahun, itu sangat sulit. Karena di sini kan dua musim yaitu penghujan dan kemarau, kadang kalau dimusim penghujan itu kualitas beras yang dihasilkan untuk beras warna itu kurang bagus. Jadi kita menyiasatinya itu untuk memasuki musim penghujan itu stocknya jangan dijual keluar karena bagus-bagusnya kualitas beras itu ada dimusim kemarau. Lalu selain itu akses untuk kirim produk ke luar kota terutama yang dibagian Indonesia Timur, itu sangat susah yang bisa hanya pos tapi memerlukan waktu yang sangat lama dan mahal diongkirnya, tapi kalau untuk yang bagian Pulau Jawa, Bali, Sumatera bagian Selatan itu sudah ada harga yang murah. Lalu selain itu juga peningkatan kapasitas dipetaniannya, jadi meskipun itu bukan sepenuhnya tanggung jawab KSU tapi demi menghasilkan produk yang bagus maka kita juga menerapkan standar operasional tertentu untuk mereka. Kadang itu petaniannya karena usianya sudah mendekati lansia karena umurnya sudah banyak yang mendekati 50 tahunan ke atas, maka itu kalau diminta untuk mencatat itu susah. Kadang kalau kita ke sana itu kita mengingatkan berkali-kali karena untuk beras yang budidaya sehat itu pupuk organiknya memerlukan pemberian yang lebih banyak, jadi beras yang budidaya sehat itu sepuluh hari sekali perlu diberi

pupuk organik cair seperti itu. Jadi kita suka menanyakan dan mengingatkan untuk sudah diberi pupuk organiknya belum karena saya kan selalu ke lapangan setiap sepuluh hari sekali, ya itu semua juga demi menghasilkan produk yang bagus. Lalu kendala yang selanjutnya yang saya alami itu kesulitan untuk mencari petani muda yang satu misi dengan KSU Pertiwi Hijau, itu sangat sulit untuk saat ini. Karena saya itu khawatir untuk sepuluh tahun kemudian itu otomatis petani yang memproduksi produk-produk beras saat ini kan sudah *sepuh* semua, nah kalau tidak ada gantinya itu merupakan tantangan tersendiri sedangkan kita tiap bulan itu omsetnya naik. Mungkin saat ini omsetnya 1.300kg per bulan, tapi untuk sepuluh tahun lagi bisa jadi sampai lima kali lipatnya, nah itu berarti kita membutuhkan lima kali jumlah petani saat ini, itu tantangan terbesarnya.

P : Lalu untuk caranya mengatasi kendala-kendala itu seperti apa mas?

N1 : Cara mengatasinya secara pelan-pelan ya kita istilahnya memberi penyuluhan ke petani agar anak-anak mereka yang sudah dewasa daripada merantau itu diminta untuk menggarap tanah mereka saja, paling seperti itu. Jadi ya secara tidak langsung sedikit demi sedikit itu mencari pengganti mereka, walaupun ya kalau dipersentasekan itu kurang dari sepuluh persen untuk mendapatkan petani muda jadi sangat sulit. Jadi ya kesulitan dan cara mengatasinya itu seperti itu, karena kita kan memikirkannya jangka kedepan, karena selama belum ada pengganti nasi itu beras pasti laku entah sampai kapan pun.

P : Lalu kalau yang seperti dimusim penghujan itu kalau dipetani stocknya sedikit, lalu stock di sini bagaimana?

N1 : Ya itu makanya kita berkomunikasi dimusim kemarau. Jadi petani tidak perlu khawatir, karena seluruh gabah panen dimusim kemarau tersebut diproses saja untuk menjadi beras karena itu pasti kami beli. Jadi kita itu memberi jaminan harga, jadi harga yang dijual itu kan 500 rupiah perkilo lebih tinggi dari harga pasaran. Misalkan harga pasaran gabah kering itu empat ribu, tapi kita membelinya dengan harga empat setengah ribu, lalu juga misalkan harga beras dipasaran itu dijual dengan harga sepuluh ribu maka kita membelinya

sepuluh ribu lima ratus bahkan lebih. Dari situlah petanikan merasakan keuntungannya, lalu juga kerjasama ini kan sudah bertahun-tahun jadi mereka sudah percaya bahwa kita tidak menipu mereka, kalau kita bilang dibeli ya pasti kita beli seperti itu. Paling ya untuk menutupi stock dimusim penghujan itu kan kalau melakukan pengeringan susah jadi kita untuk dimusim kemarau kita produksi sebanyak-banyaknya.

P : Kalau di KSU Pertiwi Hijau ini ada tidak aturan yang dibuat untuk meningkatkan kapasitas pengelola koperasinya?

N2 : Kalau di sini aturan bakunya itu belum ada untuk pengelola koperasi, karena kita hanya menunggu pengumuman dari dinas lewat website mereka.

P : Apakah ada kegiatan pengawasan dan evaluasi yang dilakukan pengurus KSU Pertiwi Hijau terhadap pengelola koperasi?

N2 : Kalau untuk pengawasan dan evaluasi seperti itu ada. Kalau untuk kegiatan evaluasi antara pengurus dan pengelola itu dilaksanakan dua kali yaitu satu bulan dan tiga bulan. Kalau untuk evaluasi pengelola, pengurus, pengawas itu per enam bulan. Lalu kalau untuk evaluasi yang keanggotaan dalam arti evaluasi antara anggota, pengurus, pengelola, dan pengawas itu dilakukan satu tahun sekali.

P : Dengan pihak mana saja KSU Pertiwi Hijau ini bekerjasama?

N2 : Ya yang jelas itu dengan produsen atau petani, lalu dengan koperasi lain atau kantor mana gitu juga ada tapi itu kerjasamanya tidak tertulis. Misalkan disuatu koperasi atau kantor itu ada jatah beras untuk karyawan, maka mereka bekerjasama dengan kita untuk pengadaannya. Jadi itu ya kerjasama hanya sebatas jual beli saja.

P : Bagaimana upaya awal pengelola KSU Pertiwi Hijau untuk menarik perhatian produsen barang untuk menjualkan barang-barang produksi mereka di KSU Pertiwi Hijau?

N1 : Upaya awal yang kita lakukan untuk menarik minat petani itu dengan selisih harga yang kami berikan, jadi maksudnya selisih harga yang kami tawarkan ke petani itu diatas harga pasaran. Lalu juga ada bantuan modal, jadi kadang itu

kan petani kesulitan modal untuk mengerjakan lahannya jadi KSU Pertiwi Hijau ini menawarkan bantuan modal lalu nanti pengembaliannya itu lewat hasil panennya. Jadi misalkan petani A butuh modal tiga juta, lalu saya kasih modal tiga juta, nah waktu panen itu petani menjual berasnya seharga lima juta lalu nanti kita potong modal pinjaman mereka lalu sisanya kita bayarkan. Jadi itu tetap menguntungkan petaninya, karena sekarang itu kalau petani pinjam modal dikita tanpa jaminan sedangkan itu kalau dilakukan dibank tidak bisa tanpa ada jaminan seperti itu, itulah yang membuat mereka juga merasa tenang dan diuntungkan. Lalu kalau di sini itu kan sanksinya juga secara kekeluargaan, tapi kalau dengan bank seperti itu ya tidak bisa misalkan kalau tidak bisa membayar dibank kalau ketentuannya disita ya disita beneran. Jadi ya petani lebih nyaman dan lebih tertariknya karena itu karena kekeluargaan.

P : Mengapa produk-produk di KSU Pertiwi Hijau ini berasal dari daerah dampingan Gita Pertiwi?

N1 : Ya itu karena kaitannya dengan penjamin. Jadi jaminan yang kita berikan ke konsumen, kalau kita mengambilnya dari kelompok dampingan maka kita otomatis juga meyakinkannya ke konsumen juga mudah, lalu mengontrol kualitasnya juga mudah. Tapi kalau kita membelinya dari petani yang belum kita kenal, belum pernah melakukan kerjasama, maka itu dalam jangka waktu satu tahun biasanya belum mapan dalam artian belum mapan itu maksudnya mereka belum bisa memberikan hasil panen seperti yang kita inginkan karenakan memang standar di sini cukup tinggi, harganya pun juga cukup tinggi. Harga tinggi dalam artian jika dibandingkan dengan beras-beras biasa, tapi kalau dibandingkan dengan beras-beras organik ditempat lain atau di supermarket harga kita masih dibawahnya dengan kualitas sama bahkan lebih produk baik disini.

P : Bagaimana cara pengelola KSU Pertiwi Hijau untuk tetap membangun jaringan dan hubungan yang baik dengan pihak-pihak lain tersebut?

N1 : Kalau saya sebatas pengelola itu saya biasanya menawarkan ke koperasi lain dengan harga promo, misalkan ini ada paket sembako, beras lalu jika beli 500kg

akan dipotong 200 rupiah per kilogram. Ya paling itu karena kalau pengelola itu kan sifatnya hanya sebatas hubungan jual beli. Jadi kita ngasih *servicenya* itu ya bertujuan untuk mengikat mereka supaya kembali beli lagi di sini.

P : Apa tujuan dari peningkatan kapasitas yang dilakukan untuk pengembangan usaha yang ada KSU Pertiwi Hijau?

N2 : Karena di KSU ini hanya ada dua usaha yaitu simpan pinjam dan perdagangan jadi ya tujuan diadakan peningkatan kapasitas itu ya paling hanya untuk meningkatkan pendapatan. Karena sebelum adanya program peningkatan kapasitas ini ya omsetnya masih rendah belum setinggi ini, tapi setelah mengikuti pelatihan peningkatan kapasitas ini maka penjualannya jadi meningkat. Jadi ya hanya sebatas itu, kalau untuk pengembangan usaha yang sifatnya usaha baru seperti itu belum ada.

P : Bagaimana pengaruh dari peningkatan kapasitas itu untuk KSU Pertiwi Hijau?

N1 : Ya keberlangsungan KSU itu sendiri semakin bagus, dalam artian mulai dari pembukuan, pencatatan itu semakin rapi, semakin bagus. Lalu ya ujung-ujungnya untuk meningkatkan pendapatan itu, kalau pendapatan di koperasi ini ada pendapatan, maka SHUnya juga semakin tinggi karena itu kan SHU selama satu tahun sekian persennya kan dibagikan ke anggota jadi ya anggota istilahnya menerima manfaatnya itu lebih banyak jumlahnya dari tahun sebelum-sebelumnya.

P : Output apa yang diterima dari adanya peningkatan kapasitas yang dilakukan KSU PH?

N1 : Ya kalau output yang diterima itu kita semakin profesional dalam mengelola perdagangan di outlet beras, lalu kita juga memperluas jaringan yang sesama koperasi, lalu terbentuk kerjasama-kerjasama baru seperti koperasi lain banyak yang beli di sini, atau mereka mempunyai suatu produk lalu saya bantu menjualkan.

P : Kalau output-output yang diterima tadi bisa mengatasi problem yang ada di KSU ini tidak mas?

- N1 : Kalau ditingkat konsumen itu bisa, tapi kalau ditingkat produsen belum bisa. Contohnya itu kita kan mendapatkan pelatihan pergudangan, *packing*, akuntansi, bisnis retail juga nah itu kan manfaatnya konsumen, dalam artian kita bisa menyiapkan produk yang kualitasnya bagus, sehingga otomatis problem dikonsumen jadi selesai. Tapi kalau problem diprodusen itu kan yang paling berat itu menyiapkan petani baru, nah itu tidak bisa diselesaikan dengan pelatihan-pelatihan peningkatan kapasitas itu. Jadi output yang kita terima dari peningkatan kapasitas itu ya hanya bisa menyelesaikan problem ditingkat konsumen.
- P : Arah dari KSU Pertiwi Hijau ini sendiri kedepannya akan seperti apa?
- N1 : Kedepannya yang yang jelas tetap berlangsung, bisa melayani konsumen dengan baik, dan yang paling utama itu bisa mensejahterakan anggota lalu selain itu juga bisa mensejahterakan petani.
- P : Dengan cara seperti apa itu mas kira-kira?
- N1 : Dengan cara kalau konsumen itu ya kita memberikan harga yang kompetitif, kita memberikan *service* yang lebih baik lagi. Lalu kalau untuk anggotanya kita harus bisa mendapatkan laba yang lebih disetiap tahunnya agar meningkat, lalu juga anggota mendapatkan akses entah itu berupa modal atau produk dengan harga yang murah tapi bagus. Lalu kalau ditingkat produsen itu cara mensejahterakannya dengan kita membeli hasil dari mereka dengan harga diatas pasaran.
- P : Ooo seperti itu, baik kalau begitu. Semoga KSU Pertiwi Hijau semakin maju ya mas, bu. Semakin bermanfaat bagi semua masyarakat. Mungkin cukup sekian wawancaranya, terimakasih sekali untuk waktu Mas Yudha dan Bu Erma, maaf sudah mengganggu waktunya.
- N1 : Iya, tidak apa-apa mbak.
- N2 : Iya Thara, sama-sama. Sukses buat skripsinya ya.