

PENCIPTAAN KEPERCAYAAN BERSAMA MELALUI ORGANISASI KOPERASI DAN INOVASI

Ninie F. Lantara *)

Abstract : If there is effort body which is full of controversy, possible that's co-operation. This matter because of that not rarely co-operation made as a means of to get the masked facility of social mission and have to be advocated. making co-operation peculiarly draw is fact that a lot of among co-operation develop; builded not even pursuant to belief capital, but also especial form of its organization device of vital importance in creating trustworthy relation. virtual Indonesia Co-Operation movement have to see the co-operation movement in world. In some world, co-operation have had the organization of world, having regular congress, having delegation in area and may sit on the world body as observer. its aspiration is sent widely

Keyword: Co-Operation, belief, movement of world co-operation

Pendahuluan

Dari waktu ke waktu gerakan koperasi di Indonesia lebih mencerminkan sisi negative dari pada segudang potensi positif yang tidak tergali. Cita-cita pendiri agar koperasi menjadi soko guru perekonomian nasional kini ibarat mimpi.

Tidak heran bila kemudian pertumbuhan koperasi sangat lambat. Pilar ekonomi kerakyatan yang disandangnya nyaris hilang. Koperasi tidak pernah dipikirkan akan menjadi sebuah badan usaha yang bsar. Dalam perjalanannya, paradigma terhadap koperasi adalah bagian dari BUMN dan sekaligus kepanjangan tangan bisnis swasta. Dulu bahkan ada istilah koperasi menjadi anak angkat, sedangkan swasta adalah bapak angkatnya.

Koperasi sesungguhnya bisa menjadi sangat besar seperti di Singapura, Jepang dan Negara Skandinavia, AS atau Korsel. Koperasi Zennoh di Jepang contohnya, mampumenumbuhkan menjadi perusahaan multinasional dalam perdagangan komoditas internasional yang telah melebarkan sayapnya hingga keas Bahkan mampu bersaing dengan perusahaan semacam Cargill yang sudah mendunia.

Di Indonesia, pemerintah tampak tidak serius untuk mengembangkan kopersi. Kebijakan ekonomi yang dilahirkan lebih berbasis pada usaha besar. Pemerintah telah membuat kekeliruan besar dalam kebijakan ekonominya. Kekeliruan

pemerintah selalu mengembankan swasta besar dan BUMN dan menempatkan koperasi sebagai sub ordonansi. Di Jepang perusahaan biasanya merupakan bagian dari badan usaha koperasi yang saling membantu dalam beragam cara.

Ada kelemahan mendasar yang menghambat pertumbuhan koperasi di Indonesia. Pada satu sisi, motif masyarakat mendirikan koperasi itu adalah harapan mendapatkan kemudahan tertentu dan fsilitas. Sangat berbeda dengan di Negara lain.

Dibeberapa Negara mensyaratkan secara tegas sebelum mendirikan koperasi harus mengikuti suatu pelatihan pada lembaga yang diakui. Dengan demikian pendirian koperasi punya kesadaran punya aturan sendiri baru bekerja. Bukan setelah mendirikan koperasi. Pelatihan itu dibutuhkan supaya koperasi didukung oleh orang-orang yang paham dan sadar apa itu koperasi dan konsekuensinya berkoperasi.

Karena itu tidak heran koperasi mampu menggurita seperti halnya Zennoh, sedangkan Carrefour asal Perancis tidak mampu berkembang di Singapura karena kalah bersaing dengan ritel koperasi, supermarket koperasi dan hypermarket koperasi. Sebaliknya di Indonensia, Carrefour berkembang cepat karena tidak ada jaringan koperasi yang kuat di bidang konsumsi.

Gerakan koperasi Indonesia sebetulnya harus melihat gerakan koperasi di

dunia. Di beberapa negara, koperasi sudah mempunyai organisasi yang mendunia, mempunyai kongres yang teratur, mempunyai perwakilan secara kawasan dan boleh duduk dalam badan-badan dunia sebagai peninjau. Alhasil, aspirasinya tersampaikan secara luas.

Sebagian Besar Koperasi Tidak Sehat

Pada Tahun 2008 di Kota Makassar terdapat 1.281 Unit Koperasi. Dari jumlah tersebut hampir seluruhnya dinyatakan tidak sehat. Hanya sekitar 700 unit Koperasi yang aktif. Sedangkan sisanya 581 unit dinyatakan tidak aktif lagi.

Untuk koperasi yang tidak aktif tersebut, Dinas Koperasi Kota Makassar memberikan kesempatan tiga tahun lagi untuk memulihkan diri. Jika dalam waktu tiga tahun berturut-turut tetap tidak aktif, maka akan segera dicabut izinnnya. Pencabutan izin tersebut tidak serta merta dilakukan, karena ada mekanisme yang harus dilalui, antara lain, mengumumkan lewat media, jika tidak ada keberatan, maka pihak Dinas Koperasi mengundang pengurusnya dan mengumumkan pencabutan izin koperasi tersebut.

Tolak ukur sehat tidaknya sebuah koperasi dapat dilihat dari Rapat Anggota Tahunan (RAT) yang digelar koperasi tersebut. Koperasi yang sehat selalu menggelar RAT secara rutin dan terjadwal. Dalam RAT tersebut, Dinas Koperasi juga menyertakan tim penilaiannya. inilah yang kemudian membuat pengkatogarian A dan B. Kriteria penilaiannya, RAT secara tepat waktu, dan penilaian terhadap neraca.

Dulu saat koperasi masih ditangani Kanwil dan Kandep Koperasi, ada target anggaran yang dikejar, sehingga pengawasan terhadap pendirian sebuah unit koperasi tidak terlalu ketat. Sekarang, kalau ada koperasi yang hendak didirikan, maka akan diteliti sungguh-sungguh.

Dinas Koperasi tetap melakukan pembinaan terhadap koperasi yang aktif. Salah satunya melakukan sosialisasi kebijakan pemberdayaan koperasi. Dalam

kegiatan tersebut, para penggiat koperasi akan disuguhi materi dari perbankan.

Perlu Fokus

Seperti apa sebenarnya koperasi yang harus dikembangkan? Pramulya (2008) mengingatkan saat ini sector bisnis semakin berkembang, bahkan untuk sector yang dulu hanya ditangani koperasi. Koperasi akhirnya tidak melepaskan diri dari mekanisme pasar dan tidak jarang akhirnya tergilas oleh pasar karena tidak mampu bersaing.

Oleh karena itu, dalam mengembangkan koperasi seharusnya focus pada bidang usaha tertentu seperti koperasi perikanan, koperasi pertanian, dan koperasi persusuan. Tidak seperti yang ada pada saat ini, dimana terjadi kecenderungan koperasi memilih bentuk sebagai koperasi serba usaha (KSU) dengan harapan bisa berusaha segala macam.

Koperasi semacam ini akhirnya akan kehilangan focus pada kelompok kepentingan anggota. Sekedar contoh, distribusi susu sapi segar lebih dari 90% dipasarkan lewat koperasi. Koperasi susu menjadi satu koperasi yang terbesar saat ini.

KSU semestinya ditata kembali, yakni dengan mendasarkannya pada koperasi simpan pinjam (kredit). Koperasi ini akan menjadi kekuatan yang bisa dijadikan pangkalan untuk memperkuat posisi koperasi. Di AS koperasi simpan pinjam berkembang luar biasa, dengan puluhan juta anggota. Di Jepang, kendati suku bunga perbankan nol persen, tidak mampu menghentikan minat masyarakat koperasi untuk menabung.

Satu hal yang perlu dicatat, kemajuan koperasi bisa dicapai apabila campur tangan pemerintah dalam koperasi dikurangi. Koperasi harus bebas dari kepentingan politik. Pemerintah hanya berperan sebagai pemberi fasilitas, termasuk pengatur pajak.

Sebagai bentuk kerjasama ekonomi secara ideologis, koperasi memuat makna sebagai usaha penguatan sosial politik

untuk mengatasi kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan hidup rakyat. Namun, dalam prakteknya muatan kepentingan politik dan sosial ternyata lebih berat.

Selain itu, banyak koperasi yang didirikan hanya untuk memenuhi formalitas diologis agar mudah mendapat bantuan pemerintah yang memang mensyaratkan adanya bentuk usaha koperasi. Akibatnya, aspek bisnis koperasi kurang berkembang optimal karena hidupnya sepenuhnya menjadi bergantung pada bantuan tersebut.

Fenomena munculnya mekanisme persaingan yang tidak sehat dalam kehidupan internal usaha kecil dan koperasi makin melemah solidaritas ekonomi dalam masyarakat. Hal itu juga mendorong terjadinya proses pemiskinan sistematis, yang secara perlahan-lahan menggrogoti kekuatan usahanya tanpa disadari oleh para pelakunya sendiri. Situasi demikian telah memerangkap mereka dalam ketergantungan permanent. Sementara itu, kehidupan internal usaha kecil yang makin penuh sesak telah mendorong terciptanya keadaan saling menghancurkan dan kanibalisme untuk saling memakan sesamanya.

Itulah sebabnya, koperasi di sector industri tidak pernah tumbuh menjadi kuat seperti GKBI, Koperasi Pengecoran di Ceper, Klaten, dan Koperasi Kerajinan Perak di Kota Gede, Yogyakarta.

Peranan usaha kecil dan koperasi, seperti diakui banyak pihak, dalam menyelamatkan krisis ekonomi nasional sangatlah besar. Namun, lahan bermain bagi usaha kecil dan koperasi terasa makin penuh, bergesekan tanpa inovasi dan standardisasi dan tidak memberikan harapan terjadinya perubahan struktural di dalamnya.

Pemberdayaan usaha kecil dan koperasi untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat tidak mungkin berjalan jika tidak ada perubahan struktural dalam sistem industrial yang menopang.

Penciptaan Kepercayaan Ber-Sama Dalam Koperasi

Kepercayaan berarti jaminan kepercayaan atas keprihadian, kemampuan dan

kebanaran seseorang, yang di dalamnya bisa mencakup aspek kepercayaan diri dan keyakinan akan pembayaran di kemudian hari atas barang-barang yang sudah dikirimkan. Seringkali terdengar kalimat, "Saya mempercayai anda untuk membayar utang anda", "Saya percaya teman-teman akan membantu saya jika diperlukan", "Saya percaya anda akan melaksanakan kewajiban anda seperti yang telah kita setujui".

Kepercayaan adalah keyakinan bahwa pihak lain akan bersikap tertentu kepada saya walaupun hal itu bukanlah keinginannya. Oleh karena itu, kepercayaan merupakan suatu alat untuk mengatasi masalah oportunistik ganda yaitu hold up dan moral hazard.

Kadang-kadang pembedaan objek kepercayaan (*object of trust*) bisa bermanfaat. Objek kepercayaan adalah individu/orang, karena oranglah yang terlibat dalam tindakan yang bersifat oportunistik. Sebagai tambahan, kepercayaan dapat dimiliki atas lembaga atau sistem (pemerintahan, sistem hukum).

Apakah suatu perusahaan umum harus diperlakukan seperti sebuah koperasi, sebagai suatu lembaga atau kumpulan orang, tergantung dan pandangan analitis. Jika perusahaan mempunyai aturan atau mekanisme untuk memberikan sanksi hukum atas perilaku tertentu (yang dianggap suatu pelanggaran kepercayaan), maka yang dibicarakan adalah kepercayaan kelemahan atau sistemis (*institutionalized of systemic trust*). Seseorang dapat mempercayai suatu organisasi, dan bahwa ada sanksi hukum atas tindakan yang tidak dapat dipercaya/dibenarkan. Hal ini terlepas dan apakah orang tersebut mempunyai hubungan kepercayaan pribadi dengan orang tertentu yang bertanggung jawab atas tindakan ini atau pun tidak, tetap dapat mempercayai lembaga.

Seorang anggota akan percaya bahwa koperasi akan menghukum seorang pengurus yang salah menggunakan dana para anggotanya atau bahwa anggota lain

yang telah gagal mengembalikan pinjaman, akan dihukum sepiantasnya.

Dengan ‘kepercayaan’, fokusnya adalah pada ketidakpastian tindakan atau informasi yang tidak selaras/merata di antara orang-orang: (a) Ketika terjadi moral hazard, agen akan memanfaatkan ketidakpastian dan informasi yang tersembunyi untuk melakukan tindakan yang bertentangan dengan kepentingan prinsipal; (b) Ketika terjadi *hold up*, satu pihak akan memanfaatkan situasi tersebut untuk keuntungannya sendiri, di mana asset tertentu yang mahal dan sulit untuk digunakan, telah ditanamkan oleh pihak lain.

Bila tersedia informasi lengkap mengenai masa depan, termasuk perilaku orang lain, *moral hazard* dan *hold up* tentunya dapat dihindari. Namun karena adanya ketidakpastian dan informasi yang tidak seimbang, kontrak tidak dapat dirinci sepenuhnya. Risiko/ketidakpastian mengenai bagaimana pihak yang lain akan bertindak juga akan menyulitkan dalam mengetahui bagaimana pihak lain akan bereaksi, apakah akan memanfaatkan kedudukannya, secara oportunistik atau tidak.

Akibatnya, risiko transaksi dan ketidakpastian transaksi akan meningkat. Transaksi yang akan diwujudkan dengan risiko ketidakpastian tingkat rendah, tidak akan dilakukan. Para peternak tidak akan menitipkan susunya pada IPS, bank tidak akan meminjamkan uangnya kepada mereka yang kurang mampu dan berpendapatan yang tidak menentu, dan sebagainya.

Jika di lain pihak, peternak mempercayai industri pengolahan susu (IPS) atau bank mempercayai kelompok sasarannya, maka transaksi itu akan berjalan dengan baik. Kepercayaan meningkatkan atau memperluas kemampuan bertindak. Dari sudut pandang biaya transaksi, yang dilakukan oleh suatu kepercayaan adalah pengurangan biaya transaksi. Biaya penelitian dan pengumpulan informasi, biaya tawar menawar, biaya pemantauan, biaya

melakukan pengenaan sanksi (hukuman), dan lain-lain yang secara langsung akan terpengaruh.

Kepercayaan akan menyingkirkan hambatan biaya transaksi sehingga akan lebih banyak tindakan menjadi efisien secara ekonomis. Semakin tinggi tingkat kepercayaan, maka biaya transaksi lainnya akan lebih rendah.

Perlu dicatat bahwa peningkatan kepercayaan juga akan meningkatkan insentif untuk investasi terutama investasi yang memerlukan hubungan kepercayaan antar-investor karena adanya kecenderungan/ peluang terjadinya *hold-up* dan *moral hazard*.

Koperasi tidak memiliki atas kepercayaan. Terutama dalam hubungan dengan perkembangan ekonomi Jepang, kebijakan industrial, dan pekerjaan internal perusahaan Jepang, unsur “kepercayaan” sering dipakai untuk melukiskan hakikat koperasi pada pembuatan kebijakan, hubungan industrial, juga dalam hubungan di antara perusahaan-perusahaannya. Perusahaan-perusahaan Jepang saling memiliki sampai pada suatu tingkat yang tinggi. Tercatat bahwa “lebih dari 50% modal Jepang terikat dalam kepemilikan silang perusahaan.

Hakekat koperasi seperti dalam hal “pengukuhan kewajiban bersama”, pemilikan saham seperti itu cukup jelas, “untuk bagian terbesar, ini adalah kepemilikan saham suatu perusahaan oleh para penyedia jasa, dan pelanggan usahanya, dan kepemilikan itu sering timbal-balik Perusahaan Jepang biasanya merupakan bagian dari perusahaan-perusahaan koperasi yang saling membantu dalam beragam cara. Lingkarannya (*keiretsu*) biasanya termasuk ke dalam satu atau dua perusahaan manufaktur yang cukup besar, sebuah bank, atau satu atau dua perusahaan dagang, cabang dari perusahaan yang lebih besar dan sekelompok berbagai perusahaan kecil yang bertindak sebagai penyedia/pemasok berbagai kebutuhan perusahaan yang lebih besar.

Tujuan pemegang saham perusahaan Jepang dapat dilihat serupa dengan anggota pemilik koperasi. Keduanya akan lebih tertarik pada pertumbuhan jangka panjang dan stabilitas para mitra dagang serta pelanggan mereka dibandingkan pada penghasilan deviden yang lebih cenderung mengurangi tekanan dari para pemegang saham bukan sebagai pemasok atau pelanggan seperti pada manajemen perusahaan.

Dalam keadaan ketidakpastian tinggi seperti dalam inovasi dan modal usaha, oportuniste harus ditekan agar usahanya dapat berhasil. Yang membuat koperasi secara khusus menarik adalah kenyataan bahwa banyak koperasi dibangun tidak saja berdasarkan modal kepercayaan, tetapi desain utama (pemilik dan pengguna adalah orang yang sama). Hal ini sangat penting dalam menciptakan hubungan kepercayaan yang tidak selalu menjadi tujuan akhir, tetapi merupakan hasil (baik disengaja maupun tidak) yang akan mengurangi biaya transaksi dan oleh karena itu menghasilkan keunggulan yang komparatif.

Kepercayaan atas koperasi relevan dalam semua keadaan ini, di mana para pelanggan/produsen sangat tergantung pada penyediaan mutu dan jumlah tertentu suatu jasa. Dengan membuat para pengguna menjadi pemilik perusahaan yang menghasilkan jasa, kemungkinan bahwa hubungan vertical terpercaya antara perusahaan dengan pengguna atau outputnya dapat tercipta semakin banyak: perusahaan menjadi milik mereka yang melayani. Kepercayaan vertical dapat dibuat menjadi susunan hak property dari sistem koperasi.

Tindakan oportunistic mungkin dapat ditekan lebih mudah dengan biaya transaksi yang lebih rendah. Kepercayaan kemudian menjadi sumber kinerja kompetitif koperasi yang terbaik.

Namun harus berhati-hati untuk tidak melebihi pembahasan. Hipotesis utama menyangkut kepercayaan vertical, yaitu interaksi terpercaya di antara para pelanggan (anggota) dengan perusahaan/organisasi yang menyediakan jasa. Keper-

cayaan vertical dalam hal ini tidak hanya menyangkut kepercayaan horizontal: hubungan terpercaya di antara berbagai pemilik factor-faktor produksi (pekerja, pimpinan dan kapitalis = anggota pengguna), yang tidak terlalu menghendaki adanya rasa saling percaya di antara para anggota sendiri, dalam tingkatan yang lebih tinggi. Dan jangan dilupakan, bahwa di banyak koperasi, anggota saling bersaing dengan bebas dan persaingan antar-anggota dapat dianggap sebagai "perebutan" alamiah.

Kepercayaan horizontal ini sering kali ditemukan dalam berbagai tulisan mengenai koperasi. Namun seperti telah ditunjukkan dalam pembahasan mengenai teori pertentangan dan harmonis koperasi, asumsi yang bersifat problematic ini secara teori maupun empiris tidak diberikan.

Dengan mudah dapat dipikirkan kasus-kasus di mana tingkat kepercayaan yang agak rendah atau bahkan ketidakpercayaan di antara para anggota dapat meningkatkan kesempatan untuk membangun hubungan vertical terpercaya: misalnya jika para anggota sebuah koperasi kredit saling percaya sepenuhnya, tingkat kegagalan akan benar-benar bertambah, karena cara mereka melakukan pengendalian social maupun fisik yang penting, akan melemah; pengendalian efektif yang lebih rendah akan memudahkan para anggota untuk melonggarkan disiplin pembayaran bunga maupun pinjaman pokoknya.

Diantara para anggota dan pemilik berbagai faktor produksi, kepercayaan mungkin baik, tetapi pengendalian tetap lebih baik, dalam arti mengekonomiskan biaya transaksi dan produksi dalam upaya menyediakan jasa bagi para anggota sebagai tujuan koperasi yang lebih utama. Dengan demikian, tetap harus ada keseimbangan antara kepercayaan dan kewaspadaan.

Untuk mencapai tujuan ini, identitas para pemilik dan pengguna/pelanggan adalah penting. Dari kepemilikan, para anggota mendapatkan hak untuk mengawasi perusahaan dan diwakili dalam dewan

pengurus. Selain itu, anggota dapat mempengaruhi manajemen (*melalui voice, vote, exit*) yang diperoleh dari fungsi ganda mereka sebagai pengguna dan pemilik; dan mereka dapat menggunakan pihak ketiga (akuntan, auditor) untuk meyakinkan bahwa kegiatan koperasi benar-benar dapat dipercaya.

Tidak ada paradoks atau pertentangan dalam pernyataan bahwa dengan melembagakan kewaspadaan, kepercayaan para anggota kepada organisasi “mereka” dapat tercipta. Hanya dengan pengawasanlah, kepercayaan vertical dapat diciptakan. Para anggota dapat mempercayai asosiasi mereka, dapat mengetahui tujuan asosiasi dan cara pencapaiannya, sehingga setiap anggota dapat merasa yakin bahwa kelompoknya adalah kesatuannya, yang tidak akan mengecewakan.

Yang cukup menarik, dengan kata-kata yang hamper serupa “hubungan atas kepercayaan yang tinggi” yang menonjol dalam hubungan usaha di Jepang, digambarkan oleh Dore (1987 :185). Dore hampir mendekati pemahaman mengenai fungsi kepercayaan dalam koperasi, karena ia menggambarkan peran “kontak relasional” antara perusahaan-perusahaan Jepang. Kontrak relasional dikembangkan untuk transaksi berulang yang tidak dibakukan.

Pertama, karena keamanan yang relative cukup dari hubungan-hubungan semacam ini, maka melakukan investasi dalam perusahaan-perusahaan pemasok (misalnya koperasi) dianjurkan. Kedua, adanya hubungan kepercayaan dan saling ketergantungan, maka arus informasi yang lebih lancar dapat diharapkan. Ketiga, hasil sampingan (*by-product*) dari kontrak relasional adalah penekanan pada mutu.

Yang mengikat hubungan adalah saling “mewajibkan” (saling ketergantungan). Menurut etika kontrak relasional, akan sulit untuk mengeluarkan seorang pemasok, karena keadaan pada saat itu diluar kontrolnya. Ia tidak memberikan pembelian terbaik dan bahkan tidak mencoba untuk mendapatkan pembelian terbaik. Satu petunjuk yang paling jelas dri

usaha adalah mutu produk (Dore, 1987 : 186).

Kontrak rasional lebih berdasarakan kepercayaan dan hak-hak yang disebutkan oleh Hirschman sebagai “hak suara, kesetiaan, dan hak pilih”. Dalam hubungan kepercayaan yang tinggi, “hak keluar” akan terjadi pada saat yang paling akhir dan pada kondisi perdagangan yang lebih menguntungkan (bagi para mitra), dibandingkan dengan hubungan kepercayaan rendah, di mana penghitungan kontraktual kepentingan pribadi sangat menonjol.

Apa yang diamati oleh Dore untuk transaksi pasar atas dasar kepercayaan vertical, akan berlaku juga pada hubungan antara usaha koperasi dengan para anggotanya.

Anggota harus membayar harga lebih tinggi unruk menjaga pemasoknya (usaha koperasi) dari kebangkrutan, yakin karena koperasi dapat dipercaya untuk membayar beberapa tahun. Kemudian jika keadaan mengizinkan. Oleh karena itu, jika koperasi merupakan organisasi yang efektif untuk menciptakan kepercayaan vertical, harus dipertanyakan mengapa dalam dunia nyata tidak banyak integrasi vertikal yang berdasar pada prinsip identitas koperasi?

Telah dikaji beberapa pengaturan quasi-koperasi pada keadaan yang sangat luas dalam perekonomian Jepang dan juga di beberapa negara Barat, hingga sektor koperasi dengan jelas dapat menjadi lebih penting secara kuantitatif daripada apa yang terungkap dengan hanya melihat pada data koperasi yang terdaftar.

Sebenarnya di sini timbul suatu sektor koperasi yang tidak terlihat bila perusahaan bertindak sebagai koperasi, maka tidak diperlukan koperasi dalam arti formal/legal. Pada sisi lain, jika kepercayaan vertical timbul dan pengawasan dan partisipasi, biaya transaksi untuk menciptakan kepercayaan tidak dapat diabaikan.

Telah dilihat bahwa kepercayaan dapat mengurangi biaya transaksi dengan menghapuskan insentif bagi tindakan oportunistik. Pada sisi lain, untuk menciptakan struktur insentif atas dasar saling

percaya, sumber pengawasan dan partisipasi harus digunakan. Hasil bersih dan kedua kecenderungan ini adalah penghematan biaya transaksi. Namun sulit untuk menutup kemungkinan bahwa tidak ada biaya transaksi yang benar-benar bisa dihemat - dibandingkan dengan pengaturan non-koperasi lainnya.

Mungkin karena koperasi didirikan dalam keadaan di mana kepercayaan tidak terlalu penting (di mana *hold-up* dan *moral hazard* tidak terlalu menjadi permasalahan). Karena penciptaan kepercayaan menghabiskan terlalu banyak sumber daya. Hal ini terjadi bila tingkat konflik yang tinggi muncul di antara para anggota, antara anggota dan manajemen dan antara koperasi dengan pihak ketiga, atau karena keragaman anggota dan terlalu banyaknya fungsi perusahaan koperasi sehingga meningkatkan biaya pengawasan dan partisipasi koperasi, dan sebagainya.

Kesimpulan

Koperasi untuk menciptakan keunggulan komparatif dengan melakukan penekanan atas tindakan-tindakan yang bersifat oportunistik melalui kepercayaan sangatlah bergantung pada kewirausahaan koperasi. Para pengurus harus mendeteksi dan menerapkan ide-ide koperasi, terutama yang cocok untuk produksi berbiaya rendah dan kepercayaan bersama.

Penciptaan kondisi di mana kepercayaan vertikal tampak semakin sulit terjadi akan menurunkan tingkat ketergantungan anggota. Faktor-faktor yang menyebabkan ketergantungan bersama menjadi sangat penting untuk mengevaluasi kinerja koperasi.

Kelangsungan hidup jangka panjang suatu koperasi yang berdasarkan pada kepercayaan vertikal bukan hanya merupakan faktor-faktor ekonomis murni (berproduksi pada biaya rendah, memberikan harga yang lebih baik) melainkan stabilitas dan berbagai hubungan yang bebas dan penyalahgunaan atau ketergantungan dari luar.

Koperasi diharapkan dapat melaksanakan kewajibannya untuk meningkatkan

kesejahteraan ekonomi anggota melalui keberadaannya. Bahkan sekalipun beroperasi dengan biaya lebih tinggi dari pada organisasi komersial lain, koperasi dapat menjadi pilihan yang menarik, dengan jaminan bahwa anggota tidak akan menjadi mangsa bagi tindakan oportunistik di masa mendatang. Biaya produksi koperasi yang lebih tinggi dapat dianggap sebagai premi asuransi yang dibayar oleh anggota untuk tetap mandiri dan bebas dari ketergantungan atas pihak luar.

Aspek dasar budaya Barat, khususnya Anglo Saxon, menekankan persaingan dan hubungan berlawanan. Hal ini akan mengakibatkan harga transaksi tinggi ketika transaksi-transaksi yang ditentukan sendiri terlibat. Ini memungkinkan koperasi untuk membangun kemampuan mengatasi masalah kepercayaan tinggi, sehingga akan menciptakan keunggulan-keunggulan khusus. Pada budaya Timur yang lebih berorientasi pada kebersamaan, koperasi dapat menemui lebih banyak kesulitan untuk membangun keunggulan-keunggulan komparatifnya karena kepercayaan bersama telah lama menjadi transaksi pasar normal.

Daftar Rujukan

- Harifuddin, 2007. *Saatnya Memperkuat Ekonomi Berbasis Kerakyatan*. Fajar, Sabtu 29 Desember 2007, Makassar.
- Meredith, G.G. 1994. *Kewirausahaan, Teori dan Praktek*. Pustaka Binaman Presindo, Jakarta
- Pramulya, R. 2008. *Koperasi Bergerak Tanpa Inovasi*. Bisnis Indonesia, 8 Oktober 2008, Jakarta
- Ropke, J. 2003. *Ekonomi Koperasi. Teori dan Manajemen*. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

* Penulis adalah Dosen Kopertis Wilayah IX Sulawesi DPK Universitas Muslim Indonesia Makassar