

Panduan untuk Pelatih





Mengelola Koperasi Pertanian Anda

Panduan untuk Pelatih

©Hak Cipta 2011

Mengelola Koperasi Pertanian Anda, My Coop, di bawah lisensi Creative Commons Atribusi-NonKomersial-Berbagi Serupa 3.0



Undang-Undang Hak Cipta dapat dilihat di:
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/>

Daftar Isi

Ucapan Terima Kasih.....	viii
Daftar Singkatan.....	xv
Daftar Istilah.....	xvi
Pendahuluan.....	1
Tentang Metode Panduan untuk Pelatih.....	7

Kegiatan Pembelajaran.....	13
1.0: Sosiogram My.COOP.....	14

Modul 1:

Dasar-dasar Koperasi Pertanian 17

1.1: “Kubus” Koperasi. Pengenalan tentang Konsep-konsep dan Prinsip-prinsip Dasar Koperasi.....	17
1.2: Menjadi Anggota Koperasi “Kafe Pengetahuan” Koperasi. Belajar Santai Berkeliling “Meja Bundar”	21
1.3: Apa dan Bagaimana Koperasi Anda? Sebuah Latihan Bercerita.....	25
1.4: Lingkungan Koperasi. Sebuah Analisis Jaringan.....	29
1.5: Latihan Rantai Nilai.....	34
1.6: Tantangan Tata Kelola. Sebuah Latihan Menuliskan Pendapat (<i>Brainwriting</i>)	38

Modul 2:

Pengadaan Layanan Koperasi 41

2.1: Pengkajian Kebutuhan Latihan “Jigsaw” pada Metode dan Alat yang Berbeda-beda	41
---	----

2.2: Pemetaan pikiran (<i>Mind-mapping</i>) dan Menentukan Prioritas Kebutuhan + Latihan Mencocokkannya dengan Layanan	44
2.3: Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman (<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats</i> - SWOT). Bagaimana Cara Meningkatkan Kapasitas Koperasi dalam Menawarkan Pelayanan	47
Modul 3: Penyediaan Sarana Produksi Pertanian	51
3.1: Bantuan Rekan untuk Menangani Tantangan yang Teridentifikasi.....	51
3.2: Teknik “Round Robin” pada Manajemen Penyimpanan dan Persediaan.....	53
3.3: Membuat Kebijakan Penetapan Harga Sebuah Diskusi Panel Para Ahli.....	55
Modul 4: Pemasaran pada Koperasi	59
4.1: Studi Kasus Rantai Nilai	59
4.2: Informasi Pasar: Analisis pada Koperasi	61
4.3: Meningkatkan kinerja. Mendapatkan Daftar 100 Teratas.....	63
4.4: Papan Permainan Bauran Pemasaran (<i>Marketing mix</i>).....	66
4.5: Metode Diskusi <i>Fishbowl</i> pada Skema Sertifikasi...	69
Semua Modul	69
5.1: Metode Ruang Terbuka (<i>Open space</i>).....	72

5.2: Kunjungan Belajar (<i>Study visit</i>).....	72
5.3: Latihan Evaluasi Manajemen Koperasi Tani.....	77
 Daftar Pustaka	 78
 LAMPIRAN I: Contoh Agenda Latihan	 79
 LAMPIRAN II: Papan Permainan Bauran Pemasaran	 82

Panduan Untuk Pelatih

Koordinator

Carlien van Empel

ILO Cooperative Facility for Africa

Penyunting

Carlien van Empel

ILO Cooperative Facility for Africa

Penulis

Tom Wambeke

ILO/ITC DELTA programme

Penyunting bahasa

Tim Penyunting

Juliet Haydock Translations Ltd

**Edisi
Bahasa Indonesia****Penerjemah**

Ni Made Budi Utami

Ribkah Alvania

Penyunting

Imam Suharto

Luh De Suriyani

Tata Letak

Agung Witara Sagamora

Kartunis

Syamsul “Isul” Arifin

Foto

Anton Muhajir/VECO Indonesia

Ucapan Terima Kasih

Komentar, saran, serta masukan lainnya yang diberikan oleh Nargiz Kishiyeva, Anna Laven, Ellen Mangnus, Remco Mur, Hüseyin Polat, Carlien van Empel, beserta panitia pelaksana dan para peserta proyek percontohan program pelatihan di Nigeria benar-benar kami hargai.

Materi pelatihan ini telah dikembangkan oleh organisasi-organisasi yang tertulis pada daftar di bawah ini.



Agriterra adalah sebuah organisasi bertaraf internasional yang didirikan oleh kelompok-kelompok masyarakat pedesaan di Belanda. Agriterra di antaranya menawarkan konseling di antara petani dan bantuan keuangan langsung pada kelompok-kelompok masyarakat pedesaan di negara berkembang sehingga mereka menjadi organisasi yang kuat dan representatif. Kelompok-kelompok ini sangat penting untuk memajukan demokrasi, pendistribusian upah yang lebih baik dan meningkatkan perekonomian negara. Jika para petani mengorganisir kelompoknya dalam mengelola hasil produksi dan memperbaiki posisi mereka dalam pasar, maka mereka memiliki kesempatan yang lebih baik untuk meningkatkan pendapatan dan membuka lapangan kerja. Agriterra bertujuan untuk memajukan kegiatan-kegiatan ekonomi serta memotivasi, mendukung, dan mendanai kerjasama internasional antara kelompok-kelompok masyarakat pedesaan di Belanda dan di negara-negara berkembang.
www.agriterra.org



Centre for International Development Issues Nijmegen yang disingkat CIDIN adalah sebuah institusi akademik interdisiplin yang memiliki fokus terhadap isu-isu ketidakadilan, kemiskinan, pembangunan, dan pemberdayaan. CIDIN memfasilitasi studi-studi pembangunan bagi mahasiswa sarjana dan pascasarjana, serta mengembangkan penelitian dalam berbagai bidang ilmu yang berhubungan dengan studi pembangunan, ekonomi, sosiologi dan antropologi. CIDIN memiliki pengalaman luas dalam penelitian interdisiplin pada pembangunan pedesaan dan rantai nilai, usaha bersama dan integrasi pasar, penilaian dari dampak aturan-aturan dan standar rantai nilai, serta teori, kebijakan, dan pengarusutamaan gender.
www.ru.nl/cidin

Cooperative College of Kenya (CCK), terletak sekitar 17 km dari pusat kota Nairobi dan berada di sebuah lingkungan yang tenang. Akademi ini didirikan pada tahun 1952 untuk melatih pengawas koperasi dari pemerintah untuk mengawasi kegiatan

koperasi-koperasi di Kenya. Akademi ini terus berkembang hingga sekarang dan sedang dalam usahanya untuk mendapatkan izin menjadi sebuah universitas. Tujuan umum dari akademi ini adalah membekali pengurus gerakan koperasi dan asosiasi ekonomi lainnya dengan kemampuan pengelolaan dan pengawasan yang memadai, sehingga bisa berkontribusi secara efektif dalam pengembangan koperasi. Akademi ini memiliki jurusan Manajemen Koperasi dan Perbankan tingkat diploma dan kursus bersertifikat, juga menawarkan kursus singkat bagi pekerja dan pengelola koperasi. Akademi ini bersertifikat ISO 9001:2008. www.cooperative.ac.ke



Cooperative Facility for Africa disingkat COOP^{AFRICA}, adalah sebuah program praktik koperasi tingkat regional dari Organisasi Buruh Internasional (ILO), untuk mendukung kemajuan koperasi. Program ini mempromosikan kebijakan-kebijakan yang sesuai, aturan hukum yang terkait, struktur organisasi yang kuat (seperti serikat koperasi dan federasi) dan peningkatan kelembagaan koperasi, efektivitas serta kinerjanya. Program ini tersebar di sembilan negara di Afrika Timur dan Afrika Selatan (Botswana, Ethiopia, Kenya, Lesotho, Rwanda, Swaziland, Tanzania daratan dan kepulauan, Uganda dan Zambia), terpusat di kantor ILO Tanzania dengan dukungan teknis dari Program Koperasi ILO (EMP/COOP) di Geneva. Program ini dimulai pada bulan Oktober 2007, dan didanai oleh UK Department for International Development (DFID). COOP^{AFRICA} merupakan inisiatif kemitraan yang melibatkan organisasi-organisasi nasional dan internasional. www.ilo.org/coopafrika



Empowering Smallholder Farmers in Markets (ESFIM), kemitraan antara organisasi petani tingkat nasional dari sebelas negara dan AGRINATURA. Tujuan ESFIM secara umum adalah untuk meningkatkan peran serta organisasi petani untuk melakukan penelitian yang mendukung pengambilan kebijakan-kebijakan, guna meningkatkan kapasitas petani kecil di negara-negara berkembang, sehingga menghasilkan keuntungan yang maksimal dari pasar, dengan mengefektifkan organisasi dan institusi ekonomi. www.esfim.org



International Labour Organization (ILO), merupakan tripartit (kesepakatan antara tiga pihak) PBB untuk menyatukan pemerintah, pekerja, dan buruh dari negara anggota ke dalam satu aksi untuk mempromosikan pekerjaan yang layak ke seluruh dunia. ILO melihat pentingnya keberadaan koperasi dalam meningkatkan taraf hidup dan kondisi kerja, baik untuk perempuan dan laki-laki secara global. Program koperasi ILO (EMP/COOP) melayani konstituennya dan organisasi-organisasi kopersinya sesuai dengan Rekomendasi ILO No. 193 tentang promosi rekomendasi koperasi, 2002. EMP/COOP bekerja sama dengan International Cooperative Alliance (ICA), Serikat Koperasi Internasional, dan menjadi bagian dari *Promotion and Advancement of Cooperatives* (COPAC), Promosi dan Pengembangan Koperasi, dengan bentuk kerja sama tertutup. www.ilo.org and www.ilo.org/coop



International Training Centre (ITC), merupakan divisi training dari ILO. Program Distance Learning and Learning Technology Applications (DELTA), memiliki amanat ganda yaitu, memperkuat kapasitas internal Center tersebut dalam menerapkan metodologi pelatihan dan pembelajaran *state-of-the-art* (kegiatan penelitian memerlukan hal-hal yang baru yang tentu tidak akan diperoleh dari duplikasi dan replikasi) dan proses-proses seperti, persiapan pelayanan pelatihan untuk mitra-mitra dari luar dan konsumen. ITC menyediakan layanan tersebut sesuai dengan Rekomendasi ILO No. 195 tentang pengembangan sumber daya manusia. Program Enterprise, Microfinance and Local Development (EMLD), menawarkan pelatihan tentang koperasi dan solidaritas ekonomi dan sosial di antaranya: pendidikan dan pelatihan kewirausahaan; menciptakan lingkungan usaha untuk perkembangan usaha kecil yang berkelanjutan; rantai nilai dan pelayanan pengembangan bisnis serta pengembangan kewirausahaan bagi perempuan. www.itcilo.org



Food and Agriculture Organization (FAO), merupakan salah satu organisasi PBB yang menggalang kegiatan internasional untuk mengatasi kelaparan. Dalam pengabdianya baik kepada negara maju maupun negara berkembang, FAO bertindak sebagai forum

yang netral di mana semua bangsa sejajar dalam menegosiasikan perjanjian dan mendiskusikan kebijakan. FAO juga merupakan sumber pengetahuan dan informasi, membantu negara-negara berkembang dan negara-negara yang sedang dalam transisi menuju modern, serta meningkatkan praktik-praktik pertanian, kehutanan dan perikanan, dan memastikan bahwa semua orang mendapatkan gizi yang layak.

Sejak didirikan pada tahun 1945, FAO mempunyai perhatian khusus pada pembangunan di daerah-daerah pedesaan, dan juga menjadi harapan bagi 70% orang-orang miskin dan kelaparan di seluruh dunia.

www.fao.org



Kenya National Federation of Agricultural Producers (KENFAP), merupakan organisasi nonpolitik, nonkomersil dan federasi keanggotaannya yang bersifat demokratik yang didirikan pada 1946 sebagai Kenya National Farmers' Union (KNFU), Serikat Petani Nasional Kenya. Tujuan federasi ini adalah untuk memberdayakan petani Kenya dalam meningkatkan kemampuan memilih informasi yang tepat sehingga bisa meningkatkan kesejahteraan hidup yang berkelanjutan. Sebagai 'suara' petani Kenya yang sah, tugas utamanya adalah mengeluarkan isu-isu, khususnya yang berdampak pada petani dan sektor pertanian secara umum. KENFAP melayani anggotanya dengan menawarkan perwakilan untuk melakukan lobi dan pendampingan. Memfasilitasi lembaga koperasi dan jaringan antar-anggotanya dengan lembaga-lembaga di tingkat nasional, regional dan internasional. Federasi ini juga memberikan konsultasi dan melakukan penelitian untuk kepentingan kelompok pertanian.

www.kenfap.org



Moshi University College of Cooperative and Business Studies (MUCCoBS), merupakan institusi pelatihan koperasi tertua di Tanzania, telah berpengalaman selama 48 tahun dalam bidang akunting koperasi, manajemen koperasi dan pembangunan pedesaan. Awalnya MUCCoBS adalah sebuah akademi koperasi, yang kemudian 'naik kelas' pada Mei 2004 untuk menjadi warga kampus dari Sokoine University of Agriculture (SUA). MUCCoBS menawarkan pendidikan koperasi dan bisnis baik di jenjang

sarjana maupun pascasarjana. Selain itu, juga menyediakan kesempatan untuk akuisisi, pengembangan, promosi, menyebarkan dan meningkatkan pengetahuan dan keahlian di bidang koperasi, komunitas, bisnis, kelembagaan, kewirausahaan serta bentuk organisasi lainnya, sebagaimana yang telah ditentukan oleh University College, melalui pelatihan, penelitian, dan konsultasi.

www.muccobs.ac.tz



The Nigerian Cooperative Development Centre (NCDC), berada di jalan Abuja-Lokoja, km 61. Menempati area seluas 14 hektar, letaknya jauh dari pusat kota, sebagai tempat kondusif untuk melakukan penelitian dan pembelajaran. NCDC menyediakan teknis pendukung bagi Departemen Pusat Koperasi dan seluruh gerakan koperasi. Mereka melakukannya melalui penelitian dan menerapkan praktik-praktik global terbaik ke dalam kebijakan, perundang-undangan dan pelatihan koperasi. Mereka juga mengumpulkan dan menganalisis data koperasi guna mendukung kebijakan dan program-program pengembangan sektor koperasi, termasuk pelatihan kader bagi manajemen, supervisor, dan tenaga pelatih koperasi yang kompeten.



Royal Tropical Institute

The Royal Tropical Institute (KIT) merupakan pusat pengetahuan dan ahli tentang koperasi internasional dan interkultural di Amsterdam. Institut ini bertujuan untuk memberikan kontribusi terhadap pembangunan berkelanjutan, mengatasi masalah kemiskinan, serta kelestarian dan pertukaran budaya. KIT mencari cara untuk menarik perhatian dan mencari pendukung untuk isu-isu tersebut di Belanda. KIT juga melakukan penelitian, mengorganisir pelatihan, serta melayani konsultasi dan memberikan informasi. Yang penting dari pendekatan KIT adalah mengelaborasi ahli-ahli dalam pengembangan kebijakan beserta penerapannya. Institusi ini menjaga warisan kebudayaan, mengorganisir pameran dan kegiatan kebudayaan lainnya, serta menyediakan tempat untuk pertemuan dan diskusi. Tujuan utama yang mendasari kerja dari institusi ini adalah peningkatan dan pertukaran pengetahuan

serta pemahaman akan perbedaan kebudayaan. Misi dari institusi ini: “KIT merupakan organisasi nonprofit yang bekerja baik untuk sektor pemerintah dan swasta, berkolaborasi dengan mitra di Belanda dan luar negeri.”
www.kit.nl



UGANDA COOPERATIVE ALLIANCE LTD

UGANDA COOPERATIVE ALLIANCE Ltd

Uganda Cooperative Alliance Ltd (UCA)

merupakan lembaga payung bagi koperasi-

koperasi di Uganda. Diresmikan tahun 1961, lembaga ini mempromosikan daya tarik sosial dan ekonomi koperasi. UCA dibentuk dengan tujuan mempromosikan, mengadvokasi, dan membangun kapasitas semua jenis koperasi di negara tersebut (mulai di tingkat komunitas, desa, kabupaten, hingga nasional). Dalam aktivitas pembangunannya, UCA berkonsentrasi pada enam area kunci: pengembangan kapasitas di tingkat komunitas dan wilayah usaha koperasi; pengembangan sistem keuangan koperasi yang kuat berbasis pada simpanan anggota, transfer teknologi, pemberdayaan perempuan, kreativitas mandiri generasi muda, serta perbaikan dan pelestarian lingkungan.
www.uca.co.ug



WAGENINGEN UR
For quality of life

WAGENINGEN UNIVERSITY & RESEARCH CENTRE

Wageningen University & Research Centre

(WUR) menggali potensi alam untuk

meningkatkan kualitas kehidupan. Dengan 6.500 staf dan 10.000 mahasiswa dari sekitar lebih dari 100 negara, WUR bekerja dalam lingkup pangan dan lingkungan hidup yang sehat untuk pemerintah dan komunitas bisnis dalam artian luas di berbagai negara. Centre for Development Innovation (Pusat Pengembangan Inovasi-CDI) yang dimiliki WUR bekerja dalam upaya penciptaan kapasitas untuk perubahan yang lebih baik. CDI memfasilitasi inovasi, proses transfer pengetahuan dan pengembangan kapasitas dengan fokus pada sistem pengelolaan pangan, pembangunan desa, agribisnis, dan pengelolaan sumber daya alam. CDI menghubungkan pengetahuan dan keahlian di Pusat Penelitian di Universitas Wageningen dengan proses-proses pembelajaran dan inovasi di masyarakat luas.

www.wur.nl/uk ; www.cdi.wur.nl/uk

Daftar Akronim dan Singkatan

ILO	International Labour Organization (Organisasi Buruh Dunia)
ICA	International Cooperative Alliance (Aliansi Koperasi Internasional)
NGO	Non-Governmental Organization (Lembaga Swadaya Masyarakat – LSM)
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman)

Daftar Istilah

Curah Pendapat (*Brainstorming*)

Proses mengeluarkan ide-ide kreatif dan solusi melalui diskusi kelompok secara bebas tapi intensif. Setiap peserta didorong berpikir keras dan mengusulkan sebanyak mungkin ide.

Analisis, diskusi, atau mengkritisi ide-ide yang muncul hanya diperbolehkan saat sesi curah pendapat berakhir dan sesi evaluasi dimulai.

Penulisan Pendapat (*Brainwriting*)

Teknik sederhana untuk mengatasi tantangan dalam sesi curah pendapat, yaitu kecenderungan menghakimi, perselisihan pribadi, dan fakta hanya ada satu peserta yang bisa mengemukakan pendapatnya setiap saat.

Diskusi Kelompok Kecil (*Buzz group*)

Kelompok-kelompok kecil terdiri dari dua atau tiga orang yang dibentuk secara mendadak untuk membahas topik-topik tertentu dalam waktu singkat.

Sertifikasi

Prosedur formal yang dilakukan orang atau badan resmi, yang memiliki akreditasi untuk menilai dan melakukan verifikasi (dan membuktikan secara tertulis dengan menerbitkan sebuah sertifikat) terhadap suatu atribut, karakteristik, kualitas, kualifikasi, atau status individu/lembaga, barang atau jasa, prosedur atau proses, kejadian atau situasi, telah sesuai dengan persyaratan atau standar yang telah ditetapkan.

Sumber: www.businessdictionary.com/definition/certification.html (diakses 19 Oktober 2011).

Sarana Produksi Pertanian

Sumber-sumber daya yang digunakan dalam usaha tani, seperti bahan-bahan kimia, peralatan, pakan, benih, dan energi.

Sumber: www.websters-online-dictionary.org/definitions/Farm+inputs (diakses 22 Oktober 2011).

Teknik Diskusi “Fishbowl”

Teknik diskusi “Fishbowl” adalah suatu bentuk dialog yang bisa digunakan saat mendiskusikan suatu topik dalam kelompok besar. Teknik “Fishbowl” melibatkan sekelompok kecil orang duduk dan berdiskusi (*fish*/seperti ikan) dalam suatu lingkaran. Mereka dikelilingi oleh sekelompok besar pengamat yang duduk di luar lingkaran (*bowl*/mangkuk). Fasilitator atau penerjemah ahli memberikan penjelasan singkat, mengatur garis besar diskusi dan kemudian mereka yang ada di lingkaran dalam mulai berdiskusi. Mereka yang berada di luar lingkaran biasanya hanya mendengarkan dan mengamati. Saat seseorang ingin berpartisipasi dan berpindah ke lingkaran dalam, seorang peserta dari lingkaran dalam harus mengosongkan kursinya dan berpindah ke lingkaran luar.

Sumber: <http://itcilo.wordpress.com/2009/02/16/facilitate-a-fishbowl-discussion.html> (diakses 22 Oktober 2011).

Survei resmi/penelitian kuantitatif (*Formal survey*)

Suatu metode penelitian yang biasanya dipakai bila ada kebutuhan akan suatu data yang bisa dianalisis secara statistik. Metode ini menggunakan kuesioner terstruktur (daftar pertanyaan) berisikan sejumlah pertanyaan tertutup yang kemudian menghasilkan data yang terukur.

Sumber: www.websters-online-dictionary.org

Penelitian Kualitatif (*Informal survey*)

Penelitian kualitatif terdiri dari daftar pertanyaan setengah terstruktur, yang mana informasi dikumpulkan tidak sama sistematisnya dengan penelitian kuantitatif. Metode ini lebih menitikberatkan pada pembahasan, dan hanya sedikit pada kesahihan statistik hasil penelitian. Lebih mudah untuk memasukkan pandangan dari hasil diskusi dan dialog dalam penelitian kualitatif.

Pemasaran

Pemasaran adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan penjualan produk: mengkaji kebutuhan, menentukan pasar, menyimpan, promosi, dan sebagainya.

Pemetaan Pikiran (*Mind-mapping*)

Metode pembelajaran yang para pesertanya menggunakan proses tertentu untuk menyadari isi dan struktur pemikirannya. Peserta membangun sendiri peta pikirannya dan kemudian secara bersama dalam kelompok kecil membahas peta konsep masing-masing serta memadukannya dalam peta pikiran yang lebih besar. Metode ini memastikan setiap peserta punya waktu dan kesempatan sama untuk berpikir dan menyampaikan hasil pemikirannya. Diskusi mengenai hubungan dan urutan ide merupakan latihan yang sangat bermanfaat dalam mengarahkan pemikiran bersama dalam kelompok. Hal ini juga mendorong kelompok untuk menggali hubungan antar konsep.

Sumber: <http://itcilo.wordpress.com/2009/03/02/map-your-mind/> (diakses 22 Oktober 2011).

Grafik Organisasi

Diagram yang menunjukkan struktur, organisasi, hubungan, dan tingkatan berbagai unsur dalam suatu bidang pengetahuan.

Kalkulasi Harga

Metode yang digunakan suatu perusahaan dalam menentukan harga jual produknya. Hal ini biasanya tergantung biaya pengeluaran rata-rata serta nilai yang diterima konsumen terhadap produk tersebut, dibandingkan dengan produk sejenis dari pesaing.

Sumber: www.businessdictionary.com/definition/pricing.html (diakses 22 Oktober 2011).

“Round Robin”

Alat komunikasi yang terdiri dari serangkaian rotasi untuk berinteraksi dalam kelompok kecil. Ini ditandai dengan keterlibatan cepat dan mendalam dengan hal pokok yang didiskusikan, dan mirip dengan *World Café* tapi dipandu para tenaga ahli.

Sumber: H:\GP-DELTA\Toolkit\Methodologies\Instructionalfiches

Penyimpanan

Semua proses yang dilakukan di gudang untuk memastikan produk yang disimpan dalam kondisi baik, demi pemenuhan kebutuhan penggunaannya.

Bercerita (*Storytelling*)

Sebuah metode komunikasi yang dapat menyajikan informasi secara menarik dan menyenangkan .

Bahasa yang digunakan sangat autentik atau asli (sesuai pengalaman, bukan sekadar fakta) dan dalam bentuk narasi, sehingga bisa meraih dan menjaga perhatian orang, sekaligus meningkatkan peluang belajar.

Analisis SWOT

Metode yang membantu mengevaluasi kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) dalam suatu usaha bisnis—termasuk pertanian dan peternakan.

Analisis SWOT dapat membantu memahami sesuatu di masa lalu dan memikirkan solusi untuk persoalan yang akan dan telah ada—juga untuk bisnis yang telah berjalan atau usaha baru.

Sumber: http://farm-risk-plans.usda.gov/pdf/swot_brochure_web.pdf (diakses 22 Oktober 2011).

Peningkatan

Konsep “peningkatan” menekankan pilihan yang tersedia bagi petani dan koperasi untuk memperoleh hasil lebih baik dari aktivitas yang mereka lakukan.

Sumber: www.kit.nl/net/KIT_Publicates_output/ShowFile2.aspx?e=1687

Rantai Nilai

Serangkaian langkah berurutan yang diperlukan untuk membawa suatu produk (barang atau jasa) melewati berbagai tahapan produksi, pengolahan, penanganan logistik, sampai pada konsumen akhir. Dalam setiap tahapan tersebut ada nilai tambah yang diberikan pada produk.

Pendahuluan

Mengapa paket pelatihan ini tentang pengelolaan koperasi pertanian?

Pertanian merupakan sektor penting dalam pembangunan global, sesuai dengan pernyataan “para petanilah yang memberi makan pada dunia.” Pertanian juga merupakan sumber lapangan kerja terbesar kedua di dunia.¹ Menurut sejarah, pertanian telah menjadi jalur kunci pembangunan banyak negara. Dengan makin beragamnya koperasi di berbagai belahan dunia, seseorang dengan mudah dapat menemukan koperasi di kantor-kantor media massa, sekolah-sekolah hingga penyedia energi ramah lingkungan. Pertanian tetaplah sebagai sektor di mana koperasi memainkan peranan yang penting sebagai badan usaha. Modul ini terinspirasi oleh keyakinan bahwa “organisasi-organisasi pertanian yang kuat dan bisa diandalkan merupakan kunci untuk mempromosikan demokrasi, upah yang layak, dan pembangunan ekonomi sebuah negara.”²

Telah terbukti bahwa banyak negara yang mengedepankan pentingnya sektor pertanian seperti Argentina, Etiopia, Perancis, India, Belanda, Selandia Baru dan sekalipun Amerika Serikat, memiliki koperasi pertanian yang kuat.³ Namun, koperasi pertanian menghadapi berbagai tantangan baik dari luar dan dalam. Tantangan dari luar terkait dengan pengaruh pasar, peraturan perundang-undangan, infrastruktur ataupun perubahan iklim. Sedangkan tantangan yang dihadapi koperasi dari dalam biasanya berhubungan dengan hal-hal kelembagaan dan masalah pengelolaan. Koperasi sebagai sebuah badan usaha, tujuan utamanya tidaklah mencari untung, melainkan untuk memenuhi kebutuhan dan kesejahteraan anggotanya. Anggota koperasi adalah pemilik badan usaha melalui pembagian hak yang sama, mereka juga yang mengontrol badan usaha ini melalui mekanisme demokratis dan mereka jugalah pengguna utama jasa koperasi. Hal itulah yang membuat koperasi tidak hanya

1 Sektor jasa adalah sumber lapangan kerja terpenting/ terbesar di dunia. Lihat: <http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/sectors/agri/emp.htm> (diakses pada 7 Oct. 2011).

2 Tentang Agriterra, <http://www.agriterra.org/en/text/about-agriterra> (diakses pada 22 Sep. 2011).

3 Sumber: Global 300, <http://www.global300.coop> (diakses pada 7 Oct. 2011).

sebagai lembaga fleksibel namun juga sebagai bentuk usaha yang kompleks dan penuh tantangan. Kemungkinan koperasi dapat menghadapi kendala ketika terjadi pertentangan antara kepentingan anggota, peluang bisnis, dan pertimbangan sosial.

Apakah My.COOP?

My.COOP merupakan kepanjangan dari “*Managing your agricultural cooperative*”, yang artinya mengelola koperasi pertanian Anda. Tujuan My.COOP untuk memperkuat manajemen (pengelolaan) koperasi pertanian sehingga mampu menawarkan kualitas yang tinggi, pelayanan yang efisien dan efektif pada anggotanya.

Paket ini menggambarkan tentang seri pelatihan ILO yang dibuat oleh Program Materi dan Teknik untuk Pelatihan Manajemen Koperasi antara tahun 1978 dan awal 1990. Sekarang, My.COOP adalah inisiatif kemitraan yang luas, dicetuskan oleh ILO Cooperative Facility for Africa dan ILO’s Cooperative Branch, sebagai hasil kerja kolaborasi yang melibatkan mitra-mitra dari berbagai lembaga seperti lembaga pengembangan koperasi, akademi koperasi, organisasi koperasi, organisasi para produsen pertanian, universitas-universitas dan lembaga-lembaga PBB. Informasi selengkapnya tentang mitra-mitra tersebut dapat dibaca pada halaman sebelumnya.

Tujuan dari materi pelatihan ini adalah untuk mengaktifkan (kinerja dan potensi) manajer koperasi pertanian sehingga mampu mengidentifikasi dan mengatasi tantangan utama manajemen, khususnya keberadaan koperasi dalam orientasi pasar pembangunan pertanian.

Seperti telah disebutkan sebelumnya bahwa kemungkinan koperasi dapat menghadapi kendala ketika terjadi pertentangan antara kepentingan anggota, peluang bisnis dan pertimbangan sosial. Dalam perannya, seorang manajer koperasi harus yakin dalam mengambil keputusan sesuai dengan ketentuan pelayanan pada umumnya dalam jasa koperasi pertanian, termasuk suplai input pertanian dan pemasarannya. Hal ini dapat dilihat dalam struktur paket pelatihan My.COOP:

1	Dasar-dasar Koperasi Pertanian
2	Kriteria Pelayanan Koperasi
3	Pasokan Sarana Produksi Pertanian
4	Pemasaran Koperasi

Untuk Siapakah My.COOP?

My.COOP dirancang untuk meningkatkan kinerja dan potensi manajer koperasi pertanian, demikian juga untuk untuk anggota yang terlibat dalam tugas-tugas manajemen koperasi. Materi ini diperuntukkan pada mereka yang telah mempunyai pengalaman sebagai anggota aktif dalam koperasi pertanian. Materi ini tidak diperuntukkan bagi mereka yang baru saja memulai koperasi pertanian untuk pertama kalinya.

Sebagai tambahan, paket My.COOP bisa digunakan sebagai alat bantu untuk organisasi-organisasi dan perorangan yang memberikan pelatihan koperasi pertanian. Termasuk diantaranya:

- Pimpinan dan manajer dalam kelembagaan koperasi, seperti serikat-serikat, federasi dan konfederasi;
- Para pelatih koperasi yang bekerja untuk akademi koperasi, Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) serta lembaga penyedia pelatih, termasuk dari lembaga swasta;
- Karyawan koperasi dan pekerja terkait dari pemerintahan serta perwakilannya.

Apa Isi Paket Latihan?

Paket latihan ini terdiri atas satu panduan untuk pelatih dan empat modul, sebagaimana ditunjukkan dalam diagram di bawah ini.

Buku panduan untuk Pelatih My.COOP memasukkan metode praktis. Misalnya contoh agenda pelatihan dan serangkaian

kegiatan belajar yang bisa digunakan pelatih menyiapkan lokakarya yang penuh partisipasi dan berpusat pada pelaku pembelajaran.

Setiap modul terdiri dari beberapa topik pembelajaran. Tiap satu topik pembelajaran terdiri dari uraian singkat mengenai isi dilengkapi dengan contoh kasus nyata dari berbagai belahan dunia. Contoh kasus tersebut menyajikan pendekatan bagi penyelesaian masalah dari tantangan yang umum dihadapi dalam pengelolaan koperasi tani. Selain itu, setiap topik menyajikan kotak-kotak penjelasan tentang definisi dan konsep, serta penugasan individu yang membantu setiap orang menerapkannya dalam koperasi atau situasinya sendiri. Modul-modul dan topik bisa digunakan secara terpisah dari yang lain, dalam urutan tertentu, sesuai kebutuhan dalam pelatihan.

Matriks di bawah ini menunjukkan struktur isi paket pelatihan ini.



1	Dasar-dasar Koperasi Pertanian
Topik 1	Dasar-dasar Koperasi Pertanian
Topik 2	Tantangan-tantangan Koperasi
Topik 3	Tata Kelola Koperasi
Topik 4	Pemasaran Koperasi

2	Kriteria Layanan Koperasi
Topik 1	Apa Saja Kebutuhan Anggota?
Topik 2	Apa Saja Layanan yang Perlu Disediakan?
Topik 3	Siapa yang akan Menyediakan Layanan?

3	Pasokan Sarana Produksi Pertanian
Topik 1	Pengadaan Sarana Produksi
Topik 2	Manajemen Penyimpanan dan Persediaan
Topik 3	Penjualan Layanan

4

Pemasaran Koperasi

Topik 1

Layanan Pemasaran

Topik 2

Pemasaran yang Strategis

Topik 3

Sertifikasi

My.COOP Online

My.COOP lebih dari sekadar sebuah paket latihan. My.COOP juga memiliki sebuah website (www.agriculture-my.coop) yang di dalamnya Anda tidak hanya akan menemukan paket latihan, tapi juga layanan dan perangkat terkait secara online, seperti paket belajar jarak jauh untuk pelatihan bagi pelatih dan paket belajar digital.

Bagian berikut dari panduan untuk pelatih ini terdiri atas paket metode pelatihan. Bagian ini menyediakan metode-metode praktis untuk pelatih My.COOP, seperti misalnya contoh agenda pelatihan dan serangkaian kegiatan belajar yang bisa digunakan untuk menyiapkan lokakarya pelatihan yang penuh partisipasi dan berpusat pada pelaku pembelajaran.



Tentang Metode Panduan untuk Pelatih

Tujuan metode panduan untuk pelatih

- Untuk membekali para pelatih dengan contoh-contoh praktis kegiatan pembelajaran dan sebuah program pelatihan untuk merancang dan memfasilitasi lokakarya berbasis pembelajaran dari pengalaman serta proses interaksi dalam pengelolaan koperasi pertanian;
- Untuk memperlihatkan berbagai metodologi pembelajaran sebagai pertukaran suatu keahlian;
- Untuk mewujudkan proses belajar dan berbagi pengetahuan dengan cara menyenangkan .

Tolok ukur pelatih My.COOP yang unggul

- Mampu menyajikan keseluruhan pengetahuan di masing-masing tema dalam setiap modul My.COOP dengan baik;
- Memiliki keterampilan fasilitasi dengan baik dan memahami tentang proses belajar secara dewasa;
- Menghormati keragaman sebagai nilai inti dalam proses pelatihan;
- Mampu membangun kepercayaan di dalam komunitas peserta;
- Terbuka terhadap umpan balik dan menganggap hal tersebut sebagai peluang pembelajaran yang bernilai.

Apa isi panduan pelatih ini?

Serangkaian rumusan kegiatan pembelajaran yang akan membantu proses bertukar dan bercermin pada pengalaman, serta mendapatkan pengetahuan, keterampilan, serta sikap dari mempelajari berbagai modul yang berbeda dan topik-topik pembelajaran yang terkait. Pelatih bisa memilih kegiatan pembelajaran yang paling sesuai untuk target pesertanya. Jenis kegiatan telah dirancang sedemikian rupa sehingga bisa dengan mudah disesuaikan dengan situasi dan kondisi setempat.

Anda juga akan menemukan sebuah contoh program pelatihan yang disarankan untuk dicoba. Ini akan memberikan gambaran

bagaimana modul dan topik-topik pembelajaran bisa terstruktur dalam standar program pelatihan selama seminggu.

Direkomendasikan untuk melakukan kunjungan belajar ke koperasi (pertanian) setempat. Contoh nyata melihat langsung praktik koperasi lain beserta pertukaran pengalaman profesional dengan para pimpinan koperasi, manajemen, staf, dan anggota, sehingga bisa membantu peserta belajar memahami materi pembelajaran sesuai konteksnya. Setelah kunjungan belajar, perlu dilakukan tanya jawab mengenai pelajaran yang diperoleh untuk menghubungkan perbedaan antara pengalaman belajar dengan materi pembelajaran.

Sebuah pendekatan pembelajaran khusus

Materi pelatihan dan pembelajaran My.COOP menggabungkan pendekatan khusus, yang dirangkum menjadi:

**Partisipatif – Berpusat pada pelaku pembelajaran –
Berdasarkan konteks yang dibahas – Desain yang fleksibel
– Pembelajaran berdasarkan pengalaman – Prinsip-prinsip
dan Nilai-nilai koperasi – Keragaman memberi
nilai tambah**

Sebuah pendekatan partisipatif, yang berpusat pada pelaku pembelajaran

Kebutuhan pembelajaran bagi individu dan kelembagaan koperasi tani secara sistematis dikaji dalam pengembangan paket pembelajaran dan pelatihan ini. Berdasarkan hasil analisis tersebut maka materi-materi pembelajaran dibuat dengan fokus berpusat pada pelaku pembelajaran.

Dirancang untuk fleksibilitas penerapannya dan bisa disesuaikan dengan konteks yang ada

Beberapa kegiatan pembelajaran dirancang dan dikembangkan dalam setiap modulnya. Para pelatih koperasi bisa memilih di antaranya untuk merancang dan mengembangkan program pelatihannya. Kegiatan-kegiatan pembelajaran tersebut dapat dengan mudah disesuaikan dengan konteks setempat. Kasus-kasus dan contoh yang ada di tiap topik bisa diganti dengan kasus spesifik di daerah setempat.

Pembelajaran berdasarkan pengalaman

Kegiatan pembelajaran bukan sekadar deskripsi teoritis pengetahuan tentang koperasi tani. Materi yang dibuat memicu keterlibatan aktif, sekaligus mendorong peserta latihan beserta pelatihnya menggunakan pengalaman dan hasil refleksi pengembangan pengetahuan, keterampilan, dan sikap (kompetensi) yang diperlukannya untuk mengelola koperasi tani.

Kontekstualisasi nilai-nilai global dan keragaman

Paket global ini ditujukan bagi pengembangan kapasitas kelembagaan koperasi tani di seluruh dunia. Tema dan isi dibangun dengan nilai-nilai dan prinsip-prinsip koperasi sebagaimana dipromosikan the International Cooperative Alliance (ICA) dan ILO, melalui the ILO Promotion of Cooperatives Recommendation, 2002 (No. 193), apa yang direkomendasikan ILO tentang koperasi.⁴ Pengetahuan dan keahlian guna mendukung usaha sepatutnya dan pembangunan secara berkelanjutan telah diterapkan. Selama pelatihan, para peserta akan mendapatkan makna prinsip-prinsip ini dari perspektif dan pengalamannya secara lokal.

Keragaman sebagai sebuah konsep utama telah terintegrasi sebagai prinsip yang membentuk paket ini, menggambarkan keragaman pengalaman dan perbedaan latar belakang, kebangsaan, dan gender.

Struktur kegiatan pembelajaran

Kegiatan pembelajaran yang akan ditemukan dalam paket metode pelatihan ini disusun menurut lembar-lembar pembahasan sebagai berikut:

- judul kegiatan belajar;
- isi modul, topik pembelajaran;
- tujuan kegiatan pembelajaran;
- metodologi dan proses pembelajaran;
- kiat-kiat pelatihan;
- materi pembelajaran;
- pengaturan waktu.

⁴ ILO Promotion of Cooperatives Recommendation, 2002 (R193), <http://www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/convde.pl?R193> (diakses 22 Oktober 2011).

Contoh-contoh desain kegiatan pembelajaran juga tersedia pada USB dan website. Oleh karenanya penyesuaian dan pengaturan bisa dilakukan.

Tinjauan Kegiatan Pembelajaran

Pendahuluan	Sosigram My.COOP
Modul 1	• “Kubus” Koperasi. Konsep dan prinsip dasar koperasi. • Menjadi anggota koperasi. “Kafe Pengetahuan” tentang koperasi. • Apa dan bagaimana koperasi Anda? Latihan bercerita tentang koperasi. Lingkungan koperasi. Sebuah analisis jaringan. • Latihan rantai nilai • Tantangan tata kelola. Sebuah latihan menuliskan pendapat.
Modul 2	• Pengkajian kebutuhan. Latihan “Jigsaw” pada metode dan alat yang berbeda. • Teknik diskusi “Fishbowl” pada skema sertifikasi. • Pemetaan pikiran dan menentukan prioritas kebutuhan + latihan mencocokkannya dengan layanan - analisis SWOT. Bagaimana cara meningkatkan kapasitas koperasi dalam menawarkan pelayanan.
Modul 3	• Bantuan rekan untuk menangani tantangan yang teridentifikasi. • Teknik “Round Robin” pada manajemen penyimpanan dan persediaan. • Membuat kebijakan penetapan harga. Sebuah diskusi panel para ahli
Modul 4	• Studi kasus rantai nilai: meningkatkan performa. Mendapatkan daftar 100 teratas. Informasi pemasaran: analisis terhadap koperasi. • Papan bauran pemasaran. • Metode diskusi fishbowl pada skema sertifikasi.
Pada Keempat Modul	• Ruang terbuka My.COOP. • Kunjungan belajar My.COOP belajar. • Latihan evaluasi My.COOP exercise.

Dalam keempat modul ditekankan sekali penggunaan metodologi pembelajaran partisipatif. Bagi pelatih yang ingin mendapatkan informasi lebih dalam tentang pembelajaran secara dewasa dan khususnya metode yang digunakan dalam panduan pelatihan ini, dipersilakan melihat secara *online* (www.agriculture-my.coop). Di sana Anda akan mendapatkan akses informasi latar belakang metodologi terkait metode partisipatif yang digunakan (“kafe pengetahuan”/*knowledge café*, analisis jaringan, penulisan pendapat/*brainwriting*, Ruang terbuka/*Open space*, “Fishbowl”, Round Robin, daftar 100 teratas, pembelajaran berdasarkan kasus/*case-based learning*, bantuan rekan/*peer assists*, bercerita/*storytelling*, dan pemetaan pikiran/*mind-mapping*).

Persiapan program

Yth. peserta My.COOP,

Kami mohon Anda membawa informasi berikut ini pada pelatihan My.COOP:

- ➔ sebuah daftar berisi penjelasan mengenai produk-produk para anggota dan produk koperasi Anda (jika memungkinkan, bawa serta beberapa contoh);
- ➔ statistik operasional koperasi Anda, misalnya: pasokan sarana produksi, produksi, pengolahan, pemasaran (harga, pelanggan, volume), dan sebagainya;
- ➔ penjelasan mengenai saluran distribusi untuk pemasaran produk Anda saat ini;
- ➔ harga-harga produk di setiap tingkatan distribusi (pedagang grosir, pedagang eceran, pelanggan, konsumen, di pasar dalam dan luar daerah);
- ➔ bagan organisasi koperasi Anda;
- ➔ informasi tentang anggota koperasi Anda (jumlah, jenis kelamin, usia, ukuran lahan, kondisi keuangan, keterampilan, ketersediaan sumber daya alam, dan lainnya);

- ➡ contoh bahan promosi (brosur, selebaran, iklan di koran, dan sebagainya) produk koperasi Anda;
- ➡ jika produk dikemas (dalam kotak, kardus, tas, kaleng, botol, dan sebagainya), mohon dibawa contoh wadah tersebut atau labelnya.

Terima kasih,
Tim Fasilitasi

Daftar Periksa materi belajar

- Panduan pelatihan + empat modul pembelajaran My.COOP + paket belajar digital (pilihan).
- Tersedia komputer, printer and pengeras suara yang berfungsi
- Proyektor dan layar (atau dinding putih)
- Persediaan kertas (putih, berwarna, dan *flip chart* atau kertas plano), spidol/pulpen (berwarna dan hitam), alas tulis, buku tulis, kertas *flip chart*, dan kertas *post-it*.
- Peralatan kantor (gunting, tali, lem, pita berperekat, pelubang kertas)
- Alat bantu fasilitator (jam, bel)
- Label nama/tanda pengenalan
- Salinan materi pegangan dan berbagai latihan
- Mesin fotokopi (tersedia tempat fotokopi)
- Papan bauran pemasaran
- “Kubus” koperasi

Kegiatan Pembelajaran

1.0: Sosiogram My.COOP

Untuk mengetahui siapa peserta dan menjadi terbiasa dengan konteks lokal koperasi disarankan untuk membuat kegiatan penyegaran atau *ice-breaking* sebelum mulai program My.COOP. Kami sarankan untuk melakukannya dengan sosiogram My.COOP. Apa yang dimaksud dalam hal ini?

Siapkan serangkaian pertanyaan atau pernyataan yang berkaitan dengan konteks peserta dan koperasinya.

Contoh:

- Peserta berasal dari daerah mana?
- Peserta bekerja/menjadi anggota koperasi jenis apa?

Identifikasi sisi ruang fisik yang mewakili setiap jawaban (gunakan kertas *flip charts*, penanda atau kartu). Sebagai contoh, kita memiliki lima sudut berbeda (Asia, Amerika, Afrika, Eropa, dan Arab). Peserta dipersilakan menuju ke sudut daerah asalnya. Hal yang sama bisa dilakukan, tapi dengan tema tertentu (contohnya, berbagai jenis koperasi). Selalu instruksikan peserta untuk pergi ke sisi ruang atau kelompok yang paling terkait dengan mereka.

Berikan masing-masing kelompok untuk berbincang dan bersosialisasi. Wawancarai beberapa peserta dari kelompok-kelompok berbeda secara acak sehingga semua orang tahu dari mana mereka berasal.

Akhirnya, ajak peserta berbaris menurut lama tahun pengalaman mereka di koperasi. Ini memerlukan komunikasi di antara para peserta sehingga menghasilkan satu baris, dimulai dengan orang yang berpengalaman setahun sampai seseorang dengan 25 tahun pengalaman di koperasi. Perjelas kepada kelompok bahwa total jumlah tahun pengalaman mereka (yang mungkin berjumlah hingga 400 tahun, misalnya) akan diperlukan selama kegiatan pembelajaran My.COOP, karena metode pembelajaran umumnya mengandalkan kecerdasan dan pengalaman kolektif mereka.

Modul 1:

Dasar-dasar Koperasi

Pertanian

1.1: “Kubus” Koperasi

Pengenalan Konsep-konsep dan Prinsip-prinsip Dasar Koperasi



Tujuan

- Memelajari konsep-konsep dasar koperasi tani;
- Menerapkan prinsip-prinsip koperasi ke dalam suatu konteks.



Metodologi

Pembukaan sesi (15 menit)

Pelatih mengajukan dua pertanyaan kepada kelompok:

- Apa itu koperasi?
- Apa yang membedakan koperasi dengan lembaga lainnya?

Peserta bisa mendiskusikan dua pertanyaan ini dalam kelompok-kelompok kecil (*buzz groups*). *Buzz groups* merupakan kelompok kecil yang terdiri atas dua atau tiga peserta yang dibentuk mendadak untuk mendiskusikan topik ini dalam waktu singkat.

Setelah lima menit, pelatih akan meminta salah satu kelompok menuliskan hasil diskusi pada kertas *flip chart* dan mempresentasikannya dalam sesi pleno.

Kelompok-kelompok lainnya diminta untuk memberikan saran, komentar, dan menambahkan menurut hasil diskusi kelompok mereka.

Fasilitator kemudian mengemukakan definisi koperasi, sebagaimana diadopsi oleh ILO dan ICA.

“Koperasi adalah sebuah asosiasi otonom sekumpulan orang yang bersatu dengan sukarela untuk memenuhi aspirasi dan kebutuhan ekonomi, sosial, budaya secara bersama-sama melalui usaha yang dimiliki bersama dan dikendalikan secara demokratis”

Melalui sesi tanya jawab, peserta melakukan analisis cepat berbagai unsur yang terkandung dalam definisi dan melaporkan hasilnya pada diskusi pleno dan kelompok kecil.

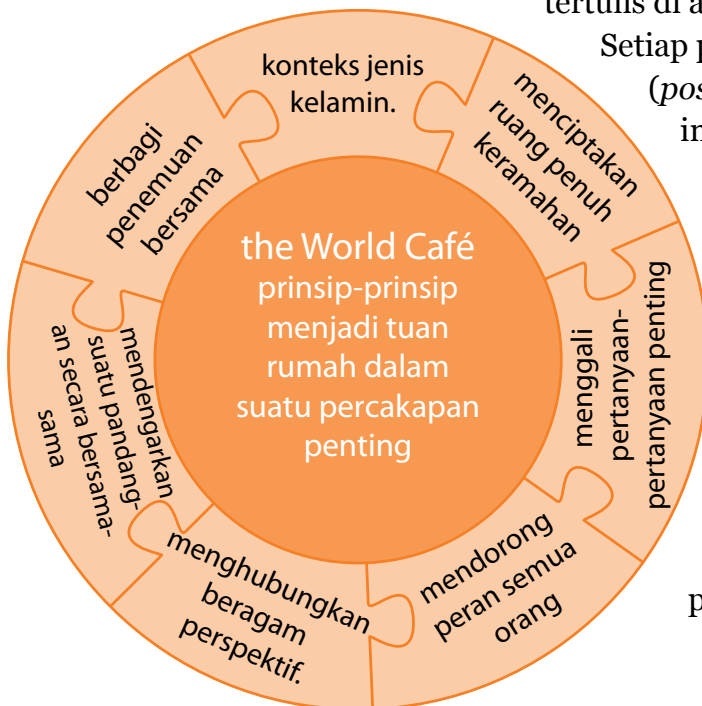
- Otonom
- Orang
- Sukarela
- Bersama
- Kepemilikan bersama
- Usaha yang dikendalikan secara demokratis

Perkenalan pada kubus koperasi (30 menit)

Putaran 1 (15 menit)

Peserta dibagi menjadi lima kelompok. Setiap kelompok menerima satu atau dua kubus koperasi (total ada tujuh kubus). Sebuah kubus adalah kotak karton dengan satu prinsip koperasi tertulis di atasnya. Sisi lain kubus adalah kosong.

Setiap peserta menerima kertas tempel (*post-it*) kosong, untuk menuliskan interpretasinya mengenai prinsip tersebut.



Ketika sudah siap, peserta bisa menempelkan kertas tempelnya pada kubus tersebut. Sekarang setiap kubus koperasi harus memiliki lima penjelasan berbeda yang tertempel padanya. Kelompok mendiskusikan interpretasi yang berbeda-beda tersebut menggunakan pertanyaan panduan berikut:

Apa yang Anda maksud dengan interpretasi?

Apa makna prinsip ini dalam konteks Anda?

Apa saja tantangan yang Anda hadapi dalam mengikuti prinsip ini? Mohon sediakan contoh nyata dari pengalaman di koperasi Anda.

“Kubus” koperasi berikut ini akan dibagi di antara kelompok-kelompok yang berbeda:

Kubus 1: Keanggotaan yang bersifat sukarela dan terbuka

Kubus 2: Pengendalian anggota bersifat demokratis

Kubus 3: Anggota berpartisipasi secara ekonomi

Kubus 4: Otonomi dan kemandirian

Kubus 5: Pendidikan, pendidikan, dan pelatihan

Kubus 6: Kerja sama antarkoperasi

Kubus 7: Peduli pada masyarakat

Putaran 2 (15 menit)

Setiap kelompok memberikan dua atau tiga kubus koperasinya (beserta prinsip dan interpretasi yang dituliskan pada kertas tempel) pada kelompok lain, untuk proses evaluasi. Kelompok kemudian mendiskusikan interpretasi mana yang paling sesuai dengan ide-idenya dan muncul dengan keterangan final. Kelompok lalu menuliskan keterangan tersebut pada sebuah lembaran besar kertas yang selanjutnya diserahkan pada pelatih.

Putaran 3 (15 menit)

Pelatih memberikan tinjauan umum berbagai prinsip yang ada beserta keterangannya dan memberikan umpan balik berdasarkan topik 1 (merujuk pada prinsip-prinsip koperasi).



Perlengkapan

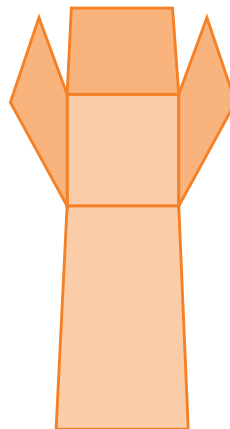
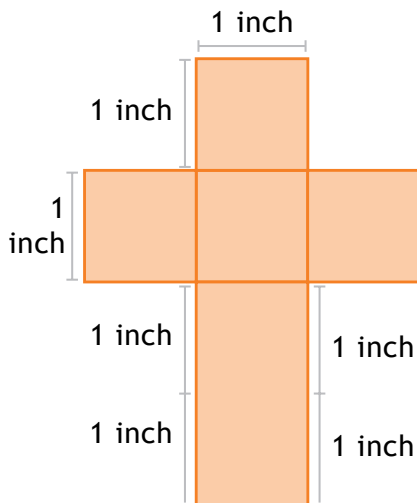
- Tujuh kubus karton
- Satu paket kertas tempel (dalam berbagai warna berbeda)
- Satu pulpen per peserta untuk menulis
- Kertas *flip charts*
- Spidol
- Selotip



Tips

Instruksi cara membuat kubus disediakan di bawah ini:

Semua sisi bertuliskan inch ditandai merah



Lipat kebawah untuk tutupnya



Waktu

Satu jam

1.2: Menjadi Anggota Koperasi

“Kafe Pengetahuan” Koperasi. Belajar Santai Berkeliling Meja Bundar



Tujuan

- Meninjau kembali alasan menjadi anggota sebuah koperasi tani;
- Mengeksplorasi tindakan untuk meningkatkan keanggotaan koperasi;
- Meningkatkan keragaman dalam keanggotaan.



Metodologi

Peserta akan dibagi dalam empat meja berbeda (6-7 orang di setiap meja), dan akan difasilitasi oleh satu orang yang dipilih oleh para peserta sebagai tuan rumah di setiap meja. Setiap meja akan berfokus pada satu pertanyaan spesifik tentang koperasi.



Pertanyaan

- Apa saja alasan anggota untuk mendirikan atau bergabung dengan sebuah koperasi?
- Apa saja tindakan yang mungkin diambil koperasi untuk meningkatkan partisipasi aktif anggotanya?
- Mengapa meningkatkan keragaman dalam keanggotaan menjadi penting?
- Apa saja alasan anggota meninggalkan koperasi?

Tutupi meja dengan kertas *flip chart* atau kertas berwarna coklat. Peserta mendiskusikan pertanyaan yang ditugaskan di masing-masing meja kelompok. Tuan rumah mendorong peserta untuk mencatat, menggambar atau membuat diagram langsung di meja. Tuan rumah setiap meja secara khusus diinstruksikan mencatat gagasan-gagasan utama.

Instruksikan peserta untuk fokus pada hal-hal pokok yang berkaitan dengan pertanyaan serta mengemukakan pemikiran dan ide-idenya secara teratur. Peserta juga harus aktif mendengarkan suatu keterkaitan, pola, atau pertanyaan tambahan yang menarik.

Setiap putaran perbincangan harus berakhir dalam 15 sampai 30 menit. Sebagai perwakilan kelompok, semua peserta kecuali tuan rumah harus berpindah ke meja berikutnya.

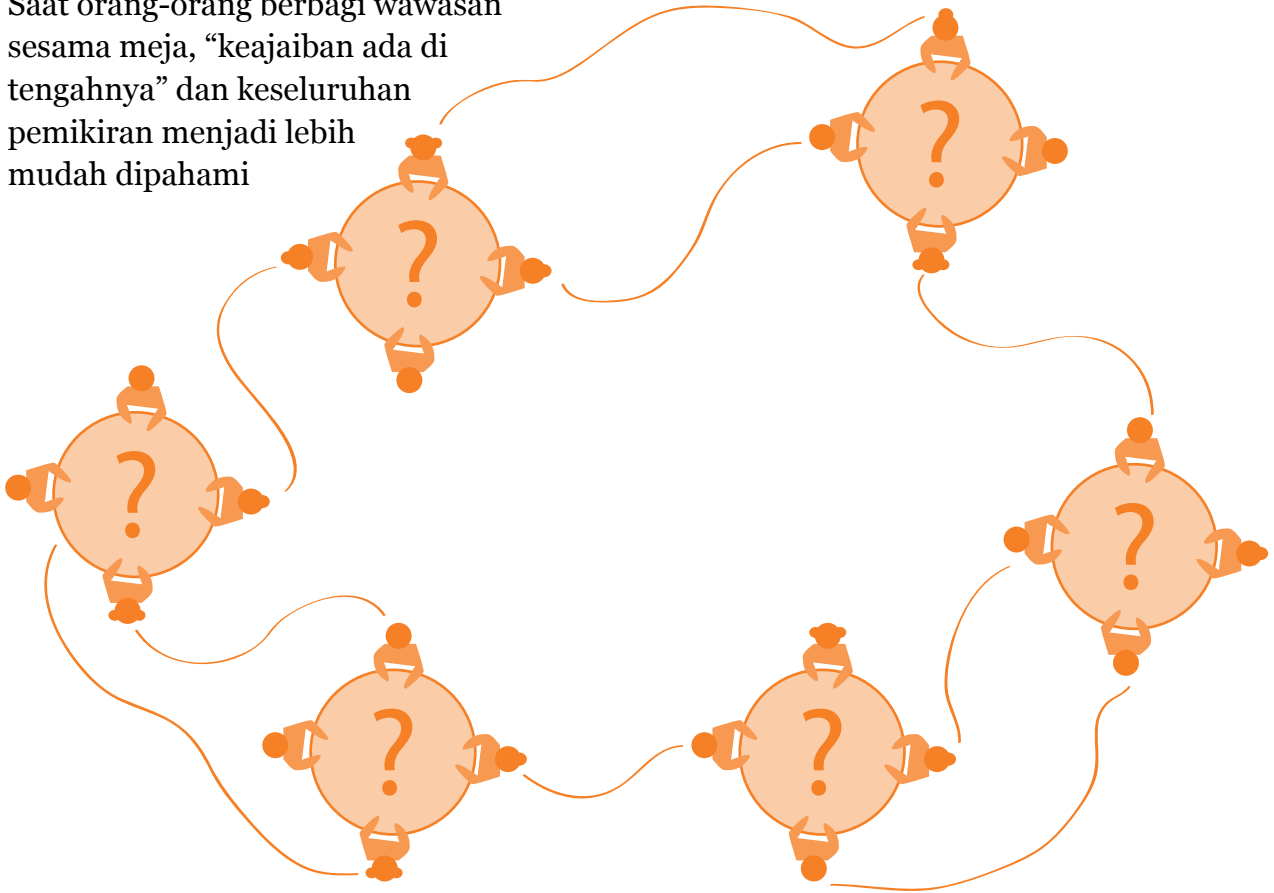
Tuan rumah meja memberikan gambaran umum bagi kelompok berikutnya dan mengarahkan mereka menuju proses berpikir yang saling melengkapi, untuk menghindari pengulangan.

Setiap orang tidak perlu menghabiskan waktunya di tiap meja karena setelah beberapa putaran (umumnya dua sampai tiga, tergantung alokasi waktu) sesi ditutup dengan tanya jawab.

Tuan rumah setiap meja kemudian mempresentasikan hasil pemikiran yang selaras atau sintesis dan hal-hal yang menjadi refleksi utama kepada semua kelompok peserta, dari mejanya sendiri, atau kembali pada sesi pleno yang lebih masuk akal dari segi pengaturan dan ukuran ruangan.

Berikan waktu kepada peserta untuk menambahkan hal-hal menarik atau pembelajaran ke depan setelah tanya jawab oleh tuan rumah masing-masing meja.

Saat orang-orang berbagi wawasan sesama meja, “keajaiban ada di tengahnya” dan keseluruhan pemikiran menjadi lebih mudah dipahami



Perlengkapan

- Empat buah meja dengan kursinya
- *Flip chart* untuk menutup meja
- Satu set spidol berwarna di atas setiap meja



Tips

Selama tanya jawab, pelatih merujuk poin-poin utama yang bisa ditemukan di modul pertama (topik 3) My.COOP mengenai komitmen anggota.

Pelatih bisa:

- menampilkan tabel 1.1 (topik 1) mengenai alasan-alasan petani bergabung dengan sebuah koperasi;

- kemukakan tiga unsur penting dalam komitmen anggota;
- tunjukkan kasus-kasus menarik tentang komitmen anggota (merujuk pada kasus 3.2 mengenai koperasi pemotongan hewan dan kasus 3.3 mengenai Koperasi Kabianga dalam topik 3).



Waktu

Sediakan waktu minimal 60 menit dan tidak lebih dari dua jam untuk “World Café”, untuk memastikan pertanyaan dikaji secara teliti serta menghindari kejenuhan dan pengulangan.

1.3: Apa dan Bagaimana Koperasi Anda? Sebuah Latihan Bercerita



Tujuan

- Untuk merenungkan kembali visi dan misi koperasi para peserta;
- Untuk mengidentifikasi karakter ganda koperasi para peserta;
- Untuk menggali nilai-nilai dan prinsip-prinsip dalam koperasi para peserta.

“Bercerita adalah satu metode komunikasi yang dapat menyajikan informasi secara menarik dan menyenangkan. Bahasa yang digunakan sangat autentik (pengalaman, bukan sekadar fakta) dan dalam bentuk narasi, sehingga bisa meraih dan menjaga perhatian orang, sekaligus meningkatkan peluang belajar.”



Metodologi

Peserta diminta untuk mengisahkan tentang koperasi mereka. Pelatih menjelaskan teknik bercerita dengan memberikan contoh spesifik. Pelatih bisa menggunakan kisah pribadi atau mengandalkan kisah dari modul My.COOP (merujuk pada kasus 2.1 (Topik 2), kisah Delicias Criollas, sebuah koperasi perempuan di Uruguay).

Saat peserta ingin mengembangkan kisah yang kuat dan relevan, mereka perlu memikirkan hal-hal berikut ini:

- Menggabungkan unsur-unsur yang membangkitkan emosi, menarik perhatian, dan memiliki aspek menarik untuk membuat kisah jadi efektif;
- Menampilkan kisah dari perspektif tokoh protagonis (tokoh utama) tunggal sehingga peserta lebih mudah berempati ;
- Gambarkan dengan rinci (deskriptif), karena orang lebih sering mengingat urutan gambar daripada kata-kata;

- Gunakan gambar, suara, dan video untuk melengkapi proses bercerita;
- Tetap fokus pada aspek ceritanya, guna menghindari sikap analisis dari peserta;
- Hindari membahas soal moral atau pandangan subjektif yang dapat menodai dan membatasi kreativitas peserta nantinya.

Peserta memiliki waktu 30 menit untuk menuliskan kisahnya di kertas. Mereka bisa memakai materi visual untuk mengilustrasikan cerita (gambar, foto, video). Peserta menerima materi pegangan (lihat di bagian berikutnya), yang dapat membantu mereka menyusun cerita menjadi beberapa bagian berbeda. Materi pegangan ini bisa digunakan nanti saat mereka saling menceritakan kisahnya masing-masing.

Pelatih bisa membagikan, beberapa pertanyaan yang dapat memandu dan menginspirasi peserta untuk memulai penulisan cerita:

- Mengapa Anda mendirikan koperasi?
- Apa ambisi/visi koperasi Anda?
- Apa bisnis utama koperasi Anda?
- Apa keunikan koperasi Anda?
- Apa orientasi sosial koperasi Anda?
- Bagaimana cara koperasi Anda berevolusi? Bagaimana cara koperasi Anda beradaptasi terhadap perubahan?

Seusai waktu persiapan, peserta akan saling menceritakan kisahnya dalam kelompok-kelompok kecil (6-8 orang) dan diperbolehkan bertanya satu sama lain. Pengalaman berbagi ini tidak mengambil waktu lebih dari 45 menit. Setiap peserta hanya memiliki waktu maksimal lima menit untuk menceritakan kisahnya.

Setelah semua cerita tersampaikan, pelatih mengatur tanya jawab secara berkelompok dengan pertanyaan yang perlu digali jawabannya adalah sebagai berikut (30 menit):

- Ketegangan seperti apa antara kepentingan anggota, kegiatan bisnis, dan pertimbangan sosial yang Anda temukan dalam berbagai cerita yang ada? (merujuk pada topik 2);
- Fungsi koperasi yang mana ditampilkan dalam tiap cerita yang berbeda-beda? Layanan apa yang koperasi tersebut sediakan?

(gunakan tabel 2.1 sebagai kerangka kerja);

- Apa tiga pembelajaran terpenting yang Anda dapat dari cerita-cerita tersebut?



Perlengkapan

- Majalah untuk kolase (komposisi artistik dibuat dari berbagai bahan seperti kain, kertas, kayu yang ditempelkan pada permukaan gambar); perekat, gunting;
- Kertas *flip chart* sehingga peserta bisa mendokumentasikan ceritanya;
- Fotokopi materi pegangan untuk setiap peserta.



Tips

- Bebaskan peserta untuk memikirkan sebuah judul yang menarik;
- Sediakan majalah-majalah lama sehingga peserta bisa menggunakannya sebagai materi visual untuk mengilustrasikan cerita mereka;
- Untuk memvisualisasikan cerita, bisa menggunakan metode alternatif, seperti pemetaan pikiran (*mind-mapping*)⁵ atau metode *rich picture*;⁶
- Undang peserta dengan cerita yang paling menginspirasi untuk mengirimkan kisahnya ke program belajar My.COOP *online*. Kisah-kisah tersebut bisa digunakan di pelatihan lainnya sekaligus menampilkan koperasi tersebut;
- Biarkan kisah-kisah tersebut terpampang dalam ruangan hingga akhir program pelatihan.



Waktu

1 jam 30 menit – 2 jam

⁵ Map your mind, ITC-ILO L&T blog, <http://itcilo.wordpress.com/2009/03/02/map-your-mind/> (diakses 22 Oktober 2011).

⁶ Rich picture, Wikipedia, http://en.wikipedia.org/wiki/Rich_picture (diakses 22 Oktober 2011).

Materi pegangan: KOPERASI ANDA

Judul	
Nama pencerita	
Nama para pendengar	
Pemandangan kantor koperasi. Atur waktu dan ruang peristiwa	
Pastikan ketepatan lokasi kejadian	
Karakter	
Siapa yang ada dalam cerita: gambarkan karakternya, ciri, peran dalam cerita	
Tantangan	
Masalah, kebutuhan atau tugas yang memicu tindakan	
Tindakan	
Urutan kejadian sebelum, selama, dan sesudah saat penentuan/titik balik Anda	
Resolusi/keputusan	
Pembelajaran atau pesan yang perlu disebar	
Foto dan objek	
Membantu Anda mengingat dan menceritakan kembali kisah tersebut	

1.4: Lingkungan Koperasi. Sebuah Analisis Jaringan



Tujuan

Untuk membuat peserta sadar pada lingkungan ekonomi, sosial, politik, dan budaya tempat mereka bekerja sebagai manajer koperasi;

Untuk memetakan hubungan peserta dengan pelaku-pelaku lain di lingkungan koperasi, bagaimana mereka terhubung, seberapa besar pengaruh mereka, dan apa sasaran-sasaran mereka.



Metodologi

Pelatih membagi para peserta menjadi kelompok-kelompok kerja (6-8 orang). Jika para peserta berasal dari koperasi berbeda, kelompok akan bekerja dengan satu studi kasus/koperasi yang dipilih.

Kelompok akan menerima instruksi-instruksi berikut:

Siapa yang terlibat? (Siapa saja pemangku kepentingan yang berinteraksi dengan koperasi dan para anggotanya?) (15 menit)

Peserta membuat daftar semua pelaku berbeda yang terdekat dengan lingkungan koperasi mereka (petani, pemasok, pembeli, pengangkut, penyedia kredit, pesaing, lembaga pemerintah, lembaga penelitian, dan penyedia jasa lainnya).



Gambar 2: Lembar pemetaan menggunakan kartu aktor⁷

Bagaimana mereka terhubung? (visualisasikan hubungan di dalam jaringan) (15 menit)

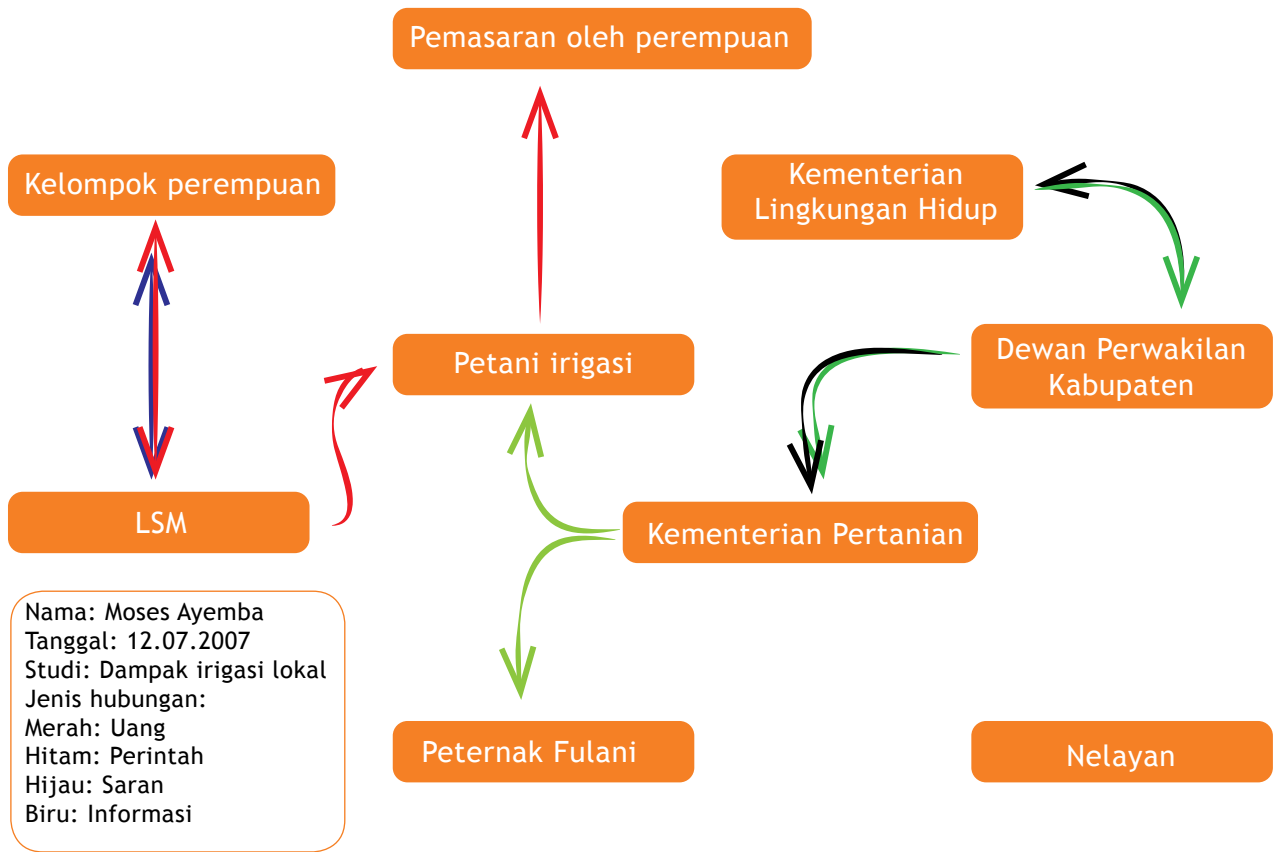
Peserta diminta menghubungkan antarpelaku berbeda dan menentukan hubungan antara mereka. Coba fokus memikirkan hubungan apa yang terpenting di sini:

- aliran produk (merujuk pada rantai nilai);
- aliran informasi (siapa yang mencari informasi dan pengetahuan apa dari siapa?);
- aliran dana (merujuk pada uang);
- aliran pelayanan.

Pastikan hubungan sangatlah spesifik. Jika tidak, Anda hanya akan menghubungkan semua orang dengan orang-orang lainnya.

⁷ Contoh ini berasal dari the Net-Map toolbox karya Eva Schiffer dan di bawah lisensi Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0, tersedia di <http://netmap.wordpress.com/about/> (diakses 22 Oktober 2011).

Contoh

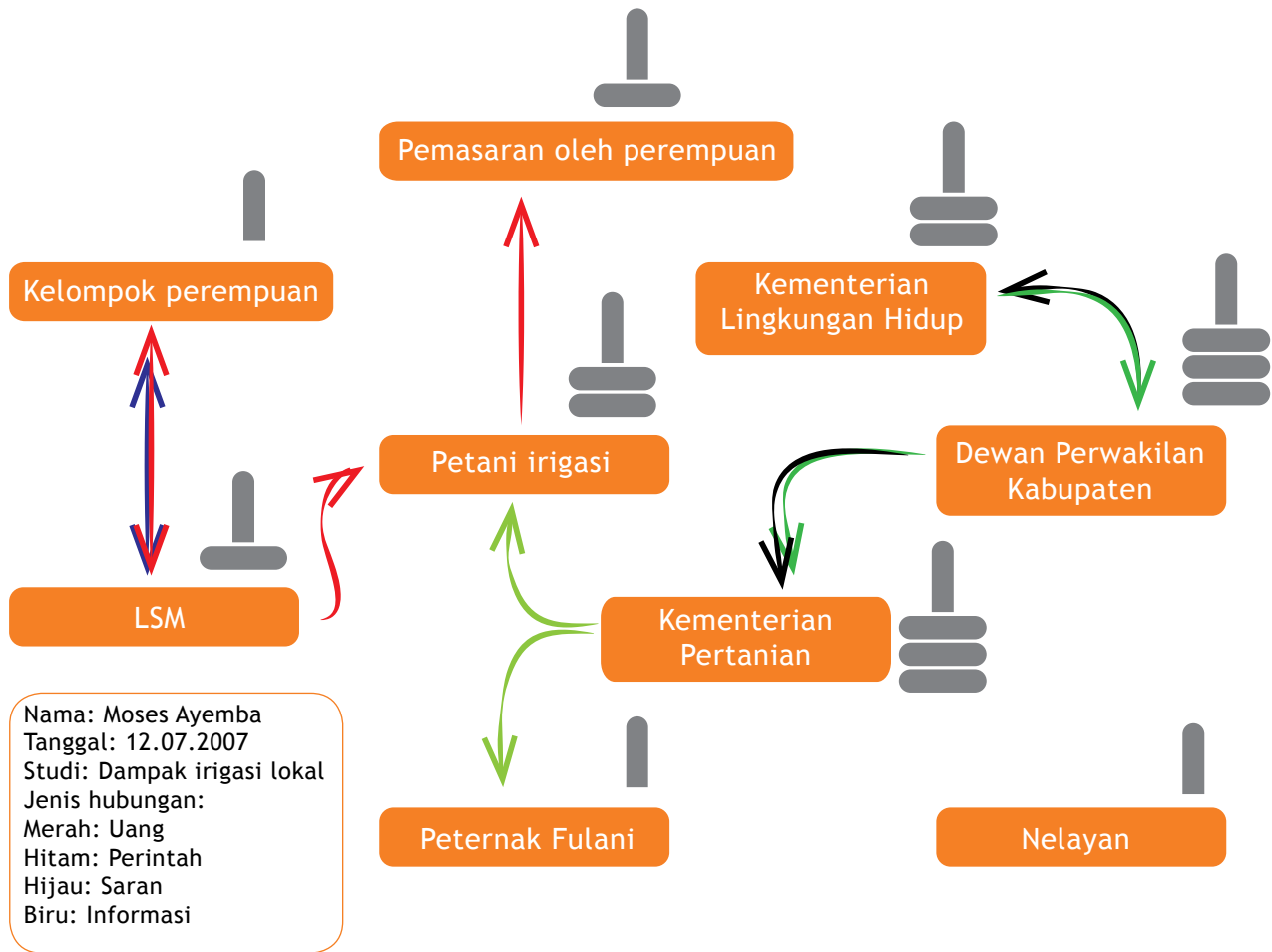


Berikan garis tebal pada hubungan yang penting bagi kinerja koperasi, dan garis yang tipis untuk tanda hubungan yang kurang penting.

Seberapa besar pengaruh mereka? (15 menit)

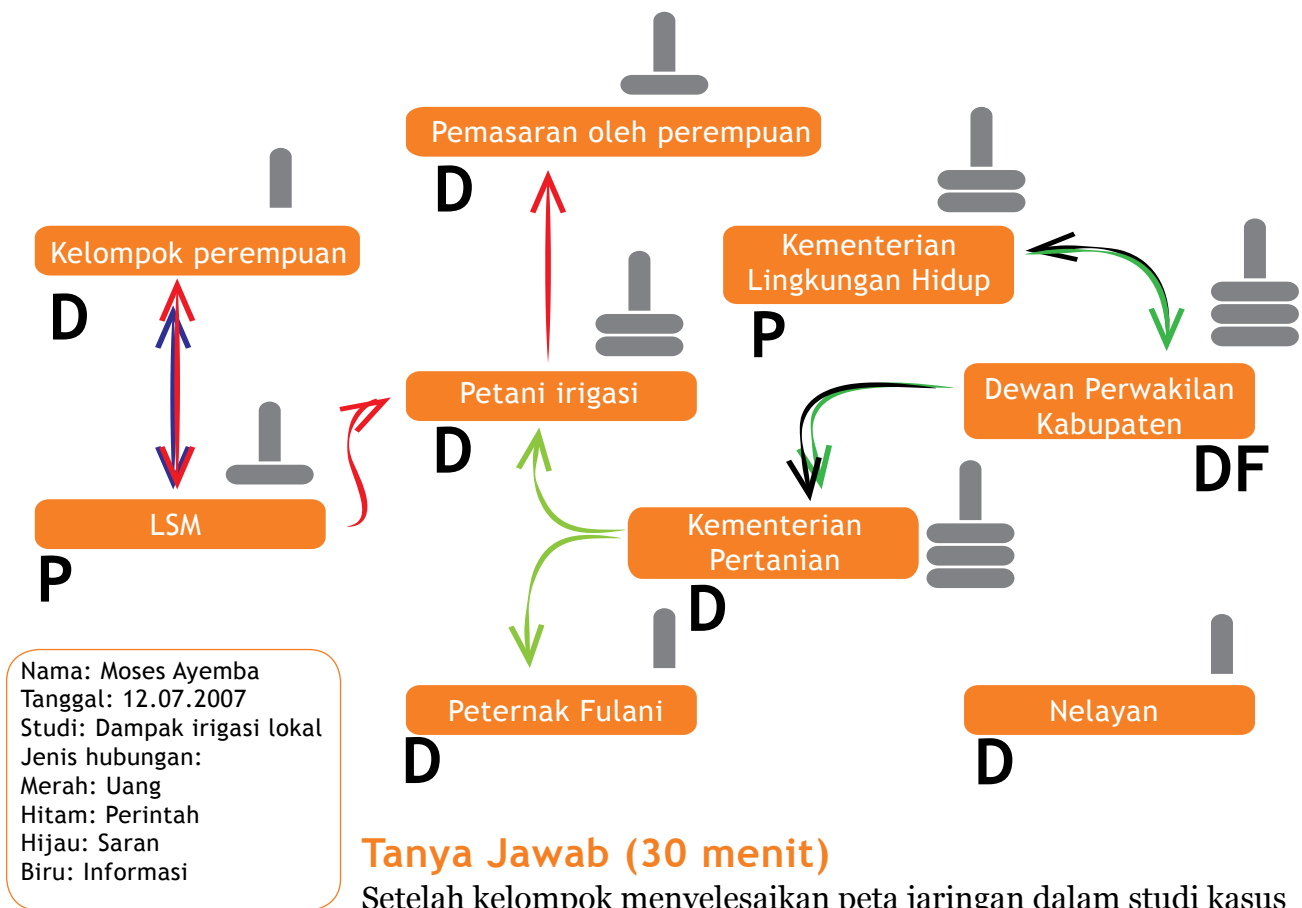
Kelompok harus sepakat dengan pemahaman bersama mengenai istilah “pengaruh”. Ini tentang kemampuan para pelaku dalam memengaruhi suatu persoalan spesifik, dan bukan tentang hierarki formal. Anda harus bertanya pada diri sendiri hal berikut ini: seberapa besar pengaruh yang dimiliki seorang pelaku di bidang/kegiatan/lembaga ini?

Pelaku-pelaku berbeda bisa lebih atau kurang berpengaruh dalam hubungan yang berbeda. Oleh karenanya kami sarankan untuk mengidentifikasi kekuatan hubungan di tiap relasi. Kami melakukannya dengan memasang kertas tempel pada panahnya. Kertas tempel dekat dengan satu pelaku berarti pelaku tersebut lebih berpengaruh.



Apa sasaran-sasaran mereka? (15 menit)

Setelah memetakan para pelaku, hubungan dan pengaruhnya, penting untuk mengetahui sasaran mereka. Dengan memetakan sasaran mereka, Anda akan tahu pelaku ingin bergerak ke arah mana. Fokuslah pada setiap dan semua pelaku serta coba petakan sasaran yang cenderung mereka dukung. Anda bisa menambahkan singkatan atau simbol untuk mengilustrasikan proses ini. Tambahkan detail sebanyak yang diinginkan ada dalam gambar. Pada gambar di bawah kita bisa berdebat karena sulitnya membedakan sasaran pengembangan dengan sasaran sebagai perlindungan. Mungkin kita bisa menambahkan fakta ke dalam gambar bahwa para pelaku bisa memiliki sasaran berbeda.



Tanya Jawab (30 menit)

Setelah kelompok menyelesaikan peta jaringan dalam studi kasus mereka, diskusikan hasilnya dalam sesi pleno.

Pertanyaan untuk refleksi saat diskusi pleno:

- Hubungan manakah yang paling bermasalah/sulit dalam kinerja/performa koperasi?
- Apa yang bisa dilakukan untuk memperbaiki hubungan tersebut?
- Pemangku kepentingan manakah yang paling memiliki kekuatan?
- Bagaimana caranya koperasi beserta para anggotanya memperbaiki posisi kekuatannya di setiap hubungan?



Perlengkapan

- Kertas berukuran besar;
- Paku payung dan balok kayu kecil;
- Pensil dan spidol dalam berbagai warna.



Waktu

1 jam 30 menit – 2 jam

1.5: Latihan Rantai Nilai



Tujuan

Untuk memahami konsep rantai nilai dan peran koperasi dalam rantai nilai.



Metodologi

Pelatih memilih satu produk yang dikenali peserta. Misalnya kecap manis (pengganti ugali di Kenya⁸) atau tepung beras (pengganti dosa di India⁹), sebaiknya merupakan produk yang diolah. Pastikan produk ada secara fisik. Permainan peran tidak perlu dijelaskan. Pelatih mulai dengan memberikan produk tersebut pada salah satu peserta (sebagai konsumen) dan tanyakan hal-hal berikut ini. (Perhatikan bahwa ini memerlukan beberapa manipulasi oleh pelatih untuk membuat peserta menyadari bahwa dia bagian dari permainan peran.)

Pertanyaan berasal dari latihan rantai nilai tradisional. Penting bila pelatih secara sistematis mengintegrasikan perspektif koperasi dan, jika memungkinkan, soroti kekhasannya.

Konsumen:

- Mengapa Anda membeli produk ini, dan produk ini terbuat dari apa?
- Di manakah Anda membelinya?
- Mengapa Anda membelinya di sana?
- Bisakah Anda membelinya di tempat lain?

Kemudian si konsumen diminta menunjuk peserta lain, yang konon menjadi tempat Ia “membeli” produk tersebut. Si “Penjual” (pedagang eceran, petani, pedagang grosir) yang selanjutnya diwawancarai.

8 Ugali adalah makanan dari Afrika Timur (Kadang-kadang juga disebut sima, sembe, atau posho) berupa tepung jagung yang dimasak bersama air hingga jadi bubur-atau kekentalannya menyerupai adonan. Sumber: <http://en.wikipedia.org/wiki/Ugali> (diakses 22 Oktober 2011).

9 Dosa adalah crepe atau panekuk yang difermentasi, terbuat dari adonan beras dan kacang lentil hitam. Ini merupakan makanan pokok di India Selatan. Makanan ini populer di Sri Lanka, Malaysia, dan Singapura, dengan nama thosai, dan di Myanmar dikenal sebagai toshay. Sumber: <http://en.wikipedia.org/wiki/Dosai> (diakses 22 Oktober 2011).

Pedagang eceran:

- Bagaimana Anda tahu produk apa yang harus dibeli?
- Apa kebutuhan pelanggan Anda dan bagaimana Anda mengetahuinya?
- Kapan Anda membeli produk tersebut dan berapa lama Anda menyimpannya?
- Berapa harga Anda membelinya dan berapa harga Anda menjualnya?

Permainan dilanjutkan sampai semua pelaku yang mungkin ada dalam rantai diwawancarai. Pertanyaan-pertanyaan bagi pelaku lainnya:

Pengolah:

- Di mana Anda membelinya dan kualitas seperti apa yang menjadi persyaratan Anda?
- Apa yang Anda lakukan terhadap produk?
- Siapakah Anda? Dari koperasi? Dari sebuah usaha pribadi?
- Bagaimana cara Anda membawa produk sampai ke pabrik Anda dan siapa yang membayar untuk transportasinya?
- Kepada siapa Anda menjual produk tersebut?
- Berapa harga Anda membelinya dan berapa harga Anda menjualnya?

Pengangkut:

- Siapakah Anda? Dari suatu koperasi? Dari suatu usaha pribadi?
- Apa fungsi lain yang Anda lakukan (bagian penyimpanan, pengemasan)?
- Untuk pembeli lain mana Anda menyediakan transportasi?
- Faktor apa yang membuat Anda menaikkan biaya?

Supermarket:

- Siapakah Anda? Dari suatu koperasi? Dari suatu usaha pribadi?
- Di mana Anda mendapatkan produk dan kualitas seperti apa yang Anda kehendaki?
- Siapa konsumen Anda dan bagaimana Anda mengetahui kebutuhan mereka?
- Bagaimana Anda membawa produk sampai ke supermarket Anda?

- Berapa harga Anda membelinya dan berapa harga Anda menjualnya?

Produsen:

- Siapakah Anda? Dari suatu koperasi? Dari suatu usaha pribadi?
- Dari mana Anda mendapatkan sarana produksi?
- Apakah Anda mendapatkan kredit dan siapa yang menawarkan kredit tersebut?
- Apakah Anda mendapatkan pelayanan lainnya?
- Di mana Anda menjual produk Anda dan mengapa?
- Bagaimana produk Anda berevolusi dan apa yang menyebabkannya? (pupuk baru, kekeringan?)

Pedagang Grosir:

- Siapakah Anda? Dari suatu koperasi? Dari suatu usaha pribadi?
- Bagaimana cara Anda memilih produk, kualitas seperti apa yang menjadi persyaratan Anda?
- Apa kebutuhan pelanggan Anda dan bagaimana Anda mengetahuinya?
- Bagaimana Anda memastikan kecukupan pasokan?
- Kapan Anda membeli produk tersebut dan berapa lama Anda menyimpannya?
- Apakah ada yang bocor atau busuk?
- Berapa harga Anda membelinya dan berapa harga Anda menjualnya?

Pelatih menyoroti kompleksnya pengaturan operasional koperasi dan peran potensial koperasi, mempertemukan kebutuhan petani dengan layanan dan penyedia jasa layanan.

Pelatih mengemukakan dan menjelaskan konsep rantai nilai dan mendiskusikan pertanyaan-pertanyaan berikut ini dalam sesi pleno:

- Peran apa yang bisa dimainkan koperasi dalam rantai nilai (sebagai rantai pelaksana, rantai pendukung dan mempengaruhi kondisi lingkungan yang lebih baik)? Bisakah Anda memberikan contoh?

- Apa strategi yang bisa digunakan koperasi untuk memperbaiki posisi petani dalam rantai nilai? Bisakah Anda memberikan contoh?

Akhirnya, pelatih menjelaskan tentang empat strategi peningkatan status.



Perlengkapan

Kartu metaplan



Waktu

20-30 menit

1.6: Tantangan Tata Kelola. Sebuah Latihan Menuliskan Pendapat



Tujuan

Untuk mencurahkan pendapat dengan cara inovatif mengenai berbagai tantangan tata kelola yang dihadapi koperasi.



Metodologi

Menuliskan pendapat (*Brainwriting*) adalah teknik sederhana untuk mengatasi tantangan dalam sesi curah pendapat (*brainstorming*), yaitu kecenderungan menghakimi, perselisihan pribadi, dan fakta hanya ada satu peserta yang bisa mengemukakan pendapatnya setiap saat.

Pelatih memperkenalkan topik tata kelola koperasi (topik 3).

Setelah pengenalan singkat ini, pelatih membagikan selebar kertas berisikan pernyataan masalah terkait salah satu tantangan tata kelola yang ada dalam modul 1 kepada seluruh peserta. Ini termasuk hal-hal berikut:

- masalah kelembagaan;
- komitmen;
- keikutsertaan, gender;
- keterampilan;
- otonomi.

Pelatih memilih satu tantangan yang layak untuk kelompok dan merumuskan pertanyaan:

- Bagaimana cara Anda meningkatkan kepemimpinan perempuan dalam koperasi Anda?

Pelatih meminta peserta menuliskan dua ide terkait pernyataan masalah dalam tiga menit. Setiap peserta kemudian memberikan lembaran kertas tersebut kepada teman di sebelah kanannya dan mengulangi proses menggunakan kertas yang mereka terima

(dari teman di sebelah kiri), dengan membangun ide yang sudah dituliskan tadi atau menambahkan pemikiran dan ide baru. Penting untuk menginstruksikan peserta agar tidak serta merta mengulang ide, tapi sebaiknya menambahkan ide baru sebanyak mungkin.

Sesi penulisan pendapat bisa dilakukan dalam waktu yang telah ditentukan, atau dibiarkan berlanjut hingga peserta telah kehabisan ide. Peserta bisa bekerja terpisah dan tidak bisa mengakses ide peserta lain, sehingga bisa menghasilkan lebih banyak ide daripada proses curah pendapat (*brainstorming*) biasanya.

Penting untuk melakukan tanya jawab setelah sesi penulisan pendapat, dan lihat seberapa banyak ide yang berhasil dikumpulkan kelompok.



Perlengkapan

- Lembar kertas untuk setiap peserta
- Pensil



Waktu

15- 30 menit

Modul 2:

Kriteria Layanan Koperasi

2.1: Pengkajian Kebutuhan, Latihan “Jigsaw” pada Metode dan Alat yang Berbeda-beda



Tujuan

- Untuk mempelajari berbagai metode pengkajian kebutuhan anggota koperasi;
- Untuk membedakan keuntungan dan kerugian masing-masing metode pengkajian kebutuhan;
- Untuk dapat memutuskan metode pengkajian kebutuhan mana yang akan digunakan di koperasi.



Metodologi

Untuk kegiatan ini pelatih bisa menggunakan metode “Jigsaw”. Ini adalah strategi pembelajaran koperasi yang mendorong peserta mengembangkan pemahamannya sendiri dan kemudian membagi pengetahuannya tersebut kepada seluruh kelompok.

Pelatih menyiapkan sebuah daftar bahan informasi pada setiap metode pengkajian kebutuhan yang saat ini sudah atau bisa digunakan di berbagai koperasi yang berbeda. Ini meliputi:

- penelitian kuantitatif (survei formal);
- penelitian kualitatif (survei informal atau wawancara semi-terstruktur);
- diskusi kelompok terfokus;
- hasil pengamatan dan wawancara peserta.

Sebaiknya setiap metode atau teknik ada deskripsinya, contoh nyata dan sumber-sumber terkait lainnya. Pelatih membuat tim-tim terpisah terdiri dari empat peserta. Setiap tim menerima empat kepingan *puzzle* yang berbeda dan kemudian menugaskan setiap anggotanya mengerjakan suatu metode tertentu.

Waktu untuk membaca dan refleksi (30 menit)

Setiap peserta membaca materi tentang metode tugasnya dengan cermat, bersamaan dengan pertanyaan panduan berikut:

- Mengenai apa metode/teknik tersebut (deskripsi)?
- Apa keuntungan dan kerugian metode/teknik tersebut?
- Apakah Anda memiliki pengalaman dengan metode ini, apakah Anda menggunakannya sendiri, atau di bagian mana Anda melihatnya bisa diterapkan di koperasi Anda?

Berbagi kepingan *puzzle* yang berbeda (30 menit)

Dalam kelompok kecil, peserta menyampaikan hasil sintesis dari jawabannya terhadap tiga pertanyaan panduan kepada peserta lain. Setiap peserta menyumbangkan keahliannya mengenai suatu metode spesifik dalam kelompok. Melalui latihan berbagi pengetahuan ini, keseluruhan anggota kelompok mendapatkan informasi terbaru tentang semua metode yang relevan untuk mengkaji kebutuhan anggota. Kesimpulan utama setiap kelompok harus didokumentasikan pada kertas *flip chart*, yang kemudian akan dipakai pada tahapan tanya jawab final.

Tanya jawab final (15 - 30 menit)

Tahap pelaporan final melibatkan keseluruhan kelompok. Pelatih menunjukkan kepada seluruh peserta kotak pengkajian untuk memilih metode yang tepat untuk pengkajian kebutuhan (tabel 1.2 (topik 1)).



Perlengkapan

- Informasi dasar mengenai berbagai teknik pengkajian kebutuhan;
- Kertas dan pulpen untuk setiap peserta.

Metode Alternatif

Jika tidak memiliki persiapan materi teknik-teknik pengkajian, pelatih bisa memulai latihan langsung menggunakan pengalaman peserta. Pelatih perlu membagi keseluruhan peserta menjadi kelompok-kelompok kecil (*buzz groups*) dan memberikan mereka pertanyaan-pertanyaan berikut:

- Bagaimana cara Anda mengkaji kebutuhan anggota terhadap jasa-jasa layanan?
- Apa metode dan alat yang Anda pakai untuk mengkaji kebutuhan tersebut?
- Apa keuntungan dan kerugian menggunakan alat/teknik tersebut?

Selanjutnya adalah sesi refleksi secara pleno, dengan masing-masing kelompok mempresentasikan hasil diskusi. Fasilitator menuliskan metode dan alat yang dipakai masing-masing kelompok di kertas *flip chart*. Sesi refleksi diikuti diskusi dengan panduan dua pertanyaan berikut:

- Apakah kebutuhan yang berhasil diidentifikasi selalu berkaitan dengan bisnis utama koperasi? Jika tidak, apa yang Anda lakukan?
- Apakah kebutuhan yang berhasil diidentifikasi selalu merefleksikan kebutuhan mayoritas anggota? Jika tidak, apa yang Anda lakukan?



Waktu

1 jam 30 menit

2.2: Pemetaan Pikiran (*mind-mapping*) dan Menentukan Prioritas Kebutuhan + Latihan Mencocokkannya dengan Jasa Layanan



Tujuan

- Untuk merenungkan kebutuhan anggota;
- Untuk belajar menentukan prioritas kebutuhan anggota.



Metodologi

Pemetaan kebutuhan (20 menit)

Peserta secara kolektif membangun peta pikiran bersama pelatih. Di tengah peta pikiran pelatih menulis “kebutuhan anggota” dan menggunakan proses pencurahan pendapat (*brainstorming*), para peserta mengemukakan berbagai kebutuhan berbeda yang mereka alami di masing-masing koperasinya. Latihan ini menjadi sangat menarik ketika para peserta berasal dari koperasi yang sama. Jika para peserta berasal dari koperasi berbeda, mereka bisa bekerja dalam kelompok-kelompok terpisah.

Menentukan prioritas kebutuhan (20 menit)

Setelah latihan awal inventarisasi kebutuhan, pelatih memberikan selembarnya kertas kepada setiap peserta berisikan pertanyaan-pertanyaan berikut:

- Dapatkah kebutuhan dipenuhi jasa penyedia lain?
- Seberapa penting memenuhi kebutuhan ini untuk peningkatan produktivitas?
- Seberapa banyak yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan ini akan mampu meningkatkan kualitas produk?
- Sampai sejauh mana kebutuhan tersebut mencerminkan kelangkaan secara lokal?
- Apakah kebutuhan berkaitan dengan bisnis utama koperasi?

- Apakah kebutuhan ini mencerminkan adanya kemacetan/hambatan alirannya?

Pelatih menjelaskan dan mengajak peserta merenungkan pertanyaan-pertanyaan ini saat meninjau kembali kebutuhan yang telah dikumpulkan dalam peta pikiran.

Setiap peserta menerima tiga penanda dari pelatih dan kemudian menempatkan penanda tersebut pada kebutuhan paling relevan yang perlu diprioritaskan. Setelah latihan membuat prioritas, kita akan melihat pengelompokan kebutuhan-kebutuhan yang telah diprioritaskan.

Tanya jawab (20 menit)

Berdasarkan kelompok-kelompok kebutuhan yang telah diprioritaskan, pelatih memperkenalkan sebuah diskusi yang berdasarkan pada pentingnya perencanaan. Diskusi juga bisa diperkaya dengan sebuah kasus yang menunjukkan kekuatan metode perencanaan yang digunakan SOCODER di Chile (kasus 2.1 (topik 2)).

Mencocokkan kebutuhan dengan jasa layanan (20 menit)

Para peserta menuliskan daftar layanan pendukung yang tersedia saat ini di lingkungan koperasi:

- layanan produksi (kertas tempel oranye atau kertas senada);
- layanan pemasaran (kertas tempel hijau atau kertas senada);
- layanan manajemen bisnis (kertas tempel biru atau kertas senada);
- layanan keuangan (kertas tempel kuning atau kertas senada);
- layanan sebagai nilai tambah (kertas tempel merah muda atau kertas senada).

Untuk setiap kategori layanan terdapat beberapa kertas tempel atau potongan kertas. Setelah kita punya sebuah daftar layanan yang potensial, para peserta akan diminta mencocokkan layanan dengan kebutuhan-kebutuhan yang telah diidentifikasi.

Tanya jawab final (15 menit)

Pelatih memandu diskusi final mengenai layanan apa yang

perlu disediakan koperasi dan bagaimana caranya. Pertanyaan-pertanyaan berikut ini bisa menjadi panduan diskusi:

- Apakah pengadaan layanan berkontribusi pada strategi atau tujuan keberadaan koperasi?
- Akankah pengadaan layanan mengakibatkan diproduksinya produk-produk yang diminati pasar?
- Bagaimana cara penyediaan layanan? Pertimbangkan tiga pilihan: (i) langsung oleh koperasi, (ii) melalui penyediaan oleh pihak ketiga/*outsourcing* atau (iii) oleh koperasi yang bertindak sebagai rujukan sehingga produsen bisa memilih dengan mandiri sebuah penyedia jasa layanan dalam pasar.

Guna mengakhiri sesi, pelatih mengenalkan tiga komponen yang perlu dipahami para peserta untuk menganalisis pasar pelayanan (permintaan, transaksi, dan pasokan) serta menyediakan contoh-contoh pertanyaan yang bisa membantu peserta menguji tiga komponen tersebut. (tabel 3.1 (topik 3)).



Perlengkapan

- Dinding lebar yang ditutup kertas (untuk membuat peta pikiran);
- Spidol;
- Penanda;
- Kertas berwarna atau *post-it*.



Waktu

1 jam 30 menit – 1 jam 45 menit

2.3: Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats - SWOT). Bagaimana Meningkatkan Kapasitas Koperasi dalam Menawarkan Pelayanan



Tujuan

Untuk mempelajari bagaimana cara menilai kapasitas internal koperasi dalam menawarkan pelayanan.



Metodologi

Pelatih menjelaskan tentang konsep bagaimana menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam sebuah koperasi. Pelatih bisa menjelaskan secara rinci komponen-komponen berbeda dalam sebuah analisis SWOT.¹⁰

Analisis SWOT



¹⁰ ILO/COOPAFRICA: Project design manual: A step-by-step tool to support the development of cooperatives and other forms of self-help organizations (Geneva, 2010), www.ilo.org/public/english/employment/ent/coop/africa/download/coopafricaprojectdesignmanual.pdf (diakses 22 Oktober 2011).

Setelah itu, unsur-unsur SWOT dijelaskan dalam konteks koperasi. Melalui cara ini, pelatih bisa memberikan instruksi tambahan berikut ini:

- kekuatan dan kelemahan merupakan faktor internal dan bisa digunakan memperbaiki kapasitas koperasi menawarkan pelayanan kepada para anggotanya;
- kekuatan mencerminkan sumber daya internal. Koperasi bisa memetakan bagaimana mengefektifkan penggunaan kekuatan untuk memperbaiki kapasitas menawarkan pelayanan. Sebagai contoh, koperasi bisa menggunakan stafnya yang terampil dan berkompeten untuk memberikan layanan kepada para anggotanya;
- kelemahan mengurangi kapasitas koperasi dalam menawarkan layanan. Dalam hal ini, koperasi harus menyusun cara mengatasi kelemahannya untuk memperbaiki kapasitasnya menyediakan layanan;
- jika kelemahan adalah kurang berkompetennya staf, koperasi bisa menyelenggarakan kegiatan pelatihan yang relevan untuk staf guna memperbaiki kemampuan mereka menawarkan layanan;
- peluang/kesempatan adalah faktor positif eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kapasitas koperasi dalam menawarkan layanan. Sebagai contoh, koperasi mungkin mendapatkan manfaat dari keberadaan sebuah pusat penelitian, untuk mengakses data yang dibutuhkan dan menyebarkannya kepada para anggotanya;
- analisis SWOT bisa memperjelas bahwa untuk beberapa layanan koperasi memiliki (atau tidak memiliki) keunggulan komparatif dalam memberikan layanan secara langsung.

Setelah penjelasan ini, para peserta bisa diperkenalkan pada metodologi tersebut.

Para peserta dibagi menjadi empat kelompok berbeda dan setiap kelompok memilih sebuah studi kasus (koperasi) dan fokuskan pada satu jenis layanan. Kelompok kemudian melakukan analisis SWOT. Perlu ditekankan bahwa analisis SWOT harus fokus pada satu jenis layanan ini saja. Kelompok juga harus memikirkan strategi/tindakan guna mengatasi kelemahan dan ancaman (realistis, tindakan konkret).

Oleh karena itu, ajukan pertanyaan-pertanyaan berikut:

- Bisakah anda memilih satu layanan yang disediakan koperasi untuk para anggotanya?
- Apakah hasil analisis SWOT koperasi Anda dalam menjalankan layanan ini?
- Apa tindakan konkret yang mungkin dilakukan untuk menangani hasil SWOT demi perbaikan layanan?

Tak lama setelah itu, kelompok akan mempresentasikan hasil analisis SWOT-nya beserta lima tindakan penting yang telah diidentifikasi.



Perlengkapan

Empat kertas *flip chart*; Pensil dan spidol.



Waktu

1 jam 15 menit – 1 jam 30 menit

Modul 3:

Penyediaan Sarana Produksi Pertanian

3.1: Bantuan Rekan untuk Menangani Tantangan yang Teridentifikasi



Tujuan

Untuk mempelajari bagaimana menghadapi tantangan terkait penyediaan sarana produksi pertanian.



Metodologi

Dalam sesi ini kita akan menggunakan metode bantuan rekan (*peer assist*), metode pembelajaran bersama dan melalui rekan dengan cara berbagi pengalaman, wawasan, dan pengetahuan. Metode ini dirancang untuk mengembangkan solusi sesuai konteks spesifiknya, untuk tantangan yang ada.

Pelatih perlu mengidentifikasi kasus atau tantangan menarik yang dihadapi peserta sebelum sesi dimulai. Mengacu pada modul 3 (contohnya topik 1, kasus 1.1 pada FUCOPRI di Nigeria) tentang penyediaan sarana produksi pertanian, kami bisa memberikan beberapa contoh potensial:

- Risiko atau tantangan dalam penyediaan layanan baru untuk anggota. Bagaimana Anda mengetahui apakah suatu investasi atau layanan baru berjalan dengan baik atau tidak?
- Risiko atau tantangan dalam pendanaan pembelian dalam jumlah besar. Apa yang dilakukan saat Anda tidak memiliki cukup modal untuk melakukan, misalnya, pembelian dalam jumlah besar?
- Bagaimana menangani perbedaan pendapat di antara anggota mengenai cara Anda mengatur pengadaan layanan koperasi?

Pelatih mengidentifikasi hingga tiga atau empat kasus yang dialami peserta sebelumnya dan minta peserta yang akrab dengan tantangan ini untuk bertindak sebagai rekan yang membantu. Untuk lebih mengenal metode bantuan rekan, peserta bisa menonton film berikut ini sebagai pengenalan pada latihan.¹¹ Rekan yang membantu akan mempresentasikan tantangan yang telah teridentifikasi kepada kelompok. Ini bukan presentasi tradisional, lebih sebagai proses berbagi informasi yang diperlukan dalam waktu tujuh hingga sepuluh menit. Kasus atau tantangan bisa disajikan dalam sebuah *flip chart* yang berisi ringkasan atau peta pikiran. Setelah presentasi ini, kelompok menunjuk seorang pelatih yang akan menganalisis kasus secara mendalam bersama anggota kelompok. Rekan yang membantu akan mendengarkan, mengamati, dan tetap berada dalam latar belakang diskusi. Pelatih mendukung semua ide dan saran yang terkumpul dalam kelompok dan mencatat percakapan pada *flip chart*. Proses ini akan memakan waktu 45 menit dan diakhiri dengan kesimpulan dan saran utama dari kelompok.

Pilihan: rotasi bantuan teman sebaya

Setelah tahap bantuan rekan yang pertama, peserta kelompok berpindah ke bantuan rekan lainnya. Yang membantu rekan dan fasilitator tetap di tempat dan menyambut kelompok peserta baru.

Saat kelompok berbeda yang ditangani tantangannya telah selesai, secara bersama mereka ikut sesi pleno. Pelatih mengajak pelatih lainnya bersama-sama untuk sesi tanya jawab. Di sini, setiap pelatih mempresentasikan rangkuman ide-ide dan poin-poin penting.



Perlengkapan

- *Flip chart* menurut jumlah tantangan yang teridentifikasi;
- Pensil and spidol;
- Video tentang bantuan dari rekan.



Waktu

1 jam 30 menit – 2 jam

¹¹ Peer assist, <http://www.youtube.com/watch?v=ObmQyW3EiiE> (diakses 22 Oktober 2011).

3.2: Teknik “Round Robin pada Manajemen Penyimpanan dan Persediaan



Tujuan

Untuk mempelajari keuntungan dan kerugian menyimpan persediaan .



Metodologi

Untuk sesi ini, metodologi “Round Robin” diperkenalkan untuk keterlibatan yang cepat dan intens dalam tema-tema berbeda terkait manajemen persediaan.

Pelatih mengidentifikasi tema berikut dan membagi setiap topik ada di sudut tertentu ruangan.

Putaran 1 (50 menit)

Keuntungan and kerugian: Tema 1: Penyimpanan

Tema 2: Memiliki alat transportasi sendiri

Tema 3: Persediaan dalam jumlah besar atau kecil

Tema 4: Persediaan yang ditempatkan terpusat atau terdesentralisasi

Setiap sudut perlu dilengkapi dinding yang dapat ditulis atau *flip chart*, peralatan tulis, dan kursi dalam posisi setengah lingkaran.

Para peserta memiliki waktu sepuluh menit disetiap sudut. Saat lima menit pertama di putaran pertama, peserta tidak diperbolehkan berbicara. Mereka menuliskan masukannya sendiri tanpa berdiskusi atau merenungkannya dengan peserta lain.

Sebuah bunyi bel menandakan para peserta harus berpindah ke sudut berikutnya. Peserta menambahkan, melengkapi, mengoreksi, merinci, dan mencontohkan apa yang telah tertulis.

Putaran 2 (15 menit)

Tanya jawab secara berkelompok.

Setelah lima rotasi, para peserta menarik keluar kursi untuk membuat satu lingkaran besar, beserta *flip chart* berisikan hasil refleksi final. Berikan waktu tidak lebih dari tiga menit untuk kelompok melaporkan hasilnya. Kelompok melaporkan tentang poster terakhir yang mereka kunjungi.

Putaran 3 (25 menit)

Diskusi final

Pelatih mengawali sebuah diskusi final tentang bagaimana manajer koperasi bisa membuat keputusan yang masuk akal tentang penyediaan sarana produksi (sebaiknya koperasi menyediakan secara langsung, menyerahkan kepada pihak lain, atau membiarkan anggota memilih sendiri jasa penyedia eksternal), berdasarkan keuntungan dan kerugian dari empat tema yang dibahas. Dalam diskusi pleno, para peserta memberikan pertimbangan berupa wawasan bagi manajer untuk membuat keputusan. Contohnya adalah analisis biaya-manfaat; pengkajian kebutuhan anggota; analisis risiko; analisis penyedia jasa lainnya di lapangan – atau analisis dampak lingkungan.



Perlengkapan

Lima *flip chart* yang ditempel pada dinding; pensil dan spidol;
Kursi dalam posisi melingkar.



Waktu

1 jam 30 menit

3.3: Membuat Kebijakan Penetapan Harga. Sebuah Diskusi Panel Para Ahli



Tujuan

- Untuk mempelajari bagaimana cara menentukan tujuan penetapan harga;
- Untuk memilih strategi penentuan harga;
- Untuk mencocokkan dan menyesuaikan kebijakan penetapan harga.



Metodologi

Langkah 1 (45 menit)

Pelatih telah mengundang sebelumnya tiga atau empat pakar atau peserta yang ahli dalam strategi kebijakan penetapan harga. Para panelis juga sebelumnya telah menerima serangkaian pertanyaan yang akan didiskusikan secara panel.

- Apa tujuan penetapan harga di koperasi Anda? Bisa Anda jelaskan mengapa?
- Apa strategi penentuan harga di koperasi Anda? Bagaimana Anda memutuskan strateginya?
- Bagaimana cara koperasi Anda mencocokkan dan menyesuaikan kebijakan penetapan harga? Apakah anda punya kiatnya?

Tips untuk diskusi panel:

- identifikasi ahli atau pembicara yang telah akrab dengan materi yang akan dibahas dan mewakili pespektif beragam;
- komunikasikan pertanyaannya, termasuk bentuk dan logistik sebelumnya kepada para ahli yang akan berdiskusi panel. Tawarkan bantuan untuk penyiapan masukan mereka dan periksa kemajuan mereka secara reguler;
- adakan latihan pengarahan dengan para ahli panel segera sebelum sesi untuk klarifikasi peran, proses, dan harapan;
- buka sesi panel para ahli dengan pertanyaan yang akan

- mengantarkan dengan jelas pokok bahasan dan parameternya;
- berikan waktu yang cukup bagi para ahli untuk merespon, dan intervensi jika respon kehilangan fokusnya;
- arahkan kembali diskusi jika perlu dengan cara mengembalikan daftar pertanyaan atau meminta ahli untuk lebih spesifik menjelaskan ide mereka;
- pertanyaan improvisasi tidak disertakan dalam daftar jika diskusi menjadi tidak sesuai harapan, tapi arahnya tetap produktif.

Menjadi tanggung jawab pelatih memperkenalkan panel dan pertanyaan yang berbeda serta bagaimana kaitannya dengan pelatihan pada modul 3. Selama tanya jawab kelompok, penting agar pelatih menghubungkan masukan dari panel ahli dengan berbagai langkah membuat kebijakan penetapan harga (modul 3).

Langkah 2 (45 menit)

Pelatih meminta kelompok menuliskan, dalam catatan kertas tempel berukuran besar, faktor internal dan eksternal yang memengaruhi harga.

Faktor-faktor berikut ini harus muncul saat curah pendapat (*brainstorming*) di awal:

Biaya – permintaan terhadap produk – persaingan – perkiraan industri – masalah hukum – harapan pelanggan – pengalaman

Setiap faktor perlu dijelaskan oleh peserta sendiri. Berdasarkan masukan ini, pelatih menambahkan di tempat yang dibutuhkan dan mengklarifikasi jika ada kesenjangan (tabel 3.3 (topik 3)).

Tanya jawab final (15 menit)

Poin utama yang jadi pembelajaran selama sesi ini sebaiknya dirangkum. Jika waktu memungkinkan, beberapa pertanyaan tambahan bisa dibahas:

- Bagaimana Anda mengelola risiko?
- Bagaimana Anda mengukur performa keuangan layanan pasokan?



Perlengkapan

- Kertas *flip chart* yang ditempel pada dinding;
- Spidol dan pensil;
- Cetakan (*print-out*) kotak pada lampiran 1 untuk setiap peserta.



Waktu

1 jam 30 menit – 2 jam

Modul 4:

Pemasaran Koperasi

4.1: Studi Kasus Rantai Nilai



Tujuan

- Untuk meninjau kembali konsep rantai nilai melalui sebuah kasus nyata;
- Untuk mengevaluasi kebutuhan pasar dan dampaknya pada rantai nilai.



Metodologi

Pelatih mempresentasikan kasus berikut ini:

Anggota “Perhimpunan Koperasi Pemasaran Para Produsen Ayam, Kwali” di Nigeria memproduksi ayam bagi pasar di ibukota, Abuja. Para petani ayam menjual ayam hidupnya secara berkelompok pada seorang pedagang. Ini memberikan harga yang lebih baik daripada mereka menjualnya sendiri-sendiri. Sesuai musimnya, si pedagang membayar antara Naira 850 dan 1.100 untuk satu ekor ayam. Konsumen di Abuja membeli dada ayam tanpa tulang di supermarket lokal seharga 750 Naira. Rata-rata berat potongan dada ayam adalah 125 gram.

Pelatih kemudian mengelompokkan para peserta dan meminta mereka memetakan rantai nilai potongan dada ayam tanpa tulang yang dibutuhkan konsumen di kota Abuja.

- Apa standar kualitas konsumen?

Para kelompok berlalu dan menyusun rantai nilai.

Setelah 45 menit, pelatih memberikan kelompok lanjutan kasus dan penambahan penugasan:

Untuk Natal 2011, Sheraton Hotel di Abuja memerlukan 12.000 dada ayam tanpa tulang dengan berat masing-masing 150 gram. Ayam haruslah segar, diproduksi secara organik dan bebas dari antibiotik. Hotel rela membayar Naira 1000 per dada ayam. Hotel menginginkan satu koperasi memasok semua ayam yang mereka butuhkan. Koperasi Anda tertarik menyediakan ayam, karena ini adalah peluang untuk meningkatkan pendapatan anggota.

Penugasan dibedakan antarkelompok: Kelompok 1 dan 2:

- Apa yang bisa dilakukan koperasi untuk meningkatkan kualitas produk dan memenuhi standar kualitas?

Kelompok 3 dan 4:

- Apa yang bisa dilakukan koperasi untuk memperbaiki efisiensi proses dan mengurangi biaya?

Kelompok 5:

- Apa tugas baru yang bisa para petani (baik secara individu maupun berkelompok) ambil?



Tips

Bagi peserta yang tidak kenal/kurang akrab dengan konsep rantai nilai, disarankan untuk mengacu pada latihan rantai nilai di modul 1.



Perlengkapan

- *Flip chart*;
- Pensil;
- Materi pegangan yang berisikan studi kasus.



Waktu

1 jam 30 menit

4.2: Informasi Pasar: Analisis pada Koperasi



Tujuan

Untuk menganalisis informasi pasar seperti apa yang dibutuhkan koperasi.



Metodologi

Presentasi (15 menit)

Pelatih memulai dengan presentasi singkat tentang pentingnya informasi pasar. Dalam presentasi tersebut pelatih menjelaskan: (merujuk pada topik 1)

- Informasi pasar seperti apa yang dibutuhkan koperasi?
- Bagaimana cara agar Anda bisa mengeluarkan informasinya?

Kerja kelompok (1 jam)

Pelatih membagi peserta menjadi beberapa kelompok yang masing-masing terdiri atas 4-6 peserta. Setiap kelompok harus memiliki jawaban konkret dari pertanyaan-pertanyaan berikut, dan menempatkan jawabannya dalam sebuah matriks.

Analisis konsumen:

- Identifikasi berbagai tipe konsumen produk koperasi Anda;
- Apa yang Anda ketahui mengenai permintaan dan tuntutan mereka (kuantitas, kualitas, harga, waktu, kemasan, dan lainnya)?;
- Apa yang Anda ketahui tentang permintaan pelanggan dari konsumen Anda (dan konsumen akhir)?;
- Apa perubahan yang Anda perkirakan terkait permintaan konsumen Anda di masa (tidak terlalu lama) mendatang?;
- Metode apa yang akan Anda pakai untuk mendapatkan jawabannya?

Analisis pesaing:

- Identifikasi pesaing-pesaing Anda. Apa yang Anda ketahui mengenai mereka?;
- Siapa saja konsumen dari para pesaing Anda?;
- Kapan pesaing melakukan penjualan ke pasar?;
- Berapa harga yang mereka kenakan pada produk?;
- Teknik promosi apa yang dipakai pesaing Anda?;
- Bagaimana proses distribusi produk mereka?

Contoh Matriks

Nama pesaing	Konsumen	Kualitas produk mereka	Waktu penjualan	Harga	Foto	Informasi lainnya

Tanya jawab kelompok (15 menit)

Matriks dipresentasikan.



Perlengkapan

- *Flip chart* untuk setiap kelompok;
- Spidol dan pensil;
- Cetakan daftar pertanyaan.



Waktu

1 jam 30 menit

4.3: Meningkatkan Kinerja. Mendapatkan Daftar 100 Teratas



Tujuan

- Untuk merangsang proses berpikir kreatif tentang pemasaran yang strategis;
- Untuk menggali berbagai cara koperasi dan anggotanya memperbaiki kinerjanya untuk mendapatkan kontrak yang lebih menguntungkan.



Metodologi

Pelatih mengatur adegan dan menjelaskan koperasi bergerak dalam pemasaran bersama (yaitu koperasi membeli produk anggotanya dan menjualnya sendiri) memiliki dua kelompok utama yang perlu dipenuhi kebutuhannya: anggotanya, yang memasok produk, dan pembeli utama produk koperasi. Saat koperasi mampu memperbaiki kinerjanya, pembeli mungkin akan mau membayar lebih mahal, atau membeli lebih banyak.

Tantangan:

Bagaimana cara koperasi bisa memperbaiki kinerjanya?

Tantangan ini perlu dicatat pada puncak lembar kerja (bisa berupa selemba besar kertas atau dinding yang bisa ditulis).

Curah pendapat (*brainstorming*) yang inovatif (1 jam)

Tulis angka 1 – 100 di dinding.

Instruksikan para peserta untuk memunculkan ide secepat mungkin. Semua ide harus dicatat meskipun terasa kabur atau

tidak rasional. Sebanyak 30 ide pertama cenderung paling jelas karena didapat dari ingatan terakhir atau dari pengalaman yang paling sering berulang. Sebanyak 40 ide selanjutnya mulai menunjukkan pola dan tren. Ide-ide di sini nampaknya paling sulit dikeluarkan karena menyimpang dari pendekatan sehari-hari. Sebanyak 30 ide terakhir adalah yang paling imajinatif, karena pada saat ini semua pilihan paling umum telah dicatat sebelumnya. Ini adalah fase paling menguntungkan karena pergeseran perspektif kemungkinan besar telah terjadi.

Tergantung lingkup waktu dan ukuran kelompok, meraih jumlah tepat 100 selalu menjadi tantangan. Hal ini lebih dari sebuah target ideal, yang mampu membawa peserta melampaui angka curahan ide biasanya (daftar tersebut bisa dilanjutkan selama periode lokakarya).

Tanya jawab (30 menit)

Pelatih melakukan refleksi bersama kelompok soal inventaris saat ini. Bersama kelompok, pelatih mencoba mengidentifikasi berbagai strategi peningkatan kelas (*upgrading*) dengan daftar yang ada saat ini:

- peningkatan kelas produk;
- peningkatan kelas proses;
- peningkatan kelas dalam hal fungsi;
- peningkatan kelas terkait rantai atau antar rantai (atau diversifikasi).

Pelatih meminta setiap peserta membawa pulang lima ide konkrit serta mendiskusikannya secara mendalam dengan dewan manajemen dan para anggota koperasi.



Tips

- pastikan menyediakan waktu yang cukup untuk menyelesaikan daftar, karena ini hanya efektif jika selesai dalam sekali duduk;
- kosongkan ruangan dari segala gangguan. Ini termasuk mematikan telepon genggam dan menyelesaikan minuman;
- pengulangan ide-ide mungkin menyediakan petunjuk dalam proses berpikir peserta. Karenanya, bicarakanlah hal tersebut

hanya pada akhir sesi;

- instruksikan para peserta untuk menggunakan akronim dan bentuk singkat, serta menghindari penulisan kalimat secara penuh karena akan memakan waktu dan energi yang sangat berharga.



Perlengkapan

- Kertas berukuran besar yang ditempel pada dinding



Waktu

1 jam 30 menit

4.4: Papan Permainan Bauran Pemasaran¹² (Marketing Mix)



Tujuan

- Untuk menggali sebanyak mungkin ide dan masalah pemasaran;
- Meningkatkan pengetahuan soal pemasaran menggunakan 5 P.



Metodologi

Putaran 1 (30 menit)

Tanyakan kepada para peserta, apa yang telah mereka pelajari soal pemasaran sejauh ini. Kaitkan pengetahuan mereka sebelumnya dengan 5 P: *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi), *place* (tempat), *people* (orang) (topik 2). Tampilkan lima poster dengan 5 P.

Putaran 2 (60 menit)

Bagi para peserta menjadi beberapa kelompok yang terdiri atas empat hingga enam orang per kelompoknya. Setiap kelompok menunjuk seorang fasilitator permainan. Jelaskan aturan permainan dan pastikan semua peserta paham:

Setiap orang akan mendapatkan satu biji permainan dan akan memindahkannya melalui kotak-kotak hingga akhir papan permainan.

Putuskan siapa yang akan jalan pertama dalam setiap kelompok dan kemudian bergiliran.

Pemain pertama melempar dadu (atau dengan metode lain

12 Diadaptasi dari: S. Bauer, G. Finnegan, N. Haspels, GET Ahead for Women in Enterprise Training Package and Resource Kit, ILO, Bangkok, 2004, pp.157-186.

yang dipilih kelompok). Ia kemudian maju sejumlah angka yang ditunjukkan pada kotak dadu.

Fasilitator mengambil sebuah kartu dari tumpukan gambar yang cocok dengan kotak tempat pemain menghentikan langkah bijinya, dan membaca pertanyaannya.

Pemain memberikan jawabannya:

- untuk empat dari lima kartu 5 P, *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi), *place* (tempat), jawabannya apakah “benar atau salah”, menurut perkiraan peserta. Fasilitator bisa memeriksa jawaban yang benar. Jika kelompok ingin mendiskusikan pernyataan lebih lanjut, mereka bisa melakukannya, dan setelah itu orang berikutnya diminta melakukan gilirannya;
- jika pemain berhenti pada simbol orang, fasilitator akan membacakan pertanyaannya, dan pemain memberikan jawaban yang mungkin benar. Kelompok kemudian mendiskusikan jawaban dan ide bersama-sama. Jika diskusi telah berakhir, minta orang berikutnya untuk melakukan gilirannya;
- saat kebanyakan kelompok telah sampai di akhir permainan, mereka bisa membantu yang lainnya sehingga semua kelompok berhasil menyelesaikan permainan.

Putaran 3 (15 menit)

Dalam pertemuan selanjutnya, doronglah pertukaran pengalaman di antara peserta dari kelompok-kelompok yang berbeda. Sebagai contoh: apakah mereka telah mempelajari sesuatu yang baru? Mudah atau sulitkah melakukan permainannya? Apa pembelajaran terpenting dari permainan tersebut? Apakah mereka setuju dengan jawabannya? Jika tidak, mengapa tidak? Apakah ada hal yang ingin mereka tahu lebih lanjut?

Akhiri sesi dengan menanyakan kepada para peserta beberapa pertanyaan berikut: apakah ada masalah serupa terjadi di koperasi Anda? Dalam bentuk apa? Bagaimana Anda menyelesaikannya? Apakah berhasil? Bagaimana mungkin anda melakukannya dengan lebih baik? Apakah permainan ini memberikan Anda ide-ide baru untuk menyelesaikan masalah pemasaran koperasi Anda? Yang mana? Pesan apa yang akan

anda ingat sebagai yang paling penting dari papan permainan bauran pemasaran ini?

Bagikan 5 P pemasaran: bagan ringkasan dan posternya kepada semua peserta.



Perlengkapan

- Empat papan permainan atau *flip chart* berisikan papan permainan bauran pemasaran, satu untuk setiap kelompok kecil. Papan dan bagan ringkasannya tersedia di lampiran II;
- Paket poster (ukuran A4) untuk setiap simbol 5 P untuk ditempel di dinding, dan 4 x 5 set kartu pertanyaan bisa diunduh dari My.COOP platform: (www.agriculture-my.coop);
- Keping penghitung dalam berbagai warna menurut jumlah peserta (bahan alternatif: biji permainan, atau karet penghapus yang dihias dengan pin atau dilukis dalam warna-warna berbeda untuk setiap orang);
- Empat dadu.



Waktu

2 jam

4.5: Metode Diskusi “Fishbowl” pada Skema Sertifikasi



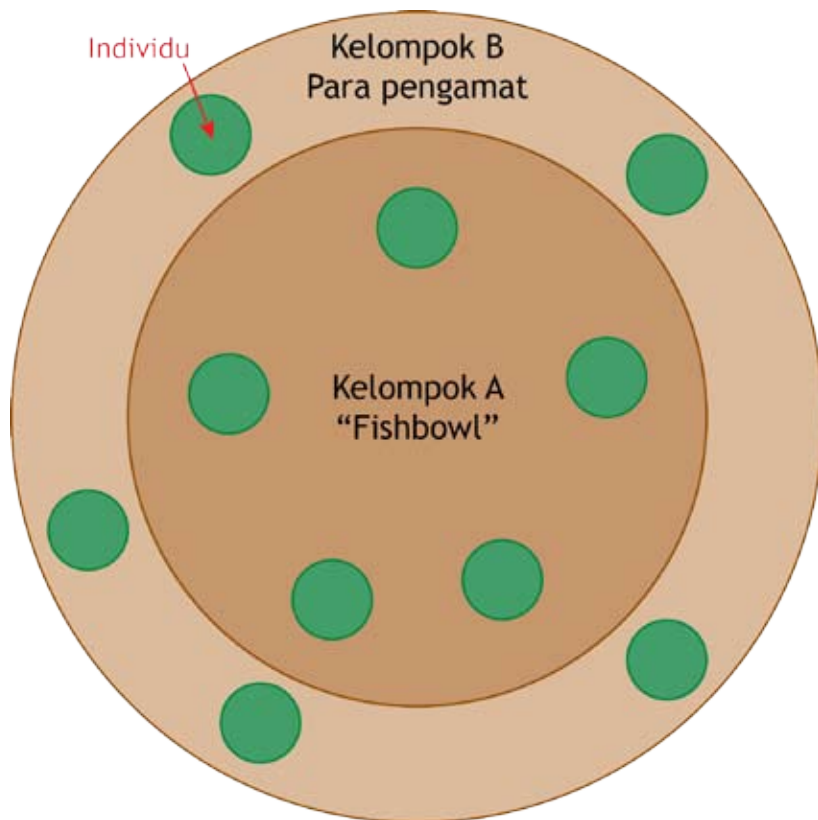
Tujuan

- Untuk menggali dan menilai berbagai skema sertifikasi;
- Untuk membahas kelebihan dan kekurangan berbagai skema sertifikasi.



Metodologi

Pelatih mengidentifikasi (sebelumnya) dua atau tiga pakar atau peserta yang berpengalaman dalam sertifikasi dan mengarahkan mereka dalam proses fasilitasi. Idealnya Anda mendapatkan satu orang untuk *fair trade*, satu orang untuk sertifikasi UTZ, dan satu orang untuk budi daya organik.



Sebuah lingkaran kecil terdiri atas kursi-kursi diatur dikelilingi oleh lingkaran yang lebih besar. Akan ada sedikit lebih banyak kursi dibanding jumlah peserta, untuk memfasilitasi pergerakan.

Pelatih membuka sesi dengan pakar berada di tengah lingkaran, dan menyampaikan tujuan serta metode pembelajaran sesi ini. Tujuan utama sesi ini adalah menggali bersama berbagai skema sertifikasi beserta kelebihan dan kekurangannya.

Setiap peserta/pakar di lingkaran dalam punya waktu 5-10 menit dari pelatih untuk menjelaskan skema sertifikasi, bagaimana cara koperasi memperoleh sertifikasi beserta tantangan terkait lainnya.

Segera sesudah tiga kasus berbeda disampaikan kepada seluruh kelompok, “Fishbowl” secara resmi dibuka. Peserta yang ingin berkomentar atau menanyakan sesuatu bisa pindah ke lingkaran dalam dengan menempati kursi kosong yang ada di sana. Jika tidak ada kursi kosong, satu peserta di lingkaran dalam harus rela keluar untuk mengosongkan kursi. Diskusi berlanjut dengan seringnya peserta memasuki dan meninggalkan “Fishbowl”. Para peserta memiliki lebih dari satu kesempatan untuk berpindah ke lingkaran dalam.

Yang berada di lingkaran luar harus selalu mengamati dengan tanpa suara. Pelatih harus menegaskan prinsip ini dengan tekun. Mereka yang berada di lingkaran luar menyiapkan pertanyaan dan komentar, lalu pindah ke lingkaran dalam saat sudah siap.



Tips

- Rangkum hasil diskusi dan buka sesi tanya jawab, dengan mengikuti topik pembicaraan atau segera sesudah waktu yang dialokasikan sudah habis;
- Cukup dengan menghilangkan lingkaran pusat kursi akan memungkinkan terjadinya proses diskusi tanya jawab yang partisipatif, yang sangat kondusif untuk proses refleksi;
- Selama proses tanya jawab, tinjau poin-poin utama, komentar yang menarik, dan perasaan kelompok mengenai hal-hal tertentu.



Perlengkapan

- Dua lapis lingkaran;
- *Flip chart* untuk tanya jawab;
- Spidol untuk tanya jawab.



Waktu

Setiap format “Fishbowl” membutuhkan waktu minimal 1 jam 30 menit.

Semua Modul

5.1: Ruang Terbuka (*Open space*)



Tujuan

Untuk saling bertukar dan belajar tentang persoalan dan tantangan yang telah diidentifikasi sendiri dalam manajemen koperasi tani.



Metodologi

Metode *open space* bekerja dengan cara yang sangat produktif dan efektif. Memberikan para peserta banyak kebebasan dan pada saat bersamaan menciptakan tatanan organisasi yang sangat terstruktur karena metode ini memperhatikan serangkaian prinsip dan hukum.

Sebuah pola menakjubkan dari pengorganisasian sendiri dan terbentangnya produktivitas, yang berisi semua hal berikut:

KETERKAITAN: Kita semua di sini karena tema (manajemen koperasi tani) adalah sesuatu yang menjadikan kita memiliki semangat sesungguhnya. Ini adalah peluang unik untuk terhubung dengan orang lain, yang ingin sekali mempelajarinya, merencanakan, dan mengambil tindakan.

FOKUS: Kita tidak bisa mengantisipasi dengan tepat apa yang akan terjadi selama kegiatan *open space* karena ini berubah dari sesuatu yang mengganggu menjadi terorganisasi secara efektif dan memiliki tingkat performa yang tinggi. Para peserta mengambil tanggung jawab dengan cara yang jauh lebih efisien daripada yang pernah kita bisa. Pelatih, ada di tengah peserta, memulai dengan dinding agenda kosong, dalam sebuah proses

yang terstruktur, dengan cepat diisi para peserta dan akan menjadi agenda pada hari itu.

TERORGANISASI DAN GERAKAN SENDIRI: Siapa saja yang berkomitmen akan mengemukakan pertanyaan panas mereka, persoalan yang membuat mereka bersemangat, atau ide besar terkait tema “My.COOP”. Para peserta kemudian senantiasa mengatur dirinya, yakni dalam hal berkontribusi atau proses pembelajaran. Keseluruhan proses adalah optimalisasi efisiensi secara terus menerus.

HASIL: Orang yang mengadakan sesi akan mengambil tanggung jawab untuk mencatat dan mengetiknya pada komputer atau peralatan lainnya.

Langkah yang harus diambil

Posisikan kursi dalam sebuah lingkaran dan pilih salah satu dinding kosong untuk menuliskan agenda. Gunakan kertas berperekat berukuran besar untuk menyusun usulan agenda.

Setelah menjelaskan tema dan tujuan, undang para peserta masuk ke tengah lingkaran untuk mengisi agenda.

Instruksikan para peserta mempresentasikan proposal/usulan mereka dan tempatkan pada agenda, termasuk nama mereka, sebagai referensi .

Hindari penggandaan dengan mendorong para peserta untuk membuat satu usulan per isu.

Identifikasi peserta yang paling bersemangat atau berpengalaman pada setiap butir agenda untuk mengajak berkumpul dalam sesi dan mengambil tugas pencatatan.

Usulkan untuk mengombinasikan sesi atau dilangsungkan secara paralel jika beberapa peserta mengidentifikasi bidang fokus yang sama.

Pelatih harus hadir tapi tak terlihat, menyediakan bantuan dan bimbingan hanya saat diperlukan sementara membiarkan para peserta menentukan proses pembelajaran.

Pastikan bahwa “hukum dua kaki” dipahami dengan baik. Jika dalam suatu waktu seorang peserta tidak belajar atau berkontribusi, mereka bisa menggunakan kakinya atau berpindah untuk mencapai sesi alternatif.

Konflik bisa terjadi saat satu individu ingin menghadiri dua sesi yang dijadwalkan bersamaan. Orang yang memiliki jadwal bertabrakan harus mencari dua penyelenggara sesi tersebut dan meyakinkan mereka, baik dengan mengombinasikan sesi ataupun mengubah waktunya. Jika pendekatan ini tidak berhasil, peserta tersebut bisa berpindah dari kelompok satu ke kelompok lainnya.

Harus ada alokasi waktu di tiap akhir sesi untuk merumuskan sebuah laporan mengenai proses pembelajaran yang terjadi. Sangatlah membantu bila moderator disediakan format standar yang meliputi waktu dan judul, nama moderator, daftar peserta, poin diskusi, dan rekomendasi-rekomendasi pokok.

Panggilah para peserta berkumpul satu jam sebelum waktu penutupan untuk berbagi hal-hal penting dan refleksi pokok dalam diskusi mengelilingi meja.

Pelatih harus mengadakan pertemuan dengan wakil dari tiap sesi untuk menghimpun laporan dasar, guna menyiapkan laporan akhir setelah sesi *open space*. Tambahkan daftar isi, bahasa tinjauan, dan susunan dokumen sebagaimana diperlukan sebelum memberikannya kepada para peserta dalam bentuk tercetak atau online.

Open space

Tentang hasil identifikasi sendiri mengenai persoalan dan tantangan dalam manajemen koperasi pertanian.

Agenda

9:00	Pengantar dan pengenalan tentang <i>Open space</i>
9.30	Pengaturan agenda untuk diskusi dalam kelompok-kelompok kecil
10:00	Diskusi kelompok kecil #1
11:00	Diskusi kelompok kecil #2
12:00	Penutup putaran diskusi pertama
14:00	Diskusi kelompok kecil #3
15:00	Diskusi kelompok kecil #4
16:00	Penutup putaran diskusi kedua
16:30	Ringkasan hasil diskusi <i>Open space</i>

Prinsip-Prinsip Open Space

1. Siapapun yang datang adalah orang yang tepat.
2. Kapanpun mulai itulah waktu yang tepat.
3. Apapun yang terjadi adalah satu-satunya yang bisa terjadi.
4. Saat berakhir, artinya sesi ini telah selesai

5. Hukum Dua Kaki

Jika Anda merasa diri berada dalam situasi tidak belajar sesuatu atau tidak bisa berkontribusi, pergilah ke tempat/kelompok yang Anda bisa berkontribusi/memperoleh pembelajaran.

5.2: Kunjungan Belajar (*Study visit*)



Tujuan

Untuk meninjau pengetahuan, keterampilan, dan sikap yang dibahas dalam pelatihan, dalam konteks yang konkret dan realistis.

Kunjungan belajar dapat menciptakan nilai tambah dalam paket pelatihan My.COOP ini. Kunjungan belajar membiarkan Anda belajar dari realitas.



Tips kunjungan belajar

Jelaskan sebelumnya tujuan kunjungan belajar dan programnya, serta kaitkan dengan bagian spesifik di dalam modul My.COOP;

Bagikan catatan harian pembelajaran yang masih kosong sehingga para peserta bisa mencatat pengalaman mereka. Sediakan pula pertanyaan panduan, seperti “apa yang telah saya pelajari?”, “bagaimana cara agar saya bisa menerapkan yang telah saya pelajari ini dalam konteks profesionalitas saya?”;

Lakukan pertemuan informal sebelumnya dengan koperasi yang akan dikunjungi guna mendiskusikan beberapa aspek penting dalam kunjungan belajar. Dengan cara ini koperasi juga bisa menyiapkan diri dengan optimal;

Setelah kembali, adakan tanya jawab secara berkelompok sehingga wawasan dan temuan bisa dibahas dalam sesi pleno.

5.3: Latihan Evaluasi tentang Manajemen Koperasi Tani



Tujuan

Untuk meninjau pengetahuan, keterampilan, dan sikap yang sejauh ini dibahas dalam pelatihan;
Untuk memperkuat pengetahuan dan kepedulian.



Metodologi

Para peserta membagi dirinya secara acak menjadi tiga subkelompok. Kelompok-kelompok kemudian meninjau sesi hari ke-1 dan ke-2, lalu menghasilkan sebuah daftar lima pertanyaan menantang untuk kelompok lainnya (pertanyaan bisa tentang apapun yang dibahas selama sesi pleno). Pertanyaan dirumuskan dengan jelas dan tertulis (misalnya pada *flip chart*).

Dua kelompok lainnya diminta menjawab pertanyaan satu kelompok; kelompok yang ditunjuk menyatakan validitas tanggapan yang diberikan dan/atau memberikan informasi tambahan.

Persaingan antar-subkelompok: pemenangnya adalah tim yang mampu menghasilkan jumlah pertanyaan yang tak terjawab paling tinggi.



Perlengkapan

- Tiga buah *flip chart*;
- Tiga spidol;
- Hadiah untuk kelompok pemenang.



Waktu

30 menit – 45 menit

Daftar Pustaka

Bauer S.; Finnegan G.; Haspels N. 2004. *GET Ahead for Women in Enterprise Training Package and Resource Kit* (Bangkok, ILO).

ILO Promotion of Cooperatives Recommendation, 2002 (R193).

ILO/COOPAFRICA. 2010. *Project design manual: A step-by-step tool to support the development of cooperatives and other forms of self-help organizations* (Geneva, ILO).

LAMPIRAN 1

Contoh Agenda Pelatihan

Pelatih:

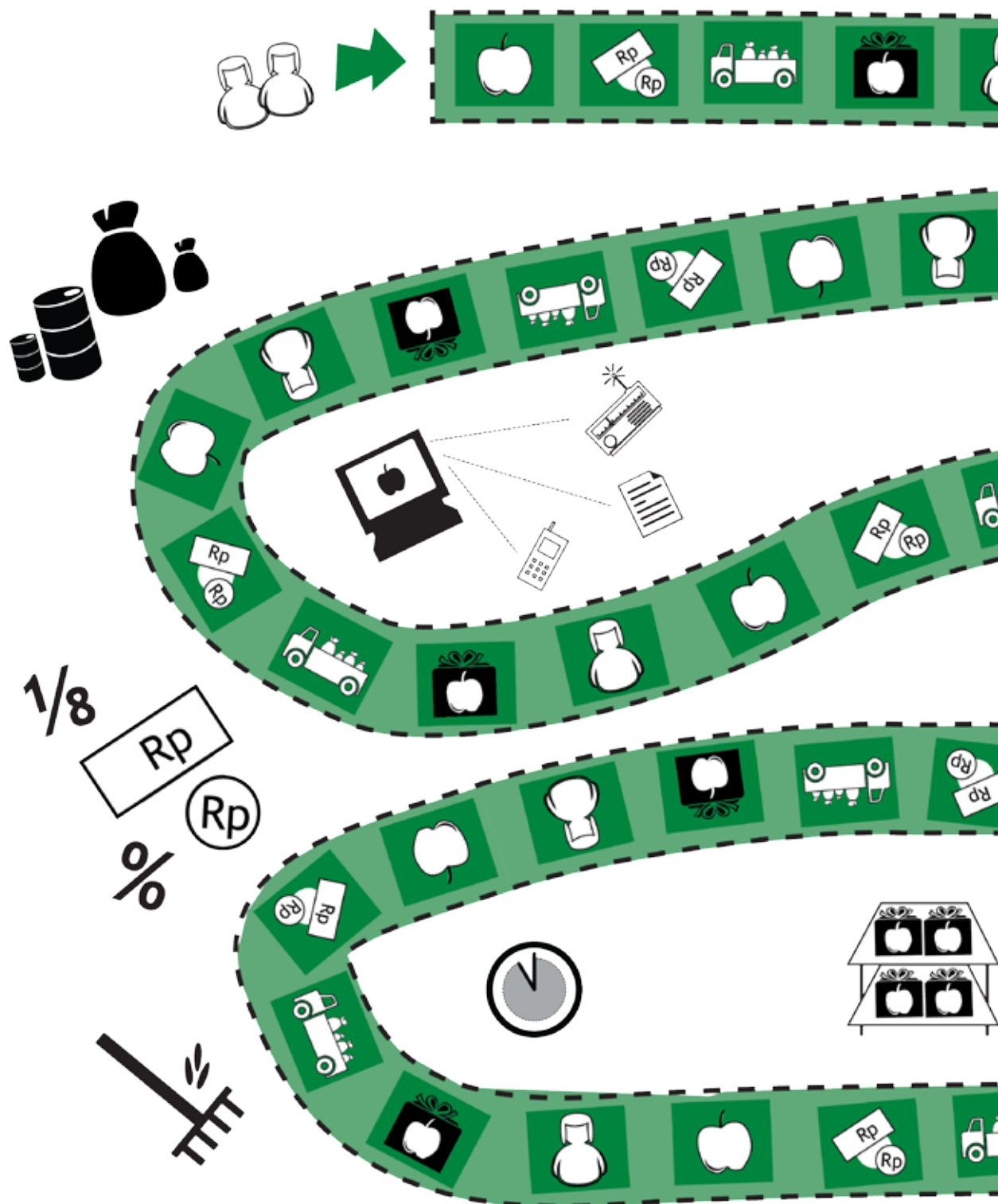
Sekretariat Pelatihan:.....

Waktu	Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat
9:00 - 10:30	Perkenalan dan pembukaan <i>Icebreaker</i> “Kubus” koperasi. Konsep dan prinsip dasar koperasi.	Latihan rantai nilai. Mengatasi tantangan tata kelola. Penulisan pendapat (<i>Brainwriting</i>).	Sesi bantuan rekan (<i>peer assist</i>) untuk menangani tantangan yang teridentifikasi dalam penyediaan sarana produksi pertanian.	Studi kasus rantai nilai. Meningkatkan kinerja koperasi. Sebuah daftar 100 teratas.	<i>Open space</i> atau kunjungan belajar. Pendekatan identifikasi sendiri tentang manajemen koperasi tani.
11:00 - 12:30	“Kafe Pengetahuan” koperasi. Menjadi anggota koperasi.	Pengkajian kebutuhan. Latihan “jigsaw” pada metode dan alat yang berbeda-beda. Analisis perbandingan terhadap metode dan teknik	Teknik “Round Robin” pada manajemen penyimpanan dan persediaan	Analisis informasi pasar. Pembelajaran berdasarkan kasus.	<i>Open space</i> .
12:00 - 14:00					

Waktu	Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat
14:00 - 15:15	Apa dan bagaimana koperasi Anda? Sebuah latihan bercerita	Pemetaan pikiran (<i>mind-mapping</i>) dan menentukan prioritas kebutuhan + latihan mencocokkannya dengan layanan. Mengorganisasi pemikiran secara grafis	Kebijakan penentuan harga. Sebuah diskusi panel	Papan bauran pemasaran. Pembelajaran berdasarkan permainan	<i>Open space</i> .
15:15 - 15:45	<i>Coffee break</i> /Kudapan.				
15:45 - 17:00	Lingkungan koperasi. Sebuah analisis jaringan.	Analisis SWOT terhadap kapasitas internal koperasi dalam menawarkan pelayanan	Latihan evaluasi tentang kompetensi yang diperoleh dalam manajemen koperasi.	Metode diskusi “Fishbowl” pada skema sertifikasi.	Tanya jawab dan kesimpulan dari <i>Open space</i> atau kunjungan belajar. Evaluasi dan penutupan akhir.

Lampiran 2

Papan Permainan Bauran Pemasaran



5 P dalam Pemasaran: Bagan Ringkasan



Product (Produk)



Price (Harga)



Place and Distribution
(Tempat & Distribusi)



Promotion (Promosi)



Person (Orang)

www.my.coop