

COOPERATIVE



LISTRIK KOPERASI MENERANGI DESA

H.09

Kemasan Bangun
Citra Produk UKM

H.12

Koperasi (Bukan)
Rasa Perbankan

H.16

Mengabdikan dengan
Cinta untuk Koperasi

Koperasi Membangkitkan Listrik di Desa

Sudah 74 tahun Indonesia merdeka, pembangunan pun terus dilakukan hingga hari ini, termasuk pengaliran listrik hingga pelosok. Berdasarkan data ESDM, tercatat bahwa rasio elektrifikasi nasional tahun 2018 sebesar 98,3% yang meningkat 31,15% dari 67,15% pada tahun 2010.

Kementerian Koperasi dan UKM melalui program Pembangkit Listrik Tenaga Mikro Hidro (PLTMH) ikut berperan aktif pembangunan listrik di pedesaan. Program tersebut dilakukan melalui koperasi sebagai pelaksananya dengan memberikan infrastruktur pembangunan PLMTH. Koperasi dipilih karena manfaatnya dapat dirasakan langsung kepada anggota dan hasilnya pun akan kembali ke anggota.

Pelaksanaan program ini pun dapat dirasakan saat ini, seperti yang ada di Sumbawa Nusa Tenggara Barat dan Manggarai Timur Nusa Tenggara Timur. Pemanfaatannya listrik ini pun mengaliri beragam jenis usaha, mulai dari pengolahan kopi, pengolahan rotan, pengolahan padi (RMU), pengolahan ikan, pertukangan, kerajinan bordir, jasa warung, fotokopi, hingga salon kecantikan.

Energi baru dan terbarukan memang sudah menjadi trend belakangan ini, melalui pemanfaatan cahaya matahari, tenaga angin, arus air, dan panas bumi. PLTMH menjadi salah satunya sebagai energi yang tidak hanya mengaliri listrik, namun juga meningkatkan produktivitas dari para pelaku usaha di daerah tersebut. Apalagi dengan adanya PLTMH ini dapat menghemat biaya yang dikeluarkan untuk membayar listrik.

Mari gunakan energi terbarukan dan merdeka dari kegelapan. Meningkatkan kuantitas menjadi kualitas, untuk mewujudkan SDM unggul, Indonesia maju.

Dirgahayu Republik Indonesia ke-74 Merdeka!



- 2 Daftar Isi
- 3 Laporan Utama
- 7 Koperasi Sektor Riil Menjadi Andalan
- 8 Wirausaha Pemula Bentuk "New Entrepreneurs Society"
- 10 Pelaku KUMKM Harus Manfaatkan Teknologi Digital
- 18 Uniknya Peti Mati Ramah Lingkungan



- 20 Keripik Kripsi Yammy Tembus Pasar Luar Negeri

Penanggung Jawab: Hardiyanto **Redaktur:** Darmono **Redaktur Pelaksana:** Bambang Sunaryo, **Penyunting/Editor:** M. Maulana, Rendy **Desain:** Muhammad Ali, Adhiguna Suryadi, Mulyadi, **Fotografer:** Topik, Kurniawan, Sekretariat: Nurlailah, Fira Desiana Nasril, Suhandi, Imam Ahmad Al Hushori, Sutarsono, Ali Imron Rasidi, Rr. Dwitya Suci, Pradityo Ariwibowo, Nur Sholeh, M. Kamal, Wira Suanda.



LISTRIK KOPERASI MENERANGI DESA

Kiprah koperasi menggerakkan ekonomi desa sangat beragam. Sejumlah desa kini mendapat aliran listrik dari pembangkit listrik mikro hidro yang dikelola koperasi.

Masih ingat jargon listrik masuk desa? Jargon yang pernah populer di masa lampau itu untuk menggambarkan usaha pemerintah membangun listrik di pedesaan.

Tapi, tahu jugakah Anda, koperasi juga berkiprah dalam misi listrik masuk desa? Sebuah program pengembangan usaha koperasi di bidang energi terbaru melalui Pembangkit Listrik Tenaga Mikro Hidro (PLTMH) dijalankan Kementerian Koperasi dan UKM sejak 1996 – 2015.

Program ini dengan memberikan bantuan kepada koperasi berupa pembangunan infrastruktur PLTMH yang dikelola koperasi untuk menggerakkan perekonomian setempat. Daerah yang menjadi sasaran adalah desa terpencil, diperbatasan dan

tertinggal. Daerah yang belum dialiri listrik. Tenaga listrik menggunakan aliran sungai yang cukup deras atau air terjun yang ada di desa tersebut.

“Dalam rangka membangun sense of belonging, pembangunan infrastruktur PLTMH tersebut melibatkan masyarakat setempat. Pembiayaan dari Pemerintah Daerah untuk memenuhi kebutuhan anggaran pembangunan serta bantuan sarana/teknologi produksi”, jelas Deputi Bidang Produksi dan Pemasaran Kementerian Koperasi dan UKM Victoria Simanungkalit.

Koperasi dipilih sebagai pengelola berarti potensi lokal telah dimanfaatkan oleh anggota dan masyarakat sekitar. Hasilnya juga akan dinikmati untuk meningkatkan

kesejahteraan anggota masyarakat tersebut.

Kesuksesan Kementerian Koperasi dan UKM dalam mengembangkan perekonomian pedesaan menjadi lebih berdaya melalui akses energi menjadi referensi global yang berkaitan dengan pengembangan listrik pedesaan berbasis energi terbarukan, khususnya PLTMH.

Melalui koperasi, lanjut Victoria, pemeliharaan PLTMH dan lingkungan dapat dikelola lebih baik. Salah satu contohnya, di Sumbawa Nusa Tenggara Barat dan Manggarai Timur, Nusa Tenggara Timur. Sebelum dibangun PLTMH, masyarakat menjual produk kopi hutan mentah. Dengan adanya PLTMH kopi tersebut dapat diolah dan ditingkatkan nilai

Berdasarkan data yang ada, perkembangan PLTMH yang dikelola koperasi pada periode 1996-2015 yang mendapat pembiayaan dari JICA (Jepang) dan Kemenkop UKM (APBN), telah menghasilkan total daya yang dibangkitkan sebesar 2.690 MW, dengan jumlah konsumen sebanyak 10.221 rumah tangga.

“Fasilitas sosial seperti mesjid, mushola,

gereja, pustu, sekolah, dan sebagainya, juga menikmati aliran listrik dari PLTMH koperasi ini”, kata Eko Adi Priyono, Kepala Bidang Jasa dan Aneka Usaha Deputy Bidang Produksi dan Pemasaran Kementerian Koperasi dan UKM.

Sedangkan usaha produktif yang bisa berkembang di wilayah aliran listrik PLTMH tersebut, diantaranya pengolahan kopi, pengolahan rotan, pengolahan padi (RMU), pengolahan ikan, pertukangan, kerajinan bordir, jasa warung, fotokopi, salon kecantikan, dan lain-lain.

“Beberapa PLTMH yang dikelola koperasi menggunakan dana APBN dari Kemenkop dan UKM, serta APBD wilayah setempat,” kata Eko Adi.

Menurut Eko Adi, peluang pengembangan energi baru dan terbarukan (EBT) sangat memungkinkan berkembang di Indonesia. Alasannya, sumber daya alam di Indonesia yang cukup melimpah, kebutuhan energi listrik pedesaan semakin meningkat, dan banyak kementerian atau lembaga yang mempunyai program dan anggaran yang sama dalam pengembangan EBT.

Kisah Sukses

Listrik Mengalir dari Puncak Ngengas

Desa Tepal, Kecamatan Batulanteh, Kabupaten Sumbawa, Nusa Tenggara Barat berada di ketinggian 1400 meter di atas permukaan laut. Desa yang cukup terpencil ini sekarang terang benderang. Usaha-usaha rakyat mendapat tenaga listrik untuk berproduksi. Listrik di desa tersebut dipasok dari PLTMH yang dikelola Koperasi Serba Usaha (KSU) Puncak Ngengas.

Mata pencaharian sebagian besar penduduk Desa Tepal adalah petani kopi. Sebagian besar wilayah desa merupakan hutan perkebunan kopi seluas 500 hektar. Pendek kata, tingkat produksi komoditi kopi yang dipanen penduduk desa ini boleh dikata juga melimpah.

Para petani juga merupakan penduduk asli desa setempat atau penduduk asli Pulau Sumbawa. Buat mencapai Desa Tepal butuh waktu tempuh sekitar tiga jam dari Kota Sumbawa dan harus menggunakan jenis mobil jeep 4WD.

Patut disyukuri, karena para petani di daerah ini mampu terus belajar, mulai dari meningkatkan produksi kopi. Mereka juga menangani dengan baik pasca panen dan melakukan pengolahan hingga pengemasan dan pemasaran. Ambil contoh, awalnya para petani yang tergabung dalam koperasi ini hanya bisa memproduksi kopi 150-200 kilogram per tahun jenis kopi asalan.

Namun demikian, seiring bergulirnya

waktu dan para pengurus juga aktif mengikuti sejumlah pelatihan dan pendampingan teknis (diantaranya digelar Kemenkop-UKM) termasuk aspek pengemasan (packaging).

Hingga akhirnya produksi kopi anggota koperasi menemukan semacam trademark dengan kemasan unik dan dengan sebutan "Kopi Tepal Sumbawa".

Selain mengikuti pendampingan dan fasilitasi dari Kemenkop UKM, para petani anggota koperasi, pengurus dan karyawan juga tercatat pernah mengikuti kegiatan Bimbingan Teknis Peningkatan Mutu Produk Usaha Koperasi di Pusat Penelitian Kopi dan Kakao (Puslitkoka) di Jember dan Bimtek Penguatan Daya Saing Koperasi dan UKM dan Pengelola Usaha EBT di Jakarta.

Berkat serangkaian pelatihan dan pendampingan itu, produksi kopi mampu mencapai 500 kilogram hingga 1 ton per tahun. Sedangkan rata-rata volume dan omzet penjualan tercatat senilai Rp125 juta pertahun.

Bagi KSU Puncak Ngengas, tahun 2003 bakal dicatat sebagai penanda khusus alias bersejarah. Sebab, pada tahun itu, geliat produksi dan bisnis mereka mendapat sentuhan bantuan di bidang kelistrikan. Persisnya, mulai dibangunnya Pembangkit Listrik Tenaga Mikro Hidro (PLTMH) pada tahun 2013 bantuan dari Kementerian Koperasi dan UKM berkapasitas 40 KW (40.000 Watt), dengan jumlah rumah yang terlistriki sebanyak 100 unit rumah dan tiap rumah rata-rata terpasang daya listrik sebesar 1-2 ampere (220 – 400 Watt).

Selain itu, demi menjaga kelangsungan operasional PLTMH, pihak pengelola menerapkan sistem tarif abonemen perbulan. Rinciannya, buat pelanggan dengan daya 1 Ampere bertarif Rp 30 ribu per bulan dan daya 2 Ampere bertarif Rp50 ribu perbulan.

Yang jelas, termasuk bagi warga masyarakat, keberadaan PLTMH juga memberikan perubahan besar buat menggerakkan berbagai usaha produktif. Bandingkan saja, sebelumnya kebutuhan listrik desa hanya mengandalkan mesin genset 5 PK dan hanya beroperasi dari jam 18.00 hingga 23.00 yang membutuhkan BBM/bensin sekitar 8 liter, adapun rumah

yang mampu dilistriki hanya 10 kepala keluarga. Harga bensin per liter di situ Rp 15 ribu. Bila ingin rumahnya mendapat jatah listrik, mereka mesti iuran Rp 12 ribu setiap hari/KK.

Jika dihitung, setiap kepala keluarga harus mengeluarkan biaya sampai Rp360 ribu perbulan. Sementara setelah adanya PLTMH, warga masyarakat hanya membayar tarif listrik Rp30-50 ribu perbulan. Berarti warga mampu menghemat sekira Rp310 ribu – Rp 330 ribu perbulan.

Terkait keberlangsungan PLTMH dan khusus bagi pengurus KSU Puncak Ngengas, mereka sudah diikutsertakan ke berbagai pelatihan. Antara lain, Bimtek Peningkatan Kemampuan Operasional bagi Operator dan Mekanikal PLTMH oleh Balai Diklat Kementerian ESDM di Cimahi, Bandung pada 2015. Juga pada Pelatihan Bimtek Diversifikasi Usaha KUKM Berbasis Energi Terbarukan di Jakarta pada tahun 2016.

Yang pasti, melalui berbagai kegiatan diklat dan mengelaborasi atau mengoptimalkan teknologi PLTMH tersebut, omzet KSU. Puncak Ngengas dapat mencapai Rp179 juta pertahun atau meningkat dari nilai sebelumnya Rp 125 juta pertahun.

Pencapaian ini juga berkat sejumlah upaya peningkatan lain, seperti pengelolaan PLTMH, pengolahan, pengemasan apik hingga gerak pemasaran optimal—termasuk aktif mengikuti berbagai ajang pameran bisnis kopi maupun menjalin kemitraan saling menguntungkan dengan pelaku bisnis cafe, restoran dan hotel-hotel.

Buktinya, Kopi Tepal saat ini bisa mudah ditemukan di Bandara Lombok Praya (kerjasama Papa Rotti) atau di berbagai toko-toko besar di Kota Mataram. Tak mau ketinggalan jaman, kopi ini juga sudah dipasarkan melalui jaringan internet, media sosial atau online seperti di Facebook, Instagram dan Email.

Sedangkan sejumlah kota besar, seperti Jakarta, Jogjakarta, Solo, Bima, Mataram dan Sumbawa sendiri sudah mulai menerima produk Kopi Tepal Sumbawa baik yang berjenis Arabika maupun Robusta. Kedua jenis kopi yang sudah merambah pasar tersebut, biasanya dikemas dan dipesan bisa dalam bentuk green bean, roasted maupun bubuk kopi. ■

Program Kemenkop dan UKM Sudah “On The Track”

Program yang disusun Kementerian Koperasi dan UKM periode 2014 – 2019, sudah dijalankan pada jalur yang tepat. Hasilnya dapat dilihat dengan meningkat PDB koperasi menjadi 5,1 persen dan rasio kewirausahaan menjadi 3,1 persen.

Sekretaris Kementerian Koperasi dan UKM Rully Indrawan mengatakan Kementerian juga sudah melakukan reformasi terhadap regulasi pembiayaan, perpajakan, pemasaran dan perijinan.

“Memang belum semua program optimal, seperti memaksimalkan fungsi LPDB-KUMKM, terkait perizinan secara online belum semua koperasi mampu menerapkannya,” kata Rully.

Di sisi lain, upaya Kementerian untuk mendorong generasi muda berkiprah di bidang wirausaha melalui berbagai program pelatihan.

Ia mengatakan beberapa program yang lebih spesifik dan harus terus digarap, antara lain, mensinergikan program Kementerian/Lembaga (K/L) yang terlibat dalam pembinaan UMKM. Termasuk sinergi antara pemerintah pusat dan daerah untuk menyusun strategi kebijakan dan pengembangan UMKM.

Ia mengatakan, tugas Kemenkop UKM saat ini adalah menuntaskan penyusunan UU Kewirausahaan dan UU Perkoperasian.

“Dengan disahkannya UU ini, bisa segera melahirkan produk turunan agar bisa diimplementasikan,” kata Rully.

Lahirnya UU tersebut akan membuka jalan lebih luas bagi wirausaha muda berkiprah dalam bisnis yang lebih terbuka. Bagi pelaku UMKM mendapatkan perlindungan dan fasilitasi.

Adapun koperasi, tidak bisa dipisahkan dari pelaku UKM. Koperasi adalah agregasi dari kumpulan UMKM. Para pelaku UMKM bisa bergabung dalam satu wadah usaha bernama koperasi.

“Di negara-negara maju seperti di Skandinavia dan Selandia Baru, masyarakatnya saling membantu dan bergantung satu sama lain. Itu semua merupakan filosofi dari berkoperasi,” kata Rully.

Dengan koperasi, maka tugas pembantuan, pendampingan pada para UMKM akan lebih mudah. Karena itu, ia menekankan bantuan terhadap koperasi diberikan melalui program dan fasilitas dari pemerintah.

“Koperasi yang mau maju akan dibantu dengan aneka program dan fasilitas yang ada. Diantaranya, pemasaran, perijinan, kemasan, hingga pembiayaan. Kita memiliki dan bergulir dari LPDB KUMKM dengan bunga sangat murah,” katanya. ■

KOPERASI SEKTOR RIIL MENJADI ANDALAN

Kementerian Koperasi dan UKM mendorong koperasi masuk ke sektor riil. Koperasi sektor riil memberikan sumbangan langsung pada peningkatan PDB. Melalui pengembangan koperasi sektor riil, diharapkan dapat memanfaatkan potensi sumberdaya alam serta kemampuan menyerap tenaga kerja.

Deputi Kelembagaan Kementerian Koperasi dan UKM Luhur Pradjarto mengharapkan koperasi-koperasi produksi seperti kopi, coklat, susu, perikanan, dan perkebunan sawit terus berkembang.

Luhur memaparkan salah satu koperasi sektor riil yang menunjukkan perkembangan bagus adalah koperasi peternak susu sapi. Konsep kemitraan yang dilakukan dengan perusahaan besar juga membuat koperasi peternak susu sapi merasa terlindungi.

“Bahkan beberapa negara memilih Indonesia sebagai tempat belajar pengelolaan koperasi peternak susu dan konsep kemitraannya dengan usaha besar,” kata Luhur.

Misalnya saja dari Vietnam, yang melakukan kunjungan ke Indonesia awal 2019. Dikatakan Luhur, mereka ingin belajar tentang kebijakan dan langkah-langkah yang dilakukan Pemerintah Indonesia dalam pengembangan dan pengelolaan koperasi susu, penguatan kelembagaan dan peran kemitraan serta pemanfaatan Kredit Sapi Perah melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR) serta program asuransi ternak.

“Mereka juga ingin mengetahui

bagaimana menjalankan bisnis yang saling menguntungkan antara koperasi susu dengan mitranya,” ujarnya.

Luhur mencontohkan, Koperasi Peternak Sapi Bandung Utara (KPSBU) Lembang Jabar, merupakan salah satu koperasi produsen susu sapi terbesar di Indonesia.

Produksi susu sapi di koperasi ini mencapai sekitar 140 ton/hari serta mengelola 7.400 orang anggota dengan jumlah populasi sapi perah sebanyak 22.000 ekor.

Keberhasilan KPSBU tidak lepas dari penerapan strategi penjaminan mutu dan kualitas susu yang dihasilkan oleh peternak anggota koperasi. KPSBU juga mengelola peternakan Dairy Village kerjasama antara KPSBU Lembang dengan PT Frisian Flag Indonesia (FFI) di Ciater, Subang

Kemitraan usaha besar dengan koperasi peternak susu sapi juga terdapat di Jawa Timur, dimana PT Nestle Indonesia, membeli bahan baku dari para peternak sapi perah lokal sejak 1975. Pada awalnya mereka memasok 160 liter susu sapi segar setiap hari ke pabrik melalui koperasi susu.

Kini, kemitraan yang telah berlangsung selama lebih dari 40 tahun ini melibatkan sekitar 27.000 peternak sapi perah melalui 41 koperasi susu yang tersebar di berbagai area di Provinsi Jawa Timur. Saat ini, Nestlé menyerap sekitar 500.000 liter susu sapi segar setiap harinya untuk kebutuhan produksi di pabrik di Kejayan, Jawa Timur, yang menghasilkan produk-produk susu berkualitas. ■

Wirausaha Pemula Bentuk “New Entrepreneurs Society”

Dengan terbentuknya Komunitas Wirausaha Pemula atau New Entrepreneurs Society (NES) yang dideklarasikan di Yogyakarta, langkah Kementerian Koperasi dan UKM untuk menciptakan dan mendorong tumbuhnya wirausaha di Indonesia semakin nyata.

Kemenkop pun mengumpulkan ratusan wirausaha pemula berkumpul dalam Temu Nasional Wirausaha Pemula bertema “Penguatan Komunitas Wirausaha Pemula yang Mandiri dan Berkelanjutan Melalui Sinergi Pentahelix”.

Temu Nasional Wirausaha Pemula dibuka secara resmi Deputy Bidang Pembiayaan Kemenkop dan UKM Yuana Sutyowati. Hadiri pula Deputy Bidang Pengembangan Kemenkop dan UKM Luhur Pradjarto, Deputy Bidang Pengembangan SDM Kemenkop dan UKM Rully Nuryanto, serta Sekretaris Deputy Bidang Restrukturisasi Usaha Wardoyo.

Hadir pula Kepala Dinas Koperasi dan UKM Prov DIY Sri Nurkyatsiwi, para Kepala Dinas Koperasi dan UKM Prov/Kab/Kota, Direktur Utama, Direktur Utama PT Permodalan Madani Nasional (PNM) Arief Mulyadi, PGS Vice President Divisi Business Service PT Telekomunikasi Indonesia Indrawan Ditapradana, dan Ketua ABDSI (Asosiasi Business Development Service Indonesia) Samsul Hadi.

Yuana mengatakan, Temu Nasional Wirausaha Pemula yang baru pertama kali diadakan ini begitu penting karena dapat menulari para wirausaha pemula lainnya untuk “naik kelas” karena peserta yang hadir di sini adalah pelaku usaha yang sudah mandiri.

“Yang semula mendapat bantuan hibah dari pemerintah, kini para wirausaha pemula ini mandiri, sudah bankable, yang mudah mendapatkan akses permodalan dari lembaga perbankan dan koperasi yang menyalurkan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Kemenkop hanya memfasilitasi selanjutnya mereka berkembang sendiri,” tutur Yuana.



Dengan mengutip data BPS Juni 2018, Yuana menyampaikan, peran UMKM di perekonomian nasional terhitung cukup besar. Pada 2018 saja telah mencapai 99,9% dengan penyerapan tenaga kerja yang mencapai 97%. Untuk saat ini, UMKM menyumbang terhadap PDB hingga 60,34%.

Dikatakan Yuana, Kemenkop dan UKM telah melaksanakan Program Bantuan Pemerintah Bagi Wirausaha Pemula sejak 2011-2018. Dalam kurun waktu itu, terealisasi secara kumulatif sebanyak 20.382 wirausaha pemula.

“Wirausaha pemula pasca bantuan pemerintah ini diharapkan dapat meningkatkan produktivitas dan daya saing di pasar lokal maupun global. Diharapkan melalui sinergi Pentahelix antara akademisi, dunia usaha, komunitas wirausaha pemula, pemerintah dan media, dapat terwujud wirausaha pemula yang mandiri dan berkelanjutan,” tandas Yuana.

Dalam kesempatan ini, juga dilakukan penandatanganan kerjasama antara Deputy Bidang Pembiayaan dengan PT PMN terkait akses pembiayaan bagi wirausaha pemula, serta dengan PT Telekomunikasi Indonesia terkait pengembangan wirausaha pemula di bidang telekomunikasi (digital). Selain itu, dilakukan juga penyerahan secara simbolis bantuan pemerintah untuk wirausaha pemula dan bantuan aktivitas pembiayaan KUR 2019. ■

Kemasan Bangun Citra Produk UMKM

Strategi pemasaran usaha memang tidak ada pernah matinya. Sampai hal-hal kecil pun ternyata dapat dijadikan sebagai strategi untuk mengembangkan sebuah usaha. Salah satu contoh hal kecil yang sangat berpengaruh terhadap pemasaran adalah packaging atau kemasan produk. Tidak semua pelaku usaha menyadari bahwa kemasan produk yang mereka tawarkan ternyata memberikan pengaruh besar terhadap angka penjualan produk mereka. Apalagi para pelaku usaha kecil yang saat ini banyak bermunculan. Mereka hanya fokus untuk menciptakan suatu produk, namun tidak memperhatikan kemasan produk yang digunakan.

Deputi Produksi dan Pemasaran Kementerian Koperasi dan UKM Victoria br Simanungkalit mengatakan kemasan merupakan bagian penting dari strategi marketing. Tidak sekadar mewadahi dan melindungi, kemasan merupakan unsur yang memengaruhi minat konsumen pada sebuah produk yang berujung pada jumlah penjualan. "Sangat disayangkan apabila produk unggul tidak mampu menembus pasar hanya karena kemasannya tidak menarik atau kurang memberi informasi yang dibutuhkan pembeli," ujar Victoria.

Saat ini banyak pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang jago membuat produk. Tidak sedikit produk yang mereka hasilkan, lebih enak dan lebih baik dari produk perusahaan besar. Sayangnya, produk UMKM kadang dipandang sebelah mata hanya lantaran kemasannya yang kurang menarik.

Pada hal kemasannya UMKM merupakan salah satu modal utama para pelaku UMKM untuk

bersaing dengan produk impor yang hadir dengan kemasan lebih menarik dan inovatif. Meskipun banyak produk UMKM yang memiliki potensi ekspor, namun bila tidak diimbangi dengan kemasan yang menarik, tidak akan mungkin hal itu bisa tercapai. Sehingga solusinya adalah para pelaku UMKM harus memiliki wawasan serta informasi untuk meningkatkan kemasan produk mereka.

Ketua Forum Komunitas UMKM Nasional Roy Baskoro mengatakan kemasan dapat membentuk citra sebuah produk sekaligus menjadi elemen yang membuatnya tampak berbeda dengan kompetitor. Di era pasar bebas seperti saat ini, penting bagi sebuah produk memiliki ciri khas dan keunikan agar dapat melekat di ingatan konsumen. "Untuk itu, para pelaku usaha dituntut untuk senantiasa kreatif dalam mengemas produknya," kata Roy.



Mengingat pentingnya kemasan untuk sebuah produk, Moka, startup penyedia layanan kasir (point of sale/POS) dan Forum Komunitas UMKM Nasional (Fokus) berkolaborasi dengan Kementerian Koperasi dan UKM menggelar UMKM Festival 2019, kompetisi kemasan produk. Kompetisi ini digelar dalam rangka memperingati Hari UMKM Nasional 2019, sekaligus memacu para pelaku UMKM untuk berkreasi dan berinovasi mengembangkan produknya.

Setelah melalui proses penilaian, juri memutuskan tiga orang pemenang, yakni Fredy Chandra Kusumah dengan Rumah Telor AyaHayam di peringkat 1, I Putu Khun Ardyastinova dengan Bali Kreativitas di peringkat 2, dan Rizkiah Nurul Afny dengan Kurma Cokelat Zero Degree Food di peringkat 3. ■

Pelaku KUMKM Harus Manfaatkan Teknologi Digital



Di era digitalisasi ini, para pelaku Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (KUMKM) harus memanfaatkan teknologi digital dalam mengembangkan usahanya. Hal ini penting dilakukan dalam rangka mengembangkan usaha mereka.

Deputi Sumber Daya Manusia Kemenkop dan UKM, Rulli Nuryanto memaparkan, jika masyarakat pelaku KUMKM di seluruh daerah yang memiliki beragam produk harus mampu menyesuaikan diri terhadap kondisi saat ini, yakni beradaptasi dengan industri 4.0.

“Melalui platform e-commerce produk-produk daerah yang masing-masing memiliki keunikan tersendiri akan mudah dipasarkan,” katanya.

Penggunaan platform e-commerce, kata Rulli, menjadikan solusi pemasaran bagi masyarakat pelaku KUMKM. Apalagi berdasarkan data yang ada selama ini, sudah ada jutaan orang bertransaksi menggunakan fasilitas maya bernama digital tersebut. Melalui penggunaan platform e-commerce produk KUMKM, seperti kerajinan kulit, olahan sagu, anyam - anyaman, makanan dan lain-lain itu dengan mudah bisa terjual.

Rulli menyakini bahwa pemasaran melalui e-commerce bisa dilakukan oleh para pelaku KUMKM di daerah-daerah, termasuk di Papua.

Untuk merangsang pelaku KUMKM tersebut, Kemenkop dan UKM memberikan enam program sekaligus untuk penguatan SDM. Di antaranya terdiri dari pelatihan

vokasional bagi organisasi masyarakat dan pemuda, pelatihan vokasional berbasis e-commerce, pelatihan vokasional bagi kelompok strategis, pelatihan akutansi dan penyusunan laporan keuangan, pelatihan bagi pengelola LKM berbasis kompetensi, pelatihan vokasional untuk daerah tertinggal.

Dalam menggelar berbagai pelatihan tersebut, Deputi Pengembangan SDM Kemenkop dan UKM menggandeng sejumlah fasilitator atau pelatih yang ahli di bidangnya. Para fasilitator mempunyai peran penting dalam mendistribusikan ilmu pengetahuan kepada SDM koperasi dan UKM sesuai kompetensinya masing-masing.

Selain fasilitator, dalam melakukan pelatihan bagi pelaku KUMKM, Deputi SDM Kemenkop dan UKM juga menggandeng perusahaan berbasis aplikasi online Gojek.

Target Pelatihan

Sepanjang 2019, Deputi SDM Kemenkop dan UKM menargetkan pelatihan sebanyak 20 ribu-25 ribu koperasi dan UKM dari seluruh Indonesia. Pada semester II, capaian peserta pelatihan sudah mencapai 56 persen. Pelatihan lebih menitikberatkan pada aspek praktik lapangan, sisanya diisi teori dari nara sumber dengan proporsi 70:30.

“Kita tidak berhenti sampai di sini saja, tetapi ada keberlanjutan. Di kita sudah ada sistem untuk monitoring pelatihan yang dari kami dilakukan oleh Sekretaris Kedeputusan SDM,” katanya. ■

Saatnya PLUT-KUMKM Inovatif



Gedung berlantai dua di kompleks PKOR Way Halim, Kota Bandar Lampung yang diresmikan dua tahun lalu catnya sudah mulai pudar. Gedung tersebut difungsikan sebagai Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) KUMKM. Ada satu ruangan diisi dengan produk khas Lampung. Sayangnya, produk yang dipajang seadanya. Rantai satu yang terdiri dari beberapa ruangan difungsikan untuk kantor administrasi sedangkan beberapa ruangan di lantai tampak kosong. Ada satu ruangan pertemuan, digunakan sebagai kelas pelatihan atau workshop.

Sekretaris Kementerian Koperasi dan UKM Rully Indrawan yang berkunjung ke PLUT-KUMKM pada Minggu (18/8) mengatakan pengelolaan PLUT sudah saatnya tidak lagi bersifat birokratis atau hanya sekadar rutinitas. Pengelola perlu melakukan aksi-aksi kreatif dan inovasi untuk menjadikan PLUT sebagai jangkar bagi pelaku KUMKM.

“Mengelola PLUT KUMKM tidak bisa parsial, hanya sekadar rutinitas, harus dioptimalkan. Ini yang ingin kita benahi, agar PLUT menjadi jangkar bagi KUMKM,” kata Rully.

Saat ini ada 60 PLUT-KUMKM yang tersebar di tingkat provinsi dan kabupaten/kota. PLUT dibangun melalui

anggaran Kementerian Koperasi dan UKM. Pengelolaannya diserahkan kepada pemerintah daerah setempat.

Rully mengakui pemanfaatan PLUT KUMKM di sejumlah daerah belum optimal, meski di beberapa daerah lain cukup berhasil seperti di Tasikmalaya, Yogyakarta, Solok, Aceh, Sukabumi.

Untuk meningkatkan pengelolaan PLUT perlu membuat standar pengelolaan di seluruh daerah sebagai. Dengan demikian, tingkat keberhasilan PLUT KUMKM di setiap daerah terukur.

Rully juga mengajak seluruh pemangku kepentingan mulai dari pemda, pelaku usaha, swasta, kampus agar turut terlibat mengoptimalkan peran PLUT. Sinergi dari potensi semua pemangku kepentingan tersebut akan menjadi kekuatan pemberdayaan UMKM melalui PLUT.

Namun, mengingat pengelolaan PLUT menjadi kewenangan pemda, komitmen pemda untuk memberikan perhatian sangat penting. Misalnya dengan memberikan dukungan anggaran melalui APBD dan menyiapkan sumber daya manusia yang kompeten untuk mengelola.

Kepala Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) PLUT KUMKM Lampung Siti Raodah Yulianti mengatakan binaan yang menjadi mitranya ada 216 UMKM dan 116 koperasi. ada tujuh konsultan pendamping yang setiap hari melakukan pembinaan terhadap pelaku KUMKM.

Sistemnya pembinaan secara langsung dan tidak langsung. Secara langsung, konsultan mendatangi para pelaku usaha sedangkan secara tidak langsung, para pelaku UMKM yang membutuhkan informasi mendatangi gedung PLUT.

“Pelaku UMKM banyak terbantu dengan kehadiran PLUT. Kami membantu mereka yang kesulitan perijinan, mengurus hak merek, membantu pemasaran secara online dan offline. Banyak pelaku usaha mikro kecil yang produknya masuk ke usaha ritel,” kata Siti.

Untuk meningkatkan layanan, pihaknya juga kerap melakukan pelatihan dan bimbingan teknis kepada para pelaku UKM. Pengelola juga menggandeng swasta, seperti Telkomsel dan Gojek untuk bekerja sama. ■



Koperasi (Bukan) Rasa Perbankan

Menjaga koperasi agar tetap sebagai jati diri koperasi, misi yang kini terus ditegakkan oleh Deputi Pengawasan Kementerian Koperasi dan UKM. Selaku otoritas pengawas, penyelenggaraan koperasi, khususnya Koperasi Simpan Pinjam, dijaga agar tetap pada relnya.

“Kami ingin menekankan pengawasan untuk menjaga jati diri koperasi. Koperasi tetap koperasi bukan rasa perbankan yang memiliki kecenderungan melayani bukan anggota,” tegas Deputi Pengawasan Kementerian Koperasi dan UKM Suparno.

Ia menjelaskan koperasi menganut sistem pendidikan anggota, secara bertahap ada perubahan dari calon anggota menjadi anggota. Manajemen koperasi tidak bisa terus melayani calon anggota, namun harus meningkatkannya menjadi anggota. Dalam ketentuan seseorang hanya bisa menjadi calon anggota selama tiga bulan.

Suparno mengatakan pemerintah harus menjaga kepercayaan masyarakat terhadap koperasi. Oleh karena itu, tidak bisa tidak koperasi harus berjalan sesuai prinsip-prinsip koperasi.

“Jika koperasi tidak berjalan sesuai ketentuan, pengawas bisa memberikan sanksi mulai dari peringatan hingga pencabutan atau penutupan badan usaha. Namun, sanksi lebih menekankan unsur pembinaan, jika ada perbaikan peringatan akan dicabut,” katanya.

Karena itu, pentingnya pengawasan internal juga aktif. Pengawas internal koperasi merupakan pihak yang pertama kali mendeteksi jika ada yang belum sesuai

aturan.

Ia meminta pengawas internal jangan larut jika pengurus belum menjalankan prinsip koperasi secara benar. Anggaran dasar koperasi yang sudah disepakati dalam rapat anggota tahunan perlu diawasi secara tegas.

“Pengawas internal melakukan pengendalian terhadap berjalannya rapat anggota AD/ART, laporan pertanggung jawaban. Sejak awal melakukan koreksi jika ada kekeliruan. Dengan demikian pengawas internal dan manajemen koperasi berjalan bersama agar tetap mendapat kepercayaan dari anggotanya dan masyarakat,” tegasnya.

Menurutnya, salah satu untuk cara menjadikan koperasi berjalan dengan tata kelola yang baik adalah dengan pengelola koperasi wajib bersertifikasi kompetensi.

Dari sisi pemerintah selaku pengawas melakukan evaluasi melalui laporan pertanggung jawaban koperasi. Dengan Online Data System yang telah dibangun Kementerian Koperasi dan UKM, koperasi dapat mengirimkan laporan keuangannya secara online. Pemerintah akan menilai dari sisi permodalan, pinjaman dan unsur lainnya.

Ia mengatakan melakukan pengawasan terhadap koperasi harus pelan-pelan, mengingat koperasi sejak dulu hingga 2015 tidak ada pengawasan. Deputi pengawasan baru dibentuk mulai 2016, yang merupakan amanat UU Perkoperasian.

“Saya harus pelan-pelan mengingatkan, yang dulu berjalan suka-suka. Pemerintah ingin tingkat kepatuhan tinggi dengan pembinaan bukan hanya mengobrol sanksi,” tegasnya. ■

GRAND SMESCO HILLS JADI TUJUAN WISATA

Lembaga Layanan Pemasaran Koperasi dan UKM (LLP-KUKM) menampilkan wajah baru dari Grand Smesco Hills. Saat ini berfungsi sebagai pusat sarana pendidikan dan pelatihan bagi para pelaku koperasi dan UMKM. Ke depan, fungsinya akan ditingkatkan sebagai tujuan wisata.

Direktur Utama Smesco Indonesia, Emilia Suhaimi mengatakan Grand Smesco Hills akan dioptimalkan dengan beragam fasilitas pendukung yang lebih lengkap agar upaya peningkatan kapasitas pelaku KUMKM dapat dilaksanakan dengan baik.

“Sarana ini untuk kepentingan peningkatan kapasitas para pelaku Koperasi dan UMKM. Selain itu, dapat dimanfaatkan juga untuk masyarakat umum baik perorangan, lembaga ataupun perusahaan dalam penyelenggaraan event lainnya,” ujar Direktur Utama Smesco Indonesia, Emilia Suhaimi.

Wajah baru Grand Smesco Hills akan dikembangkan sebagai tujuan wisata dan penginapan bagi warga Jakarta dan sekitarnya. Pengembangan ini dijamin lebih profesional, sebab Smesco Indonesia yang diberi kepercayaan sebagai pengelola akan bekerja sama dengan pihak perusahaan perhotelan wisata.

Selain kerja sama dengan perusahaan perhotelan, strategi lain yang dilakukan Smesco Indonesia mengoptimalkan pemasaran online melalui Traveloka, maupun cobranding Grand Smesco Hills dengan operator yang sudah mempunyai

nama besar.

“Kalau Grand Smesco Hills ini menghasilkan dari sisi pendapatan, maka akan meningkatkan PNPB sehingga bisa lebih mandiri,” katanya.

Grand Smesco Hills berdiri di lahan seluas 11,7 hektare di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Berbagai fasilitas utama disiapkan di dalam gedung ini guna mendukung berlangsungnya proses pendidikan dan pelatihan. Terdiri dari lima bangunan di antaranya gedung pertemuan tiga lantai yang mampu menampung 2.000 orang.

Selain itu, gedung pelatihan yang dilengkapi ruang pertemuan, ruang istirahat, akses wi-fi, dan fasilitas pendukung. Kemudian ada gedung asrama dengan pelayanan dan fasilitas setara hotel bintang tiga, sarana olahraga, kantin, parkir serta fasilitas pendukung lainnya. Pembangunan gedung ini untuk meningkatkan kapasitas pelaku KUMKM.

Sebagaimana diketahui bahwa LLP-KUKM atau Smesco Indonesia merupakan Badan Layanan Umum (BLU) Kemenkop dan UKM yang memiliki fungsi diantaranya melaksanakan layanan kepada Koperasi dan UKM di bidang konsultasi pemasaran, inkubasi pemasaran dan peningkatan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran.

“Setelah mengikuti pelatihan kita harapkan kapasitas usaha mereka dapat meningkat dari skala mikro menjadi kecil, dari skala kecil menjadi menengah dan dari skala menengah menjadi besar,” ujar dia. ■

Bentuk Satgas Baru, Cara LPDB Sasar Mitra Potensial



Lembaga Pengelola Dana Bergulir Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (LPDB-KUMKM) membentuk Satuan Tugas (Satgas) Monitoring dan Evaluasi di Jawa Barat yang dinilai sangat berpotensi untuk disalurkan dana bergulir dengan jumlah yang lebih besar dibanding tahun-tahun sebelumnya. Dibentuknya satgas ini untuk melakukan monitoring dan evaluasi penyaluran dana bergulir. Selain itu, untuk mendekatkan LPDB-KUMKM dengan Koperasi dan UKM di Jawa Barat.

“Mengapa Jawa Barat, karena provinsi ini termasuk penerima dana bergulir yang cukup banyak. Selain itu, animo masyarakat untuk mengajukan proposal pengajuan dana bergulir juga cukup tinggi,” kata Direktur Utama LPDB-KUMKM, Braman Setyo.

Braman optimis mampu menyalurkan dana bergulirnya sebesar Rp1,5 triliun tahun ini. Hingga Juli 2019, telah tersalurkan Rp793,6 miliar dan diharapkan hingga akhir Agustus 2019 sebesar Rp850 miliar-Rp900 miliar. Untuk mengejar target penyaluran dana bergulir tersebut, diakui Braman, ada kendala yang dihadapinya, yaitu ketiadaan akses pelayanan di daerah. Hal ini karena regulasi yang tidak mengizinkan LPDB-KUMKM membuka cabangnya di daerah.

Pada hal di sisi lain, katanya, LPDB KUMKM dituntut untuk tepat dan cepat dalam menyalurkan dana bergulir, sedangkan keterbatasan yang dimiliki LPDB KUMKM tidak menunjang tuntutan tersebut. Menurut Braman, LPDB-KUMKM membutuhkan unit layanan di daerah. Namun kebutuhan

tersebut terganjal regulasi UU No 39 Tahun 2008 tentang Kementerian Negara, UU No 32 Tahun 2004 tentang pemerintah Daerah dan Perpres No 47 Tahun 2009 tentang pembentukan dan organisasi Kementerian Negara yang tidak memungkinkan bagi LPDB-KUMKM untuk memiliki unit layanan di daerah. Maka pembentukan Satgas menjadi salah satu solusi yang ditawarkan.

Sebagai perwakilan LPDB-KUMKM di daerah, Satgas ini akan menjemput bola para calon mitra. Karena sebagai “corong LPDB” Satgas yang beranggotakan 5-6 orang karyawan LPDB-KUMKM ini dituntut harus menguasai segala peraturan dan kebijakan LPDB-KUMKM. Sehingga ketika menyampaikan hal-hal terkait dana bergulir kepada calon mitra sesuai dengan kebijakan. Dengan demikian, pelaku KUMKM tidak perlu repot-repot datang ke Jakarta untuk mengurus pinjaman dana bergulir dengan suku bunga rendah tersebut.

Sejak 2016 LPDB-KUMKM telah membuka dua kantor Satgas Monev di Solo dan Makassar. Kantor Satgas Monev di Solo melayani wilayah kerja Jawa Tengah, Jawa Timur dan DIY, sedangkan Satgas di Makassar melayani wilayah kerja Sulsel, Sulawesi Tenggara dan Sulawesi Barat. Dalam perkembangannya Satgas kemudian dibentuk di wilayah Bali, Medan, dan Sumatera Selatan. Pada tahun ini akan Satgas akan ditambah di wilayah Jawa Tengah dan Jawa Timur. Dikembangkannya Satgas Monev ini dilihat dari potensi pertumbuhan dana bergulir di masing-masing provinsi, dan berapa outstanding-nya. ■



Tintin Rustiani, Ketua Forum PPKL Selindo

MENGABDI DENGAN CINTA UNTUK KOPERASI

Koperasi adalah dunianya. Cintanya pada koperasi membuatnya mengabdikan pada profesi yang menjadi garda terdepan kemajuan koperasi

Ia adalah Tintin Rustiana, penyuluh koperasi di Cianjur, Jawa Barat. Tintin terjun sebagai penyuluh koperasi tidak lepas dari kecintaannya pada koperasi.

Perempuan berkacamata ini sudah mengenal koperasi sejak kecil. Ayahnya bekerja pada Badan Usaha Unit Desa (BUUD), cikal bakal Koperasi Unit Desa (KUD). Usai menamatkan pendidikan di Akademi Keuangan dan Perbankan, Bandung pada 1996, ia memilih bekerja di Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) yang ada di Cianjur. Alasannya sederhana, supaya dekat dengan ibunya. Di KPRI, ia bekerja sebagai tenaga pengelola Waserda. Beberapa waktu kemudian ia pindah ke KUD Sari Mekar, Kabupaten Cianjur. Ia menjadi juru buku kala itu.

Pekerjaan itu hanya sempat ia jalani

selama dua tahun, karena harus mengikuti suaminya bertugas sebagai konsultan air minum di Nusa Tenggara Timur (NTT). Ternyata tugas di NTT cukup singkat, hanya dua tahun. Tintin dan keluarganya kembali pulang ke Cianjur.

Kembalinya ke Cianjur, membawa kesempatan kembali bekerja di dunia koperasi. Ia mendapat informasi ada penerimaan Petugas Penyuluh Koperasi Lapangan (PPKL) di sana. Tintin sangat bersemangat. Tanpa pikir panjang, ia mengikuti tes masuk PPKL

"Salah satu syarat ikut tes PPKL adalah rekomendasi dari dinas koperasi. Saya pun mengajukan rekomendasi dari Dinas Koperasi dan Alhamdulillah, saya dinyatakan lulus test sebagai PPKL," katanya dengan wajah berbinar.



Sebagai petugas PPKL, mengharuskan Tintin memantau langsung koperasi-koperasi binaannya di Kabupaten Cianjur. Ia bertanggung jawab mensosialisasikan tentang koperasi dan membina koperasi agar menjalankan usahanya dengan baik. Keluar masuk kampung sangat biasa dilakukannya.

Petugas PPKL untuk Kabupaten Cianjur ada enam orang. Jumlah PPKL itu sedikit dibandingkan jumlah koperasi yang tersebar di 36 kecamatan Cianjur. Tetapi, mengemban tanggung jawab dan kecintaannya pada koperasi membuatnya menjalani tugas tanpa beban.

Keluar masuk kampung, dari satu koperasi ke koperasi lain naik motor. Bisa tiga jam naik motor, karena jaraknya yang jauh. Hujan atau panas buat saya tidak persoalan. "Saya sangat suka dengan pekerjaan ini, jadi tidak ada hambatan," kata Tintin.

Di lapangan, tugas Tintin antara lain melakukan pendataan koperasi, penyuluhan pada kelompok pra koperasi, pendampingan bagaimana koperasi bisa berkembang. Ia juga membimbing dan membantu koperasi

untuk melakukan Rapat Anggota Tahunan (RAT), mendorong koperasi aktif untuk bisa memiliki Nomor Induk Koperasi (NIK) dan lainnya.

Maraknya koperasi bodong atau rentenir berkedok koperasi di wilayah pedesaan, juga membuat Tintin juga aktif melakukan sosialisasi mengenai koperasi bodong.

"Banyak warga yang tidak bisa membedakan mana koperasi dan yang cuma berbaju koperasi. Mereka bilang kalau ada yang memberikan simpan pinjam pasti koperasi," jelas Tintin.

Minimnya pengetahuan masyarakat terhadap koperasi menjadi perhatian serius baginya. Ia sungguh-sungguh mengingatkan masyarakat untuk mengetahui koperasi secara benar.

Beragam Tantangan

Acap kali ia menemukan kendala di lapangan. Misalnya, database koperasi di kantor dinas koperasi dan UKM tertinggal jauh. Kerap ada nama koperasinya, tapi tidak jelas alamatnya.

Mencari koperasi seperti mencari jarum

di tumpukan jerami. Datanya ada di kantor dinas tapi setelah didatangi ternyata tidak ada, mungkin sudah tutup atau bangkrut. Nah disinilah tugas saya melakukan update data koperasi di wilayah setempat," katanya.

Tantangan yang dihadapinya beragam. Ia tidak jarang mendapat penolakan dari pengurus koperasi saat melakukan pendataan. Itulah tugasnya, memberi pengertian kepada para pengurus koperasi.

"Pernah satu kali saya datang ke satu koperasi, pengurusnya tidak mau menemui saya. Malah petugas keamanan bersama anjingnya yang datang menemui saya. Setelah saya jelaskan panjang lebar tujuan kedatangan saya barulah pengurusnya mau keluar. Tapi, wawancara tetap didampingi oleh anjingnya," katanya sambil tertawa.

Semua masalah itu dianggapnya menjadi warna-warni tugas yang diembannya. Tintin sangat menyukai pekerjaannya ini. Di sini ia bisa mengenal banyak orang dari berbagai kalangan dari pusat sampai desa-desa.

Prestasi Tintin berlanjut, ia didapuk menjadi ketua Forum PPKL Seluruh Indonesia pada 2016. Ada yang unik dalam pemilihan ketua PPKL ini. Proses pemilihan dilakukan lewat komunikasi whatsapp (WA)

karena PPKL tersebar di seluruh Indonesia.

"Proses seperti pemilihan pengurus organisasi, lengkap dengan calon-calon ketua. Kita mengadakan pemilihan itu sampai pukul satu malam," lanjutnya.

Komunikasi lewat WA antar PPKL tersebut benar-benar mereka aktifkan. Jika ada PPKL yang menghadapi masalah biasanya akan dibahas di grup WA. Tak jarang mereka membuat ada kelas-kelas pelatihan secara online. Jumlah grup WA sampai ada beberapa agar dapat menampung semua PPKL. Bahkan ada juga grup via Telegram.

Pada puncak peringatan Harkopnas ke-73 di Purwokerto lalu, Tintin sebagai Ketua Forum PPKL mendapatkan penghargaan Bakti Koperasi dari Kementerian Koperasi dan UKM. Penghargaan diserahkan oleh Menteri Koperasi dan UKM Puspayoga.

"Penghargaan ini merupakan hal yang luar biasa bagi kami seluruh PPKL di seluruh Indonesia. Saya menerima penghargaan ini bukan karena seorang Tintin Rustiani, namun saya mewakili seluruh PPKL Selindo. Kami bahagia karena peran kami selama ini mendapat apresiasi dari Kementerian Koperasi dan UKM. Kami merasa bahwa apa yang selama ini kami kerjakan adalah tidak sia-sia," kata Tintin bangga. ■

PPKL di Era Digital

Saat ini jumlah PPKL mencapai 1.035 orang dan tersebar di 33 provinsi dan 274 kabupaten/kota. Pada 2019 Kementerian Koperasi dan UKM, membuka lowongan PPKL sebanyak 200 orang yang akan ditempatkan di tujuh provinsi.

Deputi Bidang Kelembagaan Kementerian Koperasi dan UKM, Luhur Pradjarto pun mengakui akan peran vital PPKL. Ia mengatakan PPKL memiliki peran penting dalam membina, mengawasi dan mendampingi koperasi. Oleh karena itu, pemerintah terus berupaya meningkatkan pengetahuan para PPKL agar mereka bisa memahami seluk beluk koperasi serta mampu menjalankan tugas pembinaan koperasi secara profesional dan semakin baik.

Ia menambahkan bahwa peran PPKL pada era digital ini semakin besar. Kemenkop UKM telah memiliki website bagi PPKL yakni www.ppklkemenkop.id. Melalui website, PPKL tidak hanya melaporkan secara manual, namun juga harus secara online.

"PPKL juga harus memberikan pelaporan secara digital melalui website tersebut. Sarana digital menjadi media komunikasi dengan koperasi binaanya. PPKL juga harus memanfaatkan media digital untuk berbagi informasi serta pengetahuan," tambahnya.

Semakin membaiknya kualitas PPKL, diharapkan koperasi berkualitas semakin banyak. Keberadaan PPKL salah satu pilihan tepat untuk melakukan perubahan secara sistematis, dan berkelanjutan terhadap perkembangan koperasi.

KSU Apikri

UNIKNYA PETI MATI RAMAH LINGKUNGAN

Peti mati tidak lagi identik dengan berbahan kayu mahal. Sekarang sudah berkembang peti mati unik terbuat dari pelepah pohon pisang, rotan, mendong, bambu hingga kayu lunak.



Datanglah ke Koperasi Serba Usaha Asosiasi Pemasaran Industri Kerajinan Rakyat Indonesia (Apikri) di Yogyakarta. Koperasi ini sejak 2009 telah memproduksi peti mati berbahan-bahan ramah lingkungan. Harganya juga tidak mahal seperti kayu.

“Peti mati dari serat alam memberikan banyak manfaat bagi bumi, mulai dari proses produksi hingga untuk penguburan. Peti mati dari serat alam ini harganya jauh lebih murah dibanding peti mati pada umumnya,” kata Direktur KSU Apikri Yanti Sukamta.

Yanti meyakini meningkatnya kesadaran masyarakat dunia untuk menjaga dan melestarikan alam, peluang produk peti mati ramah lingkungan untuk pasar ekspor dan domestik semakin luas. Saat ini omzet baru mencapai Rp5 miliar namun dia optimistis akan meningkat mengingat respons pasar yang tinggi.

Ia menyebut ide produk ramah lingkungan ini merupakan wujud nyata kontribusi KSU Apikri pada pelestarian alam, termasuk hutan.

Berkat inovasi desain peti mati produksi Koperasi Apikri ini menarik pasar di negara lain. Mereka sudah mengekspor hingga ke Inggris, Belanda dan Australia. Order dari negara-negara tersebut disebutnya cukup banyak. Menurutnya kecenderungan hidup masyarakat di Eropa berperilaku “Go Green” mendorong besarnya minat terhadap peti mati buatan mereka

Selain peti mati, KSU Apikri pun aktif memproduksi aneka kerajinan lain, seperti miniatur dari kayu, produk bambu, natural product, painted, aksesoris fesyen, dan coconut product (shell dan wood product).

Untuk meyakinkan pembeli dalam memberikan jaminan keamanan terhadap produk yang dibeli, maka KSU Apikri melakukan test untuk beberapa persyaratan produk yang akan dijual. Antara lain, jewelry yang dibuat dari perak (925), logam bukan perak (lead free, cadmium, nikel), scarves atau syal (test flammability, azo dyes), keramik (lead free), hingga tes warna untuk produk tempat makanan (lead, cadmium, PCP).

“Edukasi konsumen terus kami lakukan di dalam dan luar negeri, berbanding lurus dengan meningkatnya kesadaran konsumen akan kebutuhan produk yang memberi

dampak pada pelestarian 3P, yakni people, planet, dan profit.

Kendala HAKI

Hanya saja, Yanti mengakui terkendala mengurus HAKI. Prosesnya lama dan biaya tak sedikit. Ketika sertifikat hak paten keluar, tren desain produk tersebut juga sudah memudar. "Itu kendala kongkrit yang kita hadapi", tegas Yanti.

Yanti menegaskan KSU Apikri yang kini memiliki anggota sebanyak 500 orang itu juga menjalankan usaha kerajinan dan makanan minuman olahan. Bahkan, sekitar 100 keluarga sudah memperoleh fasilitas pasar (order) setiap tahunnya.

"Sejak tahun 2000, Apikri sudah mendirikan kantor dan showroom baru untuk penyelenggaraan kegiatan pengembangan masyarakat serta fasilitas ekspor dan penjualan lokal bagi para keluarga perajin mikro dan kecil," jelas Yanti lagi.

Menurut Yanti, ada tiga strategi fasilitasi pemasaran yang sudah dilakukan KSU Apikri. Pertama, meningkatkan kemampuan pelaku usaha mikro dan kecil dalam menemukan dan menciptakan pasarnya sendiri. Kedua, mempertemukan pelaku usaha mikro dan kecil dengan pasar potensial.

"Ketiga, melakukan tindakan praktis pemasaran ekspor dan lokal. Itu bila dua strategi di atas tidak terwujud menjadi hubungan bisnis praktis," ucap Yanti.

Yang pasti, Yanti selalu menegaskan bahwa KSU Apikri merupakan organisasi perniagaan berkeadilan yang mengkombinasikan pengembangan masyarakat dan pengembangan pasar bagi usaha mikro dan kecil. Misi koperasi melakukan pengembangan masyarakat untuk penemuan pasar dan melakukan penemuan pasar untuk pengembangan masyarakat.

Tak hanya itu, Yanti pun selalu menekankan bahwa Apikri bekerja dalam koridor prinsip perkoperasian di Indonesia dan prinsip fair trade organization yang menjadi pegangan semua anggota WFTO di seluruh dunia.

Yanti menjelaskan, semua anggota WFTO memegang teguh 10 prinsip perniagaan

berkeadilan. Yaitu, mengutamakan pelaku usaha mikro yang tidak diuntungkan secara ekonomi, sosial, dan politik. Prinsip lainnya, transparan dan bertanggungjawab, upah yang adil dan proporsional bagi pekerja atau pelaku usaha mikro, kondisi kerja yang aman, sehat, dan nyaman, peningkatan kapasitas pekerja atau pelaku usaha mikro, penghargaan terhadap hak-hak anak terutama dalam pendidikan.

Kapasitas usahanya memang belum terlalu besar, hanya sebesar Rp5 miliar. Namun, kiprah Koperasi Serba Usaha (KSU) Asosiasi Pemasaran Industri Kerajinan Rakyat Indonesia (Apikri) yang berlokasi di Yogyakarta, sudah mampu menembus pasar mancanegara.

"Sejak 2009, kita memproduksi peti mati berbahan natural dan serat alam seperti rotan, pelepah pohon pisang, mendong, bambu, hingga kayu lunak. Pasarnya sudah bisa menembus United Kingdom, Belanda, hingga Australia", kata Direktur KSU Apikri Yanti Sukanta.

Alasan KSU Apikri yang didirikan pada Juni 1987 memproduksi peti mati berbahan natural memakai konsep pemakaman hijau yang ramah lingkungan.

"Peti mati dari serat alam memberikan banyak manfaat bagi bumi, mulai dari proses produksi hingga untuk penguburan. Peti mati dari serat alam ini harganya jauh lebih murah dibanding peti mati pada umumnya", ucap Yanti.

Yanti meyakini, dengan meningkatnya kesadaran masyarakat dunia untuk menjaga dan melestarikan alam, peluang produk peti mati ramah lingkungan untuk pasar ekspor dan domestik semakin luas. "Ide produk Go Green ini merupakan wujud nyata kontribusi KSU Apikri pada pelestarian alam, termasuk hutan", tegas Yanti. ■



tokopedia

BRI syariah

SELAMAT DATANG DI

Häläl
Mäll

JAKARTA, 13-16 MEI 2019

KERIPIK KRIPSI YAMMY TEMBUS PASAR LUAR NEGERI

Keterbatasan fisik tak mesti menyurutkan keinginan untuk terus berkarya. Bahkan, karena keterbatasan ini, menjadi pemacu meraih kesuksesan dan bisa membantu sesamanya

Adalah Ade Soelistyowati (42), warga asli Sukabumi, Jawa Barat, yang men-jadi pemilik usaha keripik singkong Krispy Yammy BabeH. Produk ini di wilayah Sukabumi dan Cianjur sudah tidak asing lagi. Keripik ini berbahan dasar singkong murni tanpa menggunakan bahan cam-puran apa pun, dengan ciri khas potongan tipis pada keripiknya.

Keripik Krispy Yammy BabeH ini memiliki sem-bilan varian rasa, yakni keju, keju pedas, jagung, jagung pedas, sapi panggang, ayam bakar, rendang, balado, dan original. Segala varian rasa dari keripik ini dipastikan tidak ada yang mengguna-kan bahan Monosodium Glutamat alias MSG.

Untuk produknya dijual dengan harga Rp 12 ribu - 15 ribu per bungkus. Pemasaran produk ini tidak hanya di dalam negeri,

tetapi sudah ke mancanegara dengan memanfaatkan penjualan dalam jaringan (daring) atau online.

“Kami jual via online dan sehari bisa habis 200 pieces, tapi selama Ramadan ini masyarakat bisa langsung datang ke stan kami di Ba-azaar Kuliner Ramadhan di Cisaat,” katanya, di Jakarta, baru-baru ini.

Perempuan yang lebih dikenal dengan sapaan akrab Elis ini mengaku merasa nyaman menjadi pengusaha. Ia mulai usaha pada 2016, dan kini telah banyak merasakan manfaat dari usahanya. Elis semakin termotivasi untuk memaju-kan usahanya dan bercita-cita usahanya bisa tembus pasar ekspor.

Sebelum memutuskan untuk menjadi pengusaha, Elis merupakan seorang pengajar di salah satu perguruan tinggi swasta di Jakarta. Setelah mendapatkan musibah yang menyebabkan kemampuan pendengarannya berkurang, ia memutuskan untuk resign dan pindah ke Sukabumi bersama suaminya.

Kini, Elis harus mengguna-kan alat bantu dengar dalam kehidupan sehari-harinya. Namun, hal ini tidak menyu-litkannya. Malah, ia semakin bertekad untuk bisa mandiri bersama suaminya dengan membuka usaha keripik sing-kong dengan tujuan mencari pendapatan baru dan mencip-takan lapangan kerja.

Saat ini, rumah Elis selalu ramai karena menerima pu-luhan peserta magang dari dua SMK yang berada di Kabupa-ten Sukabumi dan Cianjur. Kepada para peserta magang, Elis telah berbagi ilmu dan pengetahuan soal bagaimana menjadi pengusaha keripik yang baik.

Elis berharap para siswa magang tersebut bisa senang dan mendapatkan keahlian yang sesuai program studi mereka, yaitu pengolahan pangan. Bahkan, Elis mengaku ada beberapa peserta magang yang kini mulai mempunyai usaha sendiri.

Kini, usaha Elis memiliki omzet sebesar Rp 25 juta per bulan, dan profit rata-rata Rp 10 juta per bulan. Bukan hanya itu, usahanya telah mampu menyerap 40 tenaga kerja dengan rincian empat orang tenaga kerja tetap wanita, dua tenaga kerja tetap pria, dan 34 tenaga kerja tidak tetap.



Berbagai Prestasi

Elis mengungkapkan, produk UKM Krispy Yammy Babeh berhasil meraih ber-bagai prestasi, yaitu juara 3 Bussiness Plan Festival Food Etnik Jawa Barat pada juli 2017, juara 3 Stan Terbaik Festival Wirausaha Baru Jawa Barat pada Desember 2017. Kemu-dian, 40 Besar Wirausaha Bank Indonesia pada September 2018, lalu enam UKM ung-gulan Kabupaten Sukabumi yang difasilitasi pengembang-an merek dagang Kementerian Perdagangan pada November 2018.

Produk UKM ini meny-a-bet The Best Kuliner Citibank Award 2019, dan UKM ung-gulan yang produknya masuk di Halal Park GBK Jakarta stan BUMN BRI di April 2019. “Alhamdulillah, pada tahun 2018, kami pernah mengikuti pameran dagang Kementerian Perdagangan di India, Pakis-tan, Jepang, Hong Kong, Ma-laysia, Bangladesh, dan Austra-lia,” untkapnya.

Keberhasilan ini tak lepas dari kegigihan dan ketekunan Elis untuk terus belajar atau mengikuti berbagai pelatih-an. Pelatihan itu, di antaranya yang diadakan Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Suka-bumi, dan Dinas Koperasi dan UKM Jawa Barat yang bekerja sama dengan Kementerian Koperasi dan UKM.

Jenis pelatihan yang diikuti, di antaranya manajemen, keungan, kemasan, dan pema-saran. Elis merupakan salah satu peserta program wira-usaha pemula Provinsi Jawa Barat. Elis juga bersyukur karena telah mendapatkan fasilitas serti-fikasi halal dari Kementerian Koperasi dan UKM. ■

**Memperingati Hari Kemerdekaan
Republik Indonesia ke-74**

74TH

**SDM UNGGUL
INDONESIA MAJU**

