

SUAR *insight*
SPOTLIGHT

Strategi Bangun Ekonomi Rakyat

Percepatan Kemakmuran dari Desa



Daftar Isi

Sampul	1
Daftar Isi	2
Ringkasan Eksekutif: Percepatan Kemakmuran dari Desa	3
Strategi Bangun Ekonomi Rakyat	5
Pasang Surut Mesin Ekonomi Rakyat	16
Kita Mau Ada Keberpihakan	28



Presiden Prabowo Subianto (kedua kiri) didampingi Menko Bidang Pangan Zulkifli Hasan (kiri), Menteri Pertanian Andi Amran Sulaiman (kanan), Menteri Koperasi Budi Arie (kedua kanan) meninjau gudang koperasi usai peluncuran Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih di Desa Bentangan, Klaten, Jawa Tengah, Senin (21/7/2025). Presiden Prabowo Subianto meresmikan kelembagaan 80.000 Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih yang dipusatkan di Klaten. ANTARA FOTO/Galih Pradipta

Ringkasan Eksekutif: Percepatan Kemakmuran dari Desa

Koperasi Desa Merah Putih diarahkan untuk mengusung model bisnis 7-in-1 yang mencakup gerai sembako, apotek desa, klinik kesehatan, dan sebagainya

Penulis: **Mukhlison Widodo**

Pemerintah mengakselerasi terbentuknya puluhan ribu koperasi di desa-desa Indonesia. Sebanyak 80.081 koperasi telah terbentuk dan disahkan secara hukum, tersebar di seluruh pelosok tanah air.

Acara peluncuran dilakukan secara hibrida, diikuti oleh ribuan kepala desa dan pengelola koperasi dari berbagai wilayah. Presiden Prabowo menegaskan bahwa koperasi adalah alat perjuangan rakyat kecil untuk menjadi kuat dan berdaulat secara ekonomi.

Koperasi Merah Putih dirancang untuk:

- Memperkuat ekonomi desa dan kelurahan,
- Meningkatkan nilai tukar petani,
- Menekan inflasi lokal,
- Meningkatkan inklusi keuangan, dan
- Menciptakan lapangan kerja produktif di desa.
- Koperasi Desa Merah Putih diarahkan untuk mengusung model bisnis 7-in-1 yang mencakup gerai sembako, apotek desa, klinik kesehatan, unit simpan pinjam, cold storage, layanan logistik, dan kantor koperasi.

Semangat pendirian Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih:

- Memberikan kepastian ekonomi di pelosok negeri, salah satunya soal harga. Juga untuk memerangi fenomena tengkulak yang banyak beredar di desa-desa.
- Dengan koperasi Merah Putih, Pemerintah ingin memutus mata rantai distribusi yang terlalu Panjang, sehingga bisa menghilangkan vampir-vampir ekonomi.

BUMN seperti Pos Indonesia dan BRI turut mendukung operasional koperasi melalui layanan logistik dan keuangan. BRI, misalnya, mengintegrasikan layanan AgenBRILink ke dalam koperasi untuk memudahkan transaksi keuangan masyarakat desa.

Dengan dukungan regulasi, pendanaan dari APBN/APBD, dan sinergi lintas kementerian, Koperasi Desa Merah Putih didorong menjadi lokomotif ekonomi



Pengunjung mengamati produk yang dijual di gerai Koperasi Kelurahan Merah Putih Melawai, Blok M, Kebayoran Baru, Jakarta, Senin (21/7/2025). Pemerintah meluncurkan 80.000 Kelembagaan Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih sebagai bagian dari upaya meningkatkan ketahanan pangan nasional serta mendorong kesejahteraan ekonomi masyarakat. ANTARA FOTO/Dhemas Reviyanto

Strategi Bangun Ekonomi Rakyat

Pemerintah mengakselerasi terbentuknya puluhan ribu koperasi di desa-desa Indonesia. Diberi modal miliaran rupiah, diharapkan menggerakkan ekonomi desa. Bisakah menumbuhkan partisipasi warga?

Penulis: **Mukhlison Widodo**

Pramodhana Ekaputra masih ingat pesan di aplikasi WhatsApp dari pihak Kelurahan Melawai. Isinya: meminta dirinya menjadi pengurus Koperasi Merah Putih, sekitar pertengahan bulan Juni silam. Hanya butuh waktu kurang lebih 24 jam, Pram memutuskan mengiyakan permintaan itu, dan bergabung dalam bagian koperasi sebagai bendahara.

Pram dan beberapa warga Kelurahan Melawai yang ditunjuk untuk mengurus koperasi berkumpul pada akhir Juni. Pram bilang, pihak kelurahan sepenuhnya mengarahkan lini bisnis yang bakal dijalankan. Yaitu, gerai sembako yang menjajakan bahan pokok kebutuhan rumah tangga, mulai dari beras, minyak hingga gula.

Sebaran Koperasi Desa Merah Putih

(Total: 81.147 unit)

0 10,000



Sumber: merahputih.kop.id

Selama tiga pekan, para pengurus koperasi bahu-membahu mewujudkan kios penjualan koperasi, yang akhirnya bisa didirikan di kawasan Blok M Jakarta Selatan. Pembangunan tampak cepat lantaran semua sumber daya dipasok dari BUMN dan BUMD Jakarta, termasuk melibatkan Pemerintah Provinsi Jakarta.

“Karena ini program dari pusat, ya, ada perintah langsung dari atas, jadi saling kerjasama,” kata Pram saat ditemui SUAR di Koperasi Merah Putih Melawai, Kamis, 24 Juli 2025.

Di kios yang menjadi ujung tombak usaha Koperasi Kelurahan Merah Putih Melawai ini tampak rak bahan pokok berjejer. Di sisi kiri dari arah pintu masuk, tampak beras dan gula menjejali rak kios. Di sisi tengah, terdapat kulkas yang berisikan daging sapi dan ayam.

Lalu, di sisi kiri tersaji makanan ringan hingga beraneka minuman. Di sisi depan toko juga terlihat gas-gas LPG.

Di situ juga terlihat beragam logo institusi terpampang, sebagai sponsor. Ada Bank Mandiri, Telkom Indonesia, Pertamina, Bulog, MRT Jakarta, Pasar Jaya, Bank Jakarta, Food Station hingga Dharma Jaya. Menurut Pram, Bank Mandiri mengambil peranan besar menggarap bangunan koperasi dari awal hingga akhir. Selebihnya, institusi lain memasok produknya, seperti Food Station dan Bulog yang mengisi beras.

Penentuan lokasi Melawai, kata Pram, bukan tanpa perhitungan. Kawasan Blok M dipilih karena dianggap lokasi sentral dari aktivitas warganya. Warga Melawai terbiasa dengan aktivitas di Blok M Square dan Blok M Hub, mulai kegiatan perbelanjaan atau sekadar kongkow.

“Kami anggap cukup segmented kelas ekonomi menengah, sehingga dipilih di Blok M,” kata dia.

Target pasar pelaku **UMKM**

Meski begitu, segmentasi pasar koperasi Melawai ini menyasar para pelaku UMKM. Pram tahu betul banyak pedagang beragam produk, terutama kuliner menjajakan dagangannya di Blok M. Dari makanan berat hingga camilan. Dengan begitu, koperasi diharapkan bisa menjadi tempat pedagang untuk belanja.

“Kami mau kebersamai pelaku UMKM. Harga akan kami buat kompetitif,” kata dia.

Strategi ini juga sesuai dengan lokasi koperasi berada, lantai dasar gedung Blok M Hub bisa ditemukan para pedagang kuliner melapak. Hanya berjarak tidak sampai 200 meter, berjejer food court yang saban hari ramai dipenuhi pelanggan.

Namun, saat SUAR bertanya ke beberapa pedagang, mereka menyatakan belum tahu banyak soal koperasi merah putih. Bahkan, sejak

awal ada wacana pendirian koperasi, para pedagang tidak mendapatkan info.

“Tidak ada sosialisasi (pendirian koperasi merah putih Melawai). Di grup (media sosial) pedagang juga tidak ada info,” kata salah satu pedagang.

Saat ditanya apakah ingin membeli pasokan bahan masakan di Koperasi Kelurahan Merah Putih Melawai, pedagang masih meragukan. Misal soal beras, selama ini para pedagang mengandalkan pasokan dari toko grosir beras yang berada di sekitaran Blok M maupun di kawasan Pasar Minggu.

Bagi pedagang, harga beras di sana sudah cukup bersahabat. “Kalau harga lebih murah, kami mau-mau saja beli (di koperasi). Kalau mahal, ya sulit juga,” ujar pedagang yang enggan disebutkan identitasnya.

“

“Kalau harga lebih murah, kami mau-mau saja beli,” ucap pedagang.

”

Menurut pedagang, Koperasi Merah Putih Kelurahan Melawai bisa menarik apabila pelayanannya menyerupai langganan pasokan bahan makanan mereka selama ini. Semisal layanan antar barang, siap antar kapan saja setiap ada pesanan, dan bisa dicicil pembayarannya. “Nah, bisa tidak koperasi seperti itu,” kata pedagang.

Para pedagang, apalagi yang sudah lama berjualan, berpikir ihwal nama koperasi masih meragukan. Mereka mengambil contoh pada preseden

buruk soal koperasi simpan pinjam yang pernah ada di kawasan Blok M. Kala itu, pihak pengurus koperasi diduga melarikan diri se usai menerima iuran dari anggota dan ada pihak yang membawa kabur uang setoran pembayaran pinjaman.

“Kami kapok sama model koperasi seperti itu,” kata pedagang.

Soal kekhawatiran seperti itu, Pram mengaku saat ini tim pengurus koperasi belum melakukan sosialisasi ke pada sasaran pasar. Begitu pula soal pematangan konsep koperasi, sampai saat ini masih dalam pembahasan di internal pengurus.

Sehingga, saat ini belum ada anggota yang masuk—hanya sebatas pengurus yang terlibat. “Kami harapannya akan sosialisasikan apa-apa yang ada di koperasi ke para pelaku UMKM. Kami akan rapat pada akhir bulan ini,” kata dia.

Berkat **sinergi** lintas instansi

Berlokasi di kawasan Kantor Desa Hambalang, koperasi merah putih di Kabupaten Bogor ini hadir dan digadang-gadang menjadi koperasi percontohan di Jawa Barat. Saat SUAR berkunjung ke koperasi ini, tampak ada bangunan kios berderet. Di ujung sisi kiri, tampak tumpukan gas LPG. Di kios sebelahnya terdapat pupuk.



Koperasi Desa Merah Putih di Desa Hambalang, Bogor. Foto: Dok. tugasbangsa.com

Pemilihan komoditas yang disajikan, kata Rizal, menyesuaikan dengan tujuan pendirian koperasi. Bagi pengurus, koperasi diharapkan jadi tempat bergantung warga dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. “Kami melihat warga desa adalah konsumen utama koperasi,” kata Rizal.

Dalam lanskap Hambalang, kebanyakan penduduknya bertani.

Persisnya petani kebun singkong. Pupuk urea yang berperan penting dalam proses produksi petani diharapkan bisa terpenuhi oleh koperasi.

Rizal bilang, harga pupuk di koperasinya akan sedikit di bawah harga pasaran. “Petani di sini banyak, kami harus bantu mereka bertani,” ujar dia.

Adapun untuk warga yang berjualan sembako, Rizal bilang kios sembako yang ada di koperasi bisa dimanfaatkan para pedagang. Ini tujuannya agar para pedagang mendapatkan harga yang bagus. Sebab, semua komoditas yang ada di koperasi berasal langsung dari tangan pertama. “Kan rantai pasok dipangkas. Harga sudah pasti lebih terjangkau dibanding ambil di agen,” kata dia.

Di koperasi yang tidak jauh dari kediaman Presiden Prabowo Subianto

ini juga ada fasilitas kesehatan berupa klinik dokter umum. Menurut Rizal, fungsi klinik kesehatan ini untuk membantu kerja-kerja puskesmas setempat. Di situ sudah tersedia alat kesehatan yang ada di klinik kesehatan pada umumnya.

Klinik ini beroperasi dari pagi hingga sore hari, dan disiapkan satu dokter umum dan satu bidan. “Dokternya dari puskesmas. Sehingga sinergi antara koperasi dengan puskesmas terjalin,” kata Rizal.

Pembentukan Koperasi Desa Merah Putih

Tujuan		Memperkuat perekonomian desa, meningkatkan nilai tukar petani, menekan inflasi, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan inklusi keuangan.
Dasar Hukum		Instruksi Presiden Nomor 9 Tahun 2025 tentang Percepatan Pembentukan Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih
Sumber Pendanaan		APBN, APBD, APBDes, dan Sumber lain yang sah dan tidak mengikat sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
Anggaran		Rp 3 miliar per desa
Mekanisme		Membangun koperasi baru, Mengembangkan yang sudah ada, dan Revitalisasi Koperasi
Jumlah		81.147 unit

Sumber: merahputih.kop.id

Saat ditanya soal harga layanan di klinik ini, Rizal mengatakan harga akan di bawah praktik klinik umum lainnya. Bagi koperasi, segala unit usaha ditujukan untuk kepentingan publik, sehingga harga akan disesuaikan. Bukan cuma obat dan layanan kesehatannya, tapi juga harga atas produk-produk yang tersaji di koperasi.

“Untung kecil tapi kalau banyak kan tetap jadi untung. Kami berpikir kuantitas aja,” ujar Rizal.

Bicara soal omzet, sejak hari rilis pada 21 Juli, pendapatan kotor koperasi ini tembus di atas Rp 15 juta. Semua komoditi merata menyumbang cuan. Ada petani yang membeli pupuk, ada warga yang membeli gas LPG hingga beras. “Kami juga enggak nyangka bisa begini,” kata Rizal.

Namun, tak semuanya warga desa sudah mengetahui soal koperasi. Beberapa petani yang tak jauh dari lokasi koperasi belum mengetahui bahwa pupuk dijual di koperasi.

Mereka pun masih meragukan apakah harga yang ditawarkan lebih murah ketimbang agen langganan selama ini. Sebab, petani singkong sudah bertahun-tahun bergantung pada pasokan pupuk dari luar kawasan Hambalang. “Harganya 120.000 per kilo. Nah, di koperasi bisa kasih berapa harganya?” kata petani lainnya.

Para petani ini juga belum yakin sepenuhnya untuk mengalihkan pembelian ke koperasi. Jika petani bergantung pada pupuk di koperasi, maka mereka kehilangan jatah di agen. Titik masalahnya adalah, petani masih meragukan keberlangsungan koperasi. “Ini koperasi bisa bertahan lama enggak,” tanyanya.

Menurut Saepul Rizal, semua harga produk di koperasi Hambalang bisa lebih murah lagi ketika dibeli oleh anggota. Sehingga, para warga terlebih petani dan pelaku UMKM bisa masuk sebagai anggota. “Kami bisa kurangi sampai 10 persen dari harga normal untuk anggota,” katanya.

Alat perjuangan rakyat kecil

Sebagaimana kita ketahui, pada 21 Juli 2025 lalu, Presiden Republik Indonesia, Prabowo Subianto, secara resmi meluncurkan Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih (KDMP) di Desa Bentangan, Kecamatan Wonosari, Kabupaten Klaten, Jawa

Tengah. Peluncuran ini menandai dimulainya gerakan nasional yang bertujuan memperkuat ekonomi desa melalui kelembagaan koperasi berbasis gotong royong dan kemandirian.



Presiden Prabowo Subianto (tengah) didampingi (dari kiri) Mendagri Tito Karnavian, Menteri Koperasi Budi Arie Setiadi, Ketua Komisi IV DPR Titiek Soeharto, Ketua DPR Puan Maharani, Menko Bidang Pangan Zulkifli Hasan, Menteri Desa dan Pembangunan Daerah Tertinggal Yandri Susanto, Ketua DPD Sultan Bachtiar Najamudin, Gubernur Jawa Tengah Ahmad Luthfi menekan tombol untuk meresmikan Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih di Desa Bentangan, Klaten, Jawa Tengah, Senin (21/7/2025). Presiden Prabowo Subianto meresmikan kelembagaan 80.000 Koperasi Desa/Kelurahan Merah Putih yang dipusatkan di Klaten. ANTARA FOTO/Galih Pradipta

Sebanyak 80.081 koperasi telah terbentuk dan disahkan secara hukum, tersebar di seluruh pelosok tanah air. Acara peluncuran dilakukan secara hibrida, diikuti oleh ribuan kepala desa dan pengelola koperasi dari berbagai wilayah.

Presiden Prabowo menegaskan bahwa koperasi adalah alat perjuangan rakyat kecil untuk menjadi kuat dan berdaulat secara ekonomi. Koperasi merah putih dirancang untuk memperkuat ekonomi desa dan kelurahan, meningkatkan nilai tukar petani, menekan inflasi lokal, meningkatkan inklusi keuangan, dan menciptakan lapangan kerja produktif di desa.

Lembaga ini juga diharapkan mampu memutus rantai distribusi yang

merugikan produsen dan konsumen, serta menjadi solusi atas praktik curang yang selama ini merugikan petani. Koperasi Desa Merah Putih diarahkan untuk mengusung model bisnis 7-in-1 yang mencakup gerai sembako, apotek desa, klinik kesehatan, unit simpan pinjam, cold storage, layanan logistik, dan kantor koperasi

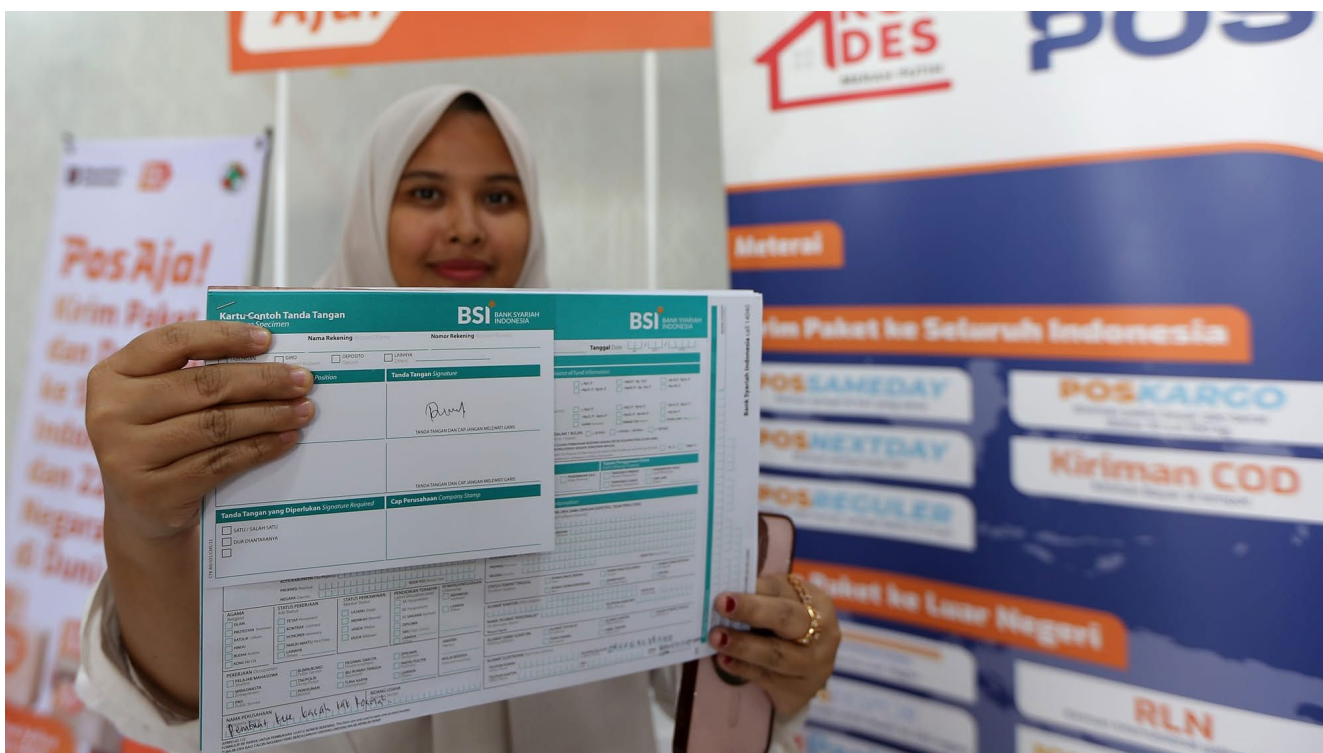
BUMN seperti Pos Indonesia dan BRI turut mendukung operasional koperasi melalui layanan logistik dan keuangan. BRI, misalnya, mengintegrasikan layanan AgenBRILink ke dalam koperasi untuk memudahkan transaksi keuangan masyarakat desa.

Dengan dukungan regulasi, pendanaan dari APBN/APBD, dan sinergi lintas kementerian, Koperasi Desa Merah Putih diproyeksikan menjadi lokomotif ekonomi kerakyatan. Pemerintah berharap koperasi ini menjadi tulang punggung pembangunan desa yang berkelanjutan, adil, dan inklusif.

Presiden Prabowo menyebut peluncuran Koperasi Desa Merah Putih ini sebagai hari bersejarah dan bagian dari perjuangan

menuju kemerdekaan ekonomi sejati. “Koperasi adalah alat untuk menyatukan yang kecil menjadi besar, yang lemah menjadi kuat,” tegasnya.

Menteri Koperasi Budi Arie Setiadi menjelaskan, koperasi desa merah putih ini didirikan di desa-desa, sehingga kepemilikannya dan anggotanya adalah warga desa. Selain itu, seluruh warga negara berhak mengawasi pengelolaan koperasi desa ini.



Warga memperlihatkan formulir pendaftaran sebagai anggota koperasi Merah Putih Syariah di Desa Lamteh Ulee Kareng, Banda Aceh, Aceh, Rabu (16/7/2025). Koperasi Merah Putih Syariah di daerah tersebut telah memiliki enam gerai dengan melayani berbagai kebutuhan anggota dan warga menjelang peresmian untuk seluruh Indonesia oleh Presiden Prabowo Subianto yang dijadwalkan pada 21 Juli 2025. ANTARA FOTO/Irwansyah Putra

Ke depan, kata Budi, pengembangan koperasi ini dimaksudkan memberikan kepastian ekonomi di pelosok negeri, salah satunya soal harga. Koperasi ini juga ditujukan untuk memerangi fenomena tengkulak yang banyak beredar di desa-desa.

“Tengkulak senjatanya apa? Duit, kan? Nah, kita sediakan modal di awal, Jadi senjatanya harus diimbangi

untuk melawan tengkulak ini,” papar Budi.

Jadi, dengan adanya koperasi desa ini, pemerintah ingin memutus mata rantai distribusi yang terlalu panjang. “Ini juga sama dengan yang disampaikan presiden, kita ingin menghilangkan vampir-vampir ekonomi,” ungkap Budi.

Waspada efek negatif

Toh, Direktur Center of Economic and Law Studies (CELIOS), Bhima Yudhistira, mengkritik keras program Koperasi Desa Merah Putih yang baru diluncurkan pemerintah. Ia menilai program ini justru menggusur pelaku usaha lokal di desa, alih-alih memperkuatnya.

“Koperasi ini bukan menciptakan masyarakat pelaku usaha baru, tapi justru menjadi substitusi terhadap pelaku usaha lokal yang sudah ada,” tukasnya.



Aktivitas jual beli di Koperasi Kelurahan Merah Putih yang berlokasi di Blok M Hub, Jakarta Selatan (Suar.id/Rohman Wibowo)

Menurut Bhima, banyak pelaku usaha mikro seperti warung, penjual gas LPG, bahkan apotek desa yang rawan tersingkir akibat koperasi ini. Ia memperingatkan bahwa program yang dimaksudkan untuk menciptakan lapangan kerja justru bisa menciptakan pengangguran. Konflik di tingkat desa sangat mungkin terjadi, terutama antara pengurus koperasi dengan UMKM yang telah lama eksis.

Tata kelola menjadi masalah berikutnya yang disorot. Pemerintah disebut tidak menyiapkan pelatihan maupun bimbingan teknis yang

cukup sebelum mendorong peluncuran koperasi secara serempak. “Apakah koperasi merah putih sudah siap? Apakah mereka bisa berjalan secara profesional?” tanya Bhima.

Bhima juga menyoroti sumber pembiayaan koperasi yang berasal dari pinjaman perbankan. Ia menyebut penggunaan pinjaman dari bank-bank milik pemerintah (Himbara) berisiko tinggi. “Apalagi kalau agunannya pakai Dana Desa, itu akan mengganggu program-program dana desa yang sudah ada,” katanya.

Dalam pandangannya, konsep koperasi seperti ini justru bertentangan dengan semangat koperasi yang lahir dari partisipasi warga. Ia menyebut pendekatan top-down yang dilakukan pemerintah sebagai bentuk pemaksaan yang tidak sesuai dengan praktik koperasi yang sukses di negara lain.

“Modalnya juga seharusnya berasal dari iuran anggota. Kalau ini kan disuapi dari pusat,” ujarnya.

Bhima memberi contoh koperasi di negara lain yang tumbuh dari inisiatif warga. Ia menyebut NTUC di Singapura dan banyak koperasi di Denmark yang tidak dibentuk oleh pemerintah secara langsung. “Pemerintah hanya membantu koperasi yang memang sudah eksis. Mereka tidak main potong kompas,” ujarnya.

Mengenai klaim pemerintah bahwa program ini akan menciptakan lapangan kerja, Bhima justru mempertanyakan berapa banyak pelaku usaha lokal yang akan kehilangan pendapatan.

Ia menganggap pendekatan ini bukan solusi, melainkan bentuk pembajakan terhadap usaha warga. “Pemerintah selalu bilang akan menciptakan lapangan kerja, tapi berapa banyak yang justru jadi pengangguran karena bisnisnya diserobot oleh Kopdes Merah Putih?” katanya.

Ia juga mempertanyakan kesiapan digitalisasi yang dijanjikan pemerintah. Menurutnya, teknologi tidak serta-merta meningkatkan produktivitas jika infrastruktur dan SDM tidak siap. “Sebelum bicara digitalisasi, kesiapan SDM-nya dulu yang harus dipikirkan,” ujarnya.

Ia beralasan, banyak desa belum

memiliki akses internet, sehingga gagasan digitalisasi terkesan dipaksakan. Ia mencontohkan kasus pengadaan Chromebook yang tidak efektif karena jaringan internet tidak tersedia. Konsep digitalisasi yang digaungkan pemerintah disebutnya tidak selaras dengan kenyataan di lapangan.

Ia juga menilai kehadiran Kopdes Merah Putih berpotensi menimbulkan persaingan tidak sehat dengan badan usaha milik desa (Bumdes) yang telah lebih dulu ada. “Bumdes yang sudah ada bisa terganggu sekarang karena adanya Kopdes Merah Putih,” ujarnya. Bahkan, menurutnya, dua entitas ini saling berebut peran dan sumber daya di desa.

Bhima menyebut Kopdes dan Bumdes menjual ke pasar yang sama dan melibatkan perangkat desa yang sama. Irisan peran ini menurutnya justru akan memunculkan gesekan. Ia menyebutnya sebagai bentuk “kanibalisme” antar lembaga.

Ia juga menilai warga justru akan terdorong untuk alih profesi atau terpaksa masuk ke sistem koperasi karena usahanya tak lagi berjalan. “Itu bukan bentuk penyerapan tenaga kerja. Itu substitusi, bukan komplementer,” katanya.

Dampak terbesar dari pendekatan top-down ini menurut Bhima adalah matinya kreativitas masyarakat. Ia menjelaskan bahwa koperasi yang sehat seharusnya tumbuh dari inisiatif dan kebutuhan warga sendiri. “Cara berpikir pengurus koperasi Merah Putih itu hanya menunggu bantuan atau program dari pusat,” ujarnya.

Perlunya menumbuhkan partisipasi lokal

Bhima memberi contoh keberhasilan Koperasi Pesantren Sidogiri yang kini memiliki aset triliunan rupiah karena tumbuh dari bawah. Menurutnya, model seperti Sidogiri membuktikan pentingnya partisipasi lokal dan kreativitas. Sebaliknya, Kopdes Merah Putih hanya “menunggu bola” dari pusat.

Jika program ini tetap dilanjutkan, hal yang harus dilakukan adalah pembatasan plafon pinjaman. “Kalau program ini sudah terlanjur jalan, plafon pinjamannya jangan lebih dari Rp15 juta per koperasi,” katanya. Menurutnya, pembatasan itu penting agar bisa dilakukan uji coba dan mencegah risiko sistemik pada sektor keuangan.

Sementara itu, Head of Research Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, Trioksa Siahaan, menilai, peranan bank Himbara dalam mendukung bisnis koperasi merah putih merupakan hal yang baik bagi bisnis perbankan sendiri. “Menurut saya bank Himbara akan lebih melihat ke arah opportunity pembiayaan bila telah menjadi program pemerintah,” kata Trioksa kepada Suar, Kamis.

Meski begitu, rasio kredit macet juga mesti disoroti. Dalam kajian terakhir dari Pefindo, angka non-performing loan berada di kisaran 8,5% pada sektor koperasi. Kata Trioksa bank mesti hati-hati dalam memberikan fasilitas kredit. “Namun karena NPL ke sektor koperasi juga tinggi, maka bank juga akan memperhatikan

risiko dan mitigasi risiko sehingga pembiayaan tetap dapat berjalan dengan risiko yang dapat diukur dan diterima oleh bank,” kata dia.

Adapun soal perhitungan profit dari pembiayaan untuk koperasi ini, dia bilang, kalkulasinya adalah tingkat imbal balik masih jauh lebih tinggi dibandingkan dengan risiko kredit. Sehingga bank tetap melihat opportunity pembiayaan ke sektor koperasi.

“Potensi return tetap ada sepanjang pembiayaan dapat tepat sasaran dan dapat turut mengembangkan sektor usaha koperasi khususnya yang berada di desa,” kata dia.

“Kelayakan pembiayaan tetap dilakukan sesuai kebijakan dan sop bank sehingga kualitas kredit tetap terjaga,” imbuhnya.

Senada, pengamat kebijakan perbankan, Andry Asmoro, mengatakan intervensi pembiayaan perbankan di koperasi merah putih yang ada di pedesaan bakal menjadi nilai tambah. “Yang dilihat perbankan adalah ekosistem yang bisa diciptakan dari koperasi desa ini ke depannya. Banyak potensi desa yang kemudian bisa menjadi dasar pertumbuhan ekonomi dari bawah ke atas (bottom up dan naik kelas). Ini bisa menjadi peluang bisnis untuk bank,” ujar Asmoro kepada SUAR.



Pasang Surut Mesin Ekonomi Rakyat

Koperasi sudah lama berkembang di Indonesia. Menjadi soko guru perekonomian masyarakat, namun terancam ketinggalan zaman. Di Singapura, koperasi menjadi pemenang.

Penulis: **Mukhlison, Rohman Wiboro dan Harits Arrazie**

Achmad Saubari Prasodjo baru saja pulang dari masjid usai menunaikan salat zuhur pada Kamis, 24 juli 2025 lalu saat ditemui SUAR. Memasuki kantornya, sebuah bangunan berlantai 3 di kawasan Jati Padang, Pasar Minggu, Jakarta Selatan ia langsung duduk di meja kerjanya.

Sudah hampir setengah abad Achmad Saubari berkantor di sini, sebuah koperasi yang menjual berbagai macam dagangan. Mulai dari makanan ringan, minuman kaleng dan botol, hingga obat-obatan, hingga daging beku.



Achmad Saubari Prasodjo (Suar.id/Harits Arrazie)

Sambil menyeruput kopi yang ada di tumbler, pria 85 tahun itu kembali mengingat awal mula Koperasi Sejati Mulia itu pertama kali didirikan, pada tahun 1978 lalu. Ketika itu, beberapa warga yang tinggal di Kelurahan Jati Padang sepakat membentuk lembaga usaha kecil-kecilan.

“Semuanya berawal dari kesadaran untuk saling bantu,” ujar Achmad. Pendiri koperasi berasal dari latar belakang yang beragam, mulai dari pegawai negeri, swasta, sampai

pengusaha kecil. Gotong royong menjadi landasan utama.

Kantor pertama Koperasi Sejati Mulia berada di sebuah gubuk kayu yang dulunya bekas pos proyek pembangunan kompleks. Bangunan itu dulu digunakan kontraktor untuk menyusun bahan bangunan sebelum kompleks dibangun. Bahkan, bangunan itu juga sempat dimanfaatkan pihak kelurahan. Dari tempat kecil dan sederhana itulah, Koperasi Sejati Mulya mulai tumbuh.

“

Kantor pertama Koperasi Sejati Mulia berada di sebuah gubuk kayu yang dulunya bekas pos proyek pembangunan kompleks.

”

Awalnya, lini bisnis koperasi hanya jasa simpan pinjam antaranggota dan pedagang di sekitar lokasi koperasi. Biasanya, para pedagang sayur datang ke koperasi mengajukan pinjaman di pagi hari. Pedagang-pedagang itu akan melunasinya sesuai dengan janji yang disepakati dengan pihak koperasi. “Jika

dagangan mereka laku keras, sore bisa langsung lunas,” kata Achmad.

Meski perputaran uangnya tidak jumbo, model ini sangat efektif mendorong perkembangan koperasi. Dekade 1990-an menjadi titik penting bagi Koperasi Sejati Mulya.



Salah satu sudut toko milik Koperasi Sejati Mulya (Suar.id/Harits Arrazie)

Karena keuntungan semakin baik, koperasi membeli gedung milik Kementerian Pertanian lewat pinjaman bank. Rumah itu cukup besar dan langsung dijadikan kantor

koperasi sampai saat ini. “Nah, gedung bank BCA dan BRI di sebelah kantor ini punya koperasi. Mereka sewa ke kita,” ujar Achmad.

Pernah **berjaya** pada masanya

Saat ini, Koperasi Sejati Mulia memiliki 3 lini bisnis. Pertama, simpan-pinjam, masih sama seperti awal koperasi berdiri.

Kedua, sewa gedung, ruangan, dan lahan. Ruangan di lantai 2 koperasi disewakan bagi siapapun yang ingin menyewanya. Lahan di parkir koperasi juga disewakan kepada pedagang kaki-lima. Ketiga, pertokoan.

Toko yang dimiliki koperasi menjual barang dari dua sumber. Produk kue dan keripik buatan anggota diujarkan di rak yang sama dengan

barang dari supplier. Campuran ini memberi warna tersendiri bagi usaha pertokoan koperasi.

Achmad tidak membantah, dari segi harga dan variasi produk, koperasi tidak bisa menyaingi ritel besar, seperti Alfamart, Indomaret, dan Family Mart yang berada tidak jauh dari koperasi. Meski begitu, bukan berarti koperasi akan kalah saing. Achmad menekankan pentingnya kesadaran anggota untuk berbelanja di toko koperasi. “Harus belanja di sini, kan ini punya kita bersama. Untungnya juga nanti bakal kembali ke kita,” ujarnya.

“

“Harus belanja di sini, kan ini punya kita bersama. Untungnya juga nanti bakal kembali ke kita,”

”

Jumlah anggota kini sekitar 2.400 orang, tersebar di Jati Padang, Pasar Minggu, dan sebagian pensiunan yang sudah pindah. Iuran masuk dinaikkan dari sepuluh ribu menjadi tiga puluh ribu, seiring pertumbuhan usaha dan fasilitas koperasi.

Struktur organisasi pengurus koperasi terdiri dari ketua, bendahara, dan

manajer unit usaha. Sedangkan unit usaha simpan pinjam, pertokoan, dan penyewaan dikelola pengurus. Keputusan harian dibahas mingguan, sementara kebijakan besar ditentukan dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT). Dalam RAT juga, besaran sisa hasil usaha (SHU) diputuskan untuk dibagikan kepada seluruh anggota koperasi.

Tergerus oleh zaman

Pada 2017, Koperasi Sejati Mulia mencapai kejayaannya. Waktu itu laba bersih dalam setahun mencapai Rp1,7 miliar. Karena keuntungan yang besar, ditambah dengan pinjaman dari bank, koperasi berani membeli gedung yang berada di seberang jalan, yang saat ini disewakan kepada sebuah toko barang elektronik. Nantinya, hasil sewa dari gedung itu

akan diputar lagi untuk unit usaha yang lain.

Sayangnya, hal itu tidak kesampaian. Pandemi membuyarkan semua rencana yang sudah disusun pengurus koperasi. “Pendapatan anjlok. Sampai saat ini, utang kita ke bank masih belum lunas,” kata Achmad.

“

Pandemi membuyarkan semua rencana yang sudah disusun pengurus koperasi.

”

Meski begitu, Achmad mengklaim tidak ada satupun karyawan koperasi yang kena pecat. Meski gaji sempat dikurangi, Achmad memastikan seluruh karyawan koperasi tetap mendapatkan haknya.

Sampai saat ini Achmad mengatakan perekonomian koperasi masih belum pulih. Selain utang yang belum lunas, sejak 2022, koperasi belum pernah lagi membagikan SHU kepada anggota. Padahal itu momen yang paling ditunggu-tunggu oleh anggota. “Koperasi masih rugi sampai hari ini, belum lagi cicilan dan

operasional kita,” kata Achmad.

Maka, salah satu langkah yang paling masuk akal untuk menyelamatkan koperasi adalah menjual gedung yang disewakan. Achmad meminta seluruh pengurus dan anggota untuk menawarkan gedung itu. Harganya dipatok di angka 11 miliar.

Meskipun berjalan terseok-seok, Achmad masih percaya koperasi yang dipimpinnya ini akan tetap bertahan. “Rejeki bisa datang dari mana saja,” ujarnya. Yang paling penting, koperasi harus diurus dengan jujur dan tertib.

“

Meskipun berjalan terseok-seok, Achmad masih percaya koperasi yang dipimpinnya ini akan tetap bertahan

”

Achmad tegas menolak praktik pinjam-meminjam tanpa prosedur, apalagi bila ada pengurus yang melakukannya dengan dasar memiliki jabatan di koperasi.

Di usianya yang sudah tidak lagi muda, Achmad berharap kepengurusan koperasi mengalami

regenerasi. Dia sudah jadi ketua koperasi lebih dari satu periode. Sudah saatnya pengurus koperasi yang sudah berusia 47 tahun ini diisi oleh generasi yang lebih mudah. “Sayang sekali tapi belum banyak dari generasi muda yang berani ambil tanggung jawab ini,” katanya.

Koperasi simpan pinjam andalan anggota

Mirip dengan kisah Koperasi Sejati Mulia di Jati Padang, Koperasi Bina Sejahtera juga berdiri sejak 1978 dan masih terus beroperasi hingga hari ini.

Bermula dari arisan kecil yang rutin digelar oleh para perantau asal

Gunungkidul, Yogyakarta. Mereka adalah pegawai negeri, karyawan pasar, dan pekerja mandiri yang saling bantu menyisihkan uang. Dari pertemuan-pertemuan arisan itulah muncul gagasan untuk membentuk koperasi.

Setelah dua tahun berdiri, pada 1980, koperasi ini resmi berbadan hukum. Para pendirinya berjumlah 18 orang dan hampir semuanya adalah warga Gunungkidul yang sudah lama bermukim di Cipinang Melayu. Saat pertama berdiri, koperasi ini belum punya tempat sendiri. Para pengurus menumpang dari satu tempat ke tempat lain, mulai dari sekolah hingga ruang pertemuan warga.

Tanah dan gedung itu awalnya tercatat sebagai hibah. Namun setelah diperiksa, ternyata semua pembelian dilakukan dengan kuitansi resmi. Pengurus lalu memutuskan untuk mengurus akta sertifikat atas nama koperasi. Mereka tak ingin meninggalkan persoalan bagi anak cucu nanti.



Minimarket milik Koperasi Bina Sejahtera (Suar.id/Harits Arrazie)

Dulu, koperasi ini pernah jaya. Anggotanya sempat mencapai 647 orang, tersebar di berbagai perumahan sekitar Cipinang Melayu. “Nomor anggota enggak pernah kita hapus, meskipun orangnya sudah meninggal,” kata Sulistiono, yang mengurus bagian kredit di koperasi. Mereka berasal dari berbagai latar belakang dan aktif mengikuti kegiatan koperasi. Kini, jumlah anggota aktif hanya tinggal 57 orang saja.

Kegiatan utama koperasi sejak awal adalah simpan pinjam. Uang yang dihimpun dari anggota dipinjamkan kembali untuk berbagai keperluan, dari kebutuhan sehari-hari hingga

modal usaha kecil. Selain itu, koperasi dulu juga sempat mengelola jasa telepon umum dan kredit harian untuk pedagang.

Tahun 1990-an, mereka bekerjasama dengan asosiasi produksi tahu-tempe, dan membuka toko sembako. “Waktu itu belum ada Indomaret, kita paling ramai,” ujar Sri Sulastri, Ketua Koperasi Bina Sejahtera.

Toko itu sempat jadi andalan warga sekitar sebelum minimarket mulai menjamur. Gula, tepung, minyak, semua diambil dari asosiasi tahu-tempe itu dijual dengan harga terjangkau.

“

Toko itu sempat jadi andalan warga sekitar sebelum minimarket mulai menjamur.

”

Tapi kejayaan itu perlahan memudar. Supermarket dan toko ritel mulai berdiri satu per satu di sekitar kompleks. Toko koperasi pelan-pelan kehilangan pelanggan dan pendapatan menurun drastis. “Kami pernah coba kelola sendiri, tapi rugi,” ujar Sutrisno yang mengurus pembukuan koperasi.

Akhirnya, Sulistiono mengatakan pengelolaan toko kembali ke pola lama: 60% dikelola pihak luar, 40% milik koperasi.

Koperasi tetap bertahan lewat sistem simpan pinjam yang ketat. Jumlah pinjaman maksimal dibatasi hanya tiga kali dari total simpanan pokok, wajib, dan sukarela. Aturannya dibuat agar uang koperasi tetap aman dan bisa diputar. “Kalau simpanannya lima ratus ribu, ya, pinjam maksimal satu setengah juta,” kata Sri Sulastri.

Sayangnya, tidak semua pinjaman bisa kembali. Beberapa anggota mengalami gagal bayar karena kehilangan pekerjaan, pindah kontrakan, bahkan ada yang kecanduan judi online. “Bahkan pernah ada yang enggak bisa bayar terus ngomong ‘ya udah bunuh aja saya’, mau gimana lagi? Jadinya makin enggak tega buat nagih,” kata Sulistiono sembari tertawa.

Untuk menghindari masalah seperti itu, koperasi sekarang hanya menerima anggota yang tinggal

tetap di wilayah Cipinang Melayu. Warga yang mengontrak tidak diperbolehkan menjadi anggota. Pengurus tidak mau ambil risiko kalau anggota kabur dan tidak bisa ditemukan.

Meski banyak kisah gagal, koperasi ini juga punya cerita sukses. Beberapa pemborong rumah pernah meminjam hingga ratusan juta dan melunasi pinjamannya tepat waktu. “Kita lihat siapa yang rajin nyetor dan lancar. Itu modalnya,” ujar Sri Sulastri. Kepercayaan jadi hal utama yang mereka pegang.

Tahun 2020 jadi tahun paling berat dalam sejarah koperasi. Banjir besar merendam toko dan menghancurkan sebagian besar barang dagangan. “Yang terakhir itu rugi Rp70 juta,” kenang Sri Sulastri. Kulkas sampai mengapung. Ruangan kantor berantakan.

Dampak banjir belum pulih sepenuhnya, pandemi datang. Kegiatan koperasi berhenti, toko makin sepi, dan rapat tahunan terpaksa ditunda. SHU tahun 2024 hanya Rp26 juta dan langsung masuk ke buku simpanan masing-masing anggota. “Dibagi, tapi enggak tunai. Masuk ke buku aja soalnya jumlahnya kecil sekali,” ujar Sutrisno.

Terganjal regenerasi

Kini, koperasi dikelola oleh tujuh orang pengurus. Tidak ada satu pun dari mereka yang bekerja penuh waktu. Mereka hanya mendapatkan honor bulanan yang jumlahnya tidak besar. Bagian kredit dan pembukuan mendapat Rp500.000 per bulan. Sementara pengurus lainnya, termasuk ketua, hanya menerima Rp300.000 per bulan.



Pengurus Koperasi Bina Sejahtera (Suar.id/Harits Arrazie)

Honor itu jauh di bawah upah minimum. Namun tidak ada yang protes. Mereka merasa ini adalah bentuk tanggung jawab, bukan pekerjaan. “Kami ini cuma relawan, jalan kaki dari rumah ke kantor, kadang malah keluar uang sendiri,” ujar A, menit 15:32.

Mayoritas pengurus sudah lanjut usia. Usia pengurus berada di atas 65 tahun. Namun mereka tetap datang ke kantor koperasi sesuai jadwal, dan melayani anggota yang masih aktif.

Sri Sulastri menceritakan regenerasi adalah masalah internal yang tidak kunjung selesai. Setiap kali

ditawarkan, anak-anak muda enggan menjadi pengurus. Mereka tak tertarik dengan gaji kecil dan kerja sukarela. “Kalau ditawari Rp300.000, siapa yang mau?” katanya

Padahal koperasi ini dibangun dari semangat kekeluargaan. Dulu, siapa pun yang butuh uang untuk membangun rumah, menikah, atau menyekolahkan anak, akan datang ke koperasi. “Dulu orang sini hampir semua keperluannya pasti dicari di koperasi,” ujar Sulistiono. Belum lagi saat ini orang-orang lebih familiar dan banyak menggunakan pinjaman online ketimbang datang ke koperasi.

“

Dulu, siapa pun yang butuh uang untuk membangun rumah, menikah, atau menyekolahkan anak, akan datang ke koperasi.

”

Pengurus mengaku kecewa dengan sikap pemerintah. Mereka merasa tidak pernah mendapat dukungan, baik dalam bentuk pelatihan, insentif, maupun penguatan modal. Bahkan untuk datang ke rapat tahunan pun pihak kelurahan jarang hadir. “Lurah itu seharusnya pelindung koperasi. Tapi datang aja nggak pernah,” ujar Sulistiono.

Koperasi ini pernah berharap ada campur tangan negara, terutama setelah mengalami kerugian akibat banjir dan pandemi. Tapi bantuan tak kunjung datang. “Paling-paling cuma dikasih baju waktu peringatan ulang tahun koperasi,” kata Sulistiono sambil tertawa. Bahkan ketika mereka menghadiri pelatihan atau pertemuan, hasilnya tidak berkelanjutan.

Di tengah rasa kekecewaan itu,

muncul program baru bernama Koperasi Merah Putih. Pemerintah menggagas koperasi satu kelurahan satu, lengkap dengan modal pinjaman lewat bank.

Pengurus Bina Sejahtera menanggapi, program itu hanya bagus di atas kertas. Tanpa pengawasan yang baik, koperasi bisa jadi alat manipulasi dan ladang korupsi. Apalagi jika dijalankan oleh orang-orang yang tidak tulus. “Kalau pengurusnya enggak tulus, ya enggak bakal jalan,” kata Sri Sulastri.

Para pengurus mengingatkan bahwa membangun koperasi tidak sama dengan mendirikan toko. Butuh waktu, komitmen, dan kepercayaan yang dibangun selama bertahun-tahun. “Di kelurahan kita pernah ada koperasi buatan pemerintah. Tapi malah bangkrut,” ujar Sulistiono.

Alat **perlawanan** kaum buruh

Meski banyak koperasi harus berjuang di masa sekarang ini, koperasi di negeri tetangga masih eksis dan malah menjadi pemain besar di wilayahnya. Seperti National Trade Union Congress (NTUC) yang mengelola koperasi konsumen yang kini menjadi jaringan supermarket

raksasa, berawal dari misi sederhana: memberikan harga terjangkau bagi buruh.

Kini, mereka mendominasi pasar ritel dan menyisihkan sebagian keuntungan untuk pendidikan dan kesejahteraan anggota.



Salah satu gerai milik koperasi FairPrice (Suar.id/fairprice.com.sg)

NTUC masuk ke dalam daftar 300 koperasi terbesar di dunia. NTUC memiliki sub-koperasi, yaitu NTUC Fair Price dan NTUC Income. Keduanya masing-masing bergerak di sektor ritel dan asuransi. Saat ini, sudah lebih dari 500.000 anggota koperasi yang juga sebagai pemilik dari usahanya.

NTUC Fair Price sudah memiliki lebih dari 291 jaringan toko yang tersebar di berbagai wilayah di Singapura. Mulai dari convenience store yang menyediakan kebutuhan sehari-hari, hingga supermarket dan hypermarket

Meskipun Fair Price melabeli outletnya dengan beragam nama, namun semuanya tetap berada di bawah naungan NTUC Fair Price. Mekanisme

yang diterapkan pada NTUC adalah koperasi bersama. Dimana semua anggota berhak untuk menentukan kebijakan dari perusahaan dengan hak suara yang sama.

Setiap anggota diberikan kesempatan untuk mengemukakan pendapatnya atas perusahaan pada Rapat Anggota Tahunan (RAT). Selain membahas terkait kebijakan, pada RAT tersebut juga akan dibahas mengenai Sisa Hasil Usaha (SHU) dan pembagiannya.

Menariknya adalah, pada pembagian SHU, besar kecilnya SHU yang diterima akan didasarkan pada jumlah transaksi anggota di convenience store Fair Price. Dengan kata lain, anggota yang berbelanja lebih banyak, maka akan mendapatkan SHU yang lebih besar.

“

Anggota yang berbelanja lebih banyak, maka akan mendapatkan SHU yang lebih besar.

”

Sejarah koperasi ini bermula pada tahun 1973, ketika serikat pekerja nasional Singapura, NTUC, menggagas pendirian sebuah koperasi ritel untuk merespons keresahan masyarakat terhadap inflasi yang melonjak tinggi. Kala itu, harga kebutuhan pokok naik dengan tajam dan rakyat kecil merasakan tekanan langsung pada dapur mereka.

Maka lahirlah NTUC Welcome, cikal bakal FairPrice, dengan misi sederhana tapi ambisius: memastikan bahwa siapa pun, dari lapisan masyarakat mana pun, bisa mengakses barang pokok dengan harga yang wajar.

Dari satu toko koperasi, FairPrice perlahan tumbuh menjadi raksasa ritel. Namun pertumbuhan itu tidak pernah melupakan akar sosialnya. Kini, FairPrice mengelola lebih dari 570 gerai di seluruh Singapura, mulai dari supermarket biasa, gerai premium, hypermarket, hingga minimarket yang buka 24 jam.

Mereka juga mengembangkan lini bisnis makanan melalui NTUC Foodfare dan Kopitiam, menegaskan komitmennya untuk menghadirkan solusi menyeluruh bagi kebutuhan harian warga.

Keuntungan kembali ke masyarakat

Yang membuat FairPrice tetap relevan dan dicintai publik bukan hanya soal jaringan toko yang luas atau kepraktisan layanan, melainkan prinsip koperasi yang mereka pegang teguh. Keuntungan yang diperoleh tidak lantas dibagikan kepada segelintir pemegang saham seperti lazimnya di perusahaan swasta, melainkan dikembalikan kepada masyarakat.

Dana hasil usaha FairPrice digunakan untuk mendukung berbagai program sosial, termasuk kontribusi ke Singapore Labour Foundation dan Central Co-operative Fund. Dari sini, FairPrice menunjukkan bahwa perusahaan bisa tetap kompetitif tanpa harus mengorbankan nurani sosialnya.

Ketika pandemi Covid-19 melanda, FairPrice tidak hanya menjaga harga

tetap stabil, tapi juga mengubah cara mereka melayani. Mereka meluncurkan layanan FairPrice on Wheels, yakni truk-truk keliling yang membawa bahan pokok langsung ke kawasan pemukiman yang sulit diakses atau dihuni oleh kelompok rentan, seperti lansia. Dalam situasi krisis, kehadiran mereka bukan hanya dirasakan sebagai toko, tapi sebagai tetangga yang peduli.

Misi sosial FairPrice juga tercermin dari program diskon khusus bagi lansia dan subsidi harga untuk barang-barang penting. Sementara ritel lain berlomba memberikan potongan harga untuk menaikkan volume penjualan, FairPrice memanfaatkan diskon sebagai bentuk intervensi ekonomi untuk kelompok yang paling membutuhkan.

“

Misi sosial FairPrice juga tercermin dari program diskon khusus bagi lansia dan subsidi harga untuk barang-barang penting.

”

Namun bukan berarti jalan yang mereka tempuh selalu mulus. FairPrice juga pernah dikritik karena harga produk tertentu yang dianggap lebih tinggi dibanding dengan kompetitor. Di media sosial, sejumlah konsumen mempertanyakan komitmen koperasi ini terhadap harga terjangkau.

Pihak manajemen pun menanggapi dengan terbuka, menjelaskan bahwa mereka mengutamakan kualitas, stabilitas pasokan, serta kemitraan jangka panjang dengan produsen lokal. Mereka memilih tidak bermain

dalam perang harga yang bisa menekan petani atau pemasok kecil.

Selain itu, tantangan dari e-commerce global dan diskon besar-besaran dari pemain baru menjadi tekanan nyata. Namun alih-alih melawan arus, FairPrice memilih untuk bertransformasi. Mereka memperkuat layanan daring, mengembangkan sistem belanja online yang ramah pengguna, dan mengintegrasikan program loyalitas LinkPoints untuk memberikan nilai tambah bagi konsumen.

Dalam urusan lingkungan dan keberlanjutan, FairPrice juga menunjukkan kepeduliannya. Mereka aktif menjalankan program pengurangan plastik sekali pakai, edukasi konsumen tentang gaya

hidup sehat, serta pengelolaan limbah makanan yang terukur. Tidak semua hal ini langsung terlihat saat seseorang berjalan di lorong toko mereka, tapi dampaknya terasa secara sistemik.

Bersiap go global

FairPrice juga menyadari bahwa ketahanan tidak bisa hanya dibangun di dalam negeri. Karena itu, mereka mulai menjajaki kolaborasi lintas negara. Salah satu contohnya adalah kerja sama mereka di Vietnam, yang melahirkan Co.opXtra Plus, sebuah model hypermarket yang menggabungkan pendekatan modern dengan semangat koperasi. Ekspansi ini tidak hanya memperluas jaringan mereka, tapi juga menyebarkan gagasan bahwa koperasi bisa sukses di panggung internasional.

Dalam dunia yang semakin kompetitif dan kapitalistik, FairPrice menjadi pengingat bahwa ritel tidak harus dingin dan serba efisien. Ia bisa punya wajah yang ramah, punya hati yang peduli, dan punya tujuan yang lebih besar dari sekadar margin keuntungan.

FairPrice membuktikan bahwa koperasi bukanlah model lama yang usang, melainkan sistem ekonomi yang masih sangat relevan—terutama ketika masyarakat butuh keadilan, solidaritas, dan akses yang setara.

Kisah FairPrice bukan hanya soal barang yang dijual di rak. Ini adalah cerita tentang bagaimana sebuah bangsa menjaga harga dan harga diri rakyatnya. Dalam setiap troli belanja yang didorong di gerai FairPrice, ada narasi panjang tentang perjuangan sosial, keberanian berinovasi, dan komitmen pada kesejahteraan bersama.



Kita Mau Ada Keberpihakan

Wawancara Khusus SUAR dengan Menteri Koperasi Budi Arie Setiadi

Koperasi desa merah putih diharapkan bisa menjadi mesin ekonomi di desa-desa. Pengawasan dilakukan warga, pemerintah hanya meminjamkan modal. Setelah aktivasi 80.000 lebih, kini memasuki fase operasional.

Penulis: **Mukhlison Widodo**

Menteri Koperasi Budi Arie Setiadi sempat bergerilya ke desa-desa untuk bisa memotivasi berdirinya institusi koperasi yang dimiliki warga desa. Ia juga bertemu berbagai organisasi desa, meyakinkan perlunya didirikan koperasi-koperasi di tingkat desa.

“Saya bilang ke mereka, koperasi ini akan berada di desa, bukan di istana, bukan di kantor Kementerian Koperasi. Modal juga langsung disediakan, kalau Dana Desa cuma Rp1 miliar, kita kasih Rp3 miliar. Jadi mereka yang akan kelola, masa pada enggak mau,” kata Budi.



Menteri Koperasi Budi Arie Setiadi (kiri) melihat tanaman saat Gebyar Koperasi dan UKM 2025 di Kota Tangerang Selatan, Banten, Kamis (24/7/2025). Kegiatan pameran produk UMKM dan penyerahan surat keputusan pengesahan badan hukum untuk 54 Koperasi Kelurahan Merah Putih tersebut dalam rangka memperingati Hari Koperasi Daerah Ke-78 Kota Tangerang Selatan. ANTARA FOTO/Putra M. Akbar

Dengan memanfaatkan jaringan yang dimiliki, hanya dalam hitungan bulan, Budi akhirnya bisa menghimpun pendirian koperasi desa merah putih ini hingga 80.000 unit, memenuhi target yang ditetapkan Presiden Prabowo Subianto. Peluncuran berdirinya Koperasi Desa Merah Putih ini pun bisa dilaksanakan serentak pada 21 Juli 2025 lalu.

Budi bercerita, inisiatif pendirian koperasi merah putih di desa-desa ini sudah digulirkan sejak Maret, lalu. Dan dikenalkan kepada kepala-kepala daerah saat dilakukan retreat di Magelang.

Program Koperasi Desa Merah Putih juga sempat mendapat kritikan dari publik. Meski begitu, Budi Arie menjamin kebijakan ini bisa bermanfaat bagi masyarakat desa. Soal pengawasan, pastinya tidak hanya pemerintah saja yang akan mengontrol.

“Kalau ada sebagian koperasi desa yang sukses, pastinya kepala desa yang kurang sukses akan dapat kritikan dari warganya. Jadi saya yakin, publik akan ikut mengawasi program ini,” ujarnya.

Rabu, 23 Juli 2025 lalu, Menteri Koperasi Budi Arie menerima wartawan SUAR di kantornya di kawasan Kuningan, Jakarta. Ia mengaku optimistis program ini bakal berjalan baik. Ia juga memaparkan berbagai strategi agar Koperasi Desa Merah Putih bisa berjalan dan memberikan dampak positif ke masyarakat. Petikannya:

SUAR: Banyak yang menganggap program koperasi desa merah putih ini program top down, jadi bukan murni inisiatif masyarakat. Tanggapan Anda?

BUDI ARIE: Enggak, ini ide-nya doang. Dan jangan alergi sama kata top down. Apa yang salah top-down? Karena adanya Koperasi Desa Merah Putih ini membuktikan negara punya keberpihakan terhadap ekonomi rakyat.

Kalau nggak top-down berarti negara enggak punya inisiatif dong membangun ekonomi rakyatnya. Jadi konsepnya negara hadir di sana. Kita mau ada keberpihakan dulu.

“

Adanya koperasi desa merah putih ini membuktikan negara punya keberpihakan terhadap ekonomi rakyat.

”

SUAR: Kalau begitu bagaimana jalur partisipasi rakyat di program ini?

BUDI ARIE: Koperasi ini didirikan di desa-desa, nah, kepemilikannya dan anggotanya adalah warga desa. Selain itu, seluruh warga negara berhak mengawasi pengelolaan koperasi desa ini.

SUAR: Pemerintah mengklaim sudah ada 80.000 lebih koperasi desa yang sudah dibentuk. Kira-kira apakah semuanya akan berjalan?

BUDI ARIE: Sekarang ini kita sedang memulai chapter kedua. Sebelumnya kita sudah lewati chapter pertama, aktivasi. Sudah ada pengaktifan 80.000 koperasi tadi. Saya juga tidak menyangka secepat ini.

Nah, baru kita sekarang masuk fase kedua ini, yaitu pengoperasian. Nanti

saat beroperasi kan koperasi ini akan melakukan pelayanan. Udah mulai bisa operasinya melayani masyarakat. Itu.

Nah, baru fase ketiga itu monitoring, evaluasi, dan perkembangan bisnis atau usahanya.

SUAR: Anda yakin program ini bisa berjalan?

BUDI ARIE: Ya tentu saja semua tidak akan selalu berjalan dengan seperti yang diharapkan. Tapi taruhlah ada sebagian yang jalan dan sukses, dari 400 koperasi desa yang jalan misalnya di satu kabupaten, ada 100 yang bagus, ya yang 300 koperasi yang kurang perform akan diprotes warganya. Kenapa enggak bisa sukses. Jadi semuanya akan langsung diawasi rakyat. Ini yang membuat saya yakin.

SUAR: Koperasi desa juga diharapkan untuk efisiensi distribusi, seperti apa konsepnya?

BUDI ARIE: Sejak awal saya lapor ke Presiden, pengembangan koperasi ini kan memang ke sana, memberikan kepastian, salah satunya soal harga. Sekarang kan di lingkungan masyarakat itu ada tengkulak, Nah, untuk melawan itu kita juga perlu alat perlawanan, tengkulak senjatanya apa? Duit, kan. Nah, kita sediakan modal di awal, Jadi senjatanya harus diimbangi untuk

melawan tengkulak ini.

Jadi dengan adanya koperasi desa ini, kita ingin memutus mata rantai distribusi yang terlalu panjang. Karena kita mau dekatkan rantai distribusi, dari layer-nya yang bisa sampai tujuh, bisa tinggal tiga. Nanti yang untung siapa, masyarakat juga, kan.

Ini juga sama dengan yang disampaikan presiden, kita ingin menghilangkan vampir-vampir ekonomi.



Menteri Koperasi Budi Arie Setiadi (kiri) melihat tanaman saat Gebyar Koperasi dan UKM 2025 di Kota Tangerang Selatan, Banten, Kamis (24/7/2025). Kegiatan pameran produk UMKM dan penyerahan surat keputusan pengesahan badan hukum untuk 54 Koperasi Kelurahan Merah Putih tersebut dalam rangka memperingati Hari Koperasi Daerah Ke-78 Kota Tangerang Selatan. ANTARA FOTO/Putra M. Akbar

SUAR: Bagaimana dengan pemilihan pengurus, ada persyaratan khusus?

BUDI ARIE: Ya perlu SLIK yang valid. Pengurus juga tidak boleh memiliki hubungan darah dengan kepala desa, biar tidak ada konflik kepentingan. Pokoknya istri, saudara, anak, menantu kepala desa atau yang punya hubungan darah tidak bisa menjadi pengurus koperasi desa ini.

SUAR: Terkait upaya agar pengelolaan koperasi desa tetap sesuai GCG, apa pencegahan yang akan dilakukan?

BUDI ARIE: Ya dengan digitalisasi. Tidak ada perputaran uang dalam pengelolaan koperasi desa. Semua digitalisasi. Nanti bisnisnya pakai sistem semacam channeling. Kerjasama dengan perusahaan pupuk menjual pupuk murah, misalnya, pemerintah yang langsung berurusan mengenai kontraknya, koperasi desa bertanggung jawab sebagai distributor, jadi akan aman dari potensi penyelewengan.

SUAR: Apakah akan didorong semuanya akan menjadi koperasi konsumen saja nantinya?

BUDI ARIE: Jadi kan harus kita lihat pertama kali waktu kita ingin bangun itu kan tujuannya ke mana? Semua hal yang menjadi kebutuhan masyarakat. Makanya koperasi desa ini lebih condong jadi koperasi konsumen. Menyediakan sembako, LPG, beras, minyak goreng, kopi, dan sebagainya.

Belum kita bicara koperasi sebagai produksi. Kalau doktrinnya pak, koperasi itu harus produksi, distribusi, dan industri. Ini semua berhubungan dengan konsumen.

Jadi secara filosofi, fungsi koperasi desa ini untuk memfasilitasi peningkatan produktivitas dan konsumsi warga desa. Jadi untuk mengakselerasi ekonomi di desa

SUAR: Tapi apakah cukup hanya melalui koperasi untuk bisa memakmurkan masyarakat?

BUDI ARIE: Jadi strateginya begini. Dengan adanya koperasi desa ini kita mendekatkan modal ke desa. Selama ini kan orang desa, rakyat ada ide bisnisnya, modalnya susah. Walaupun ketemu modal, akhirnya tangguh lah. Selain itu juga mendekatkan teknologi ke desa. Kita paksa semuanya cashless. Sehingga transformasi digitalnya berlangsung cepat. Karena pemanfaatan teknologi itu kunci peningkatan produktivitas.

Nah, yang ketiga, yang strategis adalah melatih masyarakat bersama-sama jadi pelaku usaha. Kalau pelaku usaha kan ada kalkulasinya. Untuk rugi. Kalau pun, namanya usaha pasti ada ruginya. sebagai risiko rugi kan. Tapi bukan fraud.

Tapi intinya semua bersama-sama, kolektif kolegal. Karena kalau cuma sendirian, gampang patah