

## **Koperasi Perusahaan Buah-buahan**

**oleh Dr Zulkipli Omar**

**Fello Penyelidik Kanan**

**Institut Penyelidikan Ekonomi Malaysia (MIER)<sup>1</sup>**

Negara kita dianugerahkan dengan pelbagai buah-buahan tropika sama ada yang bermusim atau tidak bermusim. Buah-buahan tropika ini mempunyai nilai potensi yang tinggi. Sesetengahnya mempunyai permintaan yang tinggi tetapi penawaran yang terhad. Apatah lagi jika diambil kira pasaran eksport. Terdapat juga buah-buahan yang kurang dipromosikan terutama di peringkat global. Maka nilai potensi tidak di teroka dengan sepenuhnya.

Pihak kerajaan memberi tumpuan, antara lain, kepada buah-buahan berikut: durian, manggis, rambutan, nangka, nanas, pisang, betik, mangga, belimbing dan melon. Buah-buahan tersebut mempunyai potensi untuk dimajukan. Pelbagai bantuan serta insentif disediakan oleh pihak kerajaan. Namun, buah-buahan lain juga tidak perlu dipinggirkan. Justeru, para petani serta usahawan perlu merebut peluang ini bukan sahaja sebagai pendapatan sampingan, malahan ianya mampu menjana pendapatan yang tinggi dan boleh menjadi sumber pendapatan utama.

Dari segi kesesuaian tanah dan iklim, tidak dapat dinafikan tentang kesesuaian tanaman tersebut. Malah kebanyakan buah-buahan tropika di Malaysia adalah merupakan tanaman asal yang ditentukan oleh alam secara semula jadi. Cuma usaha yang sedikit melalui amalan pertanian yang baik perlu dilakukan untuk meningkatkan hasil. Maka usaha mengetengahkan buah-buahan tersebut adalah rasional kerana ianya berdasarkan kepada anugerah alam semula jadi.

Satu perubahan paradigma dari segi pendekatan adalah perlu untuk memajukan usaha ini. Beberapa syarat atau ciri-ciri wajib perlu diterapkan di kalangan para petani dan pengusaha untuk menjamin kejayaan usaha ini. Syarat utama, usaha penanaman buah-buahan ini perlu dilaksanakan secara komersial. Ini bermakna, ianya perlu

---

<sup>1</sup> Pandangan yang dikemukakan adalah milik pengarang dan tidak semestinya mewakili pandangan MIER.

dijalankan sebagai sebuah perniagaan, yang mana objektif utama adalah untuk memaksimumkan keuntungan atau meminimumkan kos.

Para petani tradisi biasanya melibatkan diri di dalam sektor pertanian sebagai pilihan terakhir kerana tidak layak untuk mendapat lain-lain pekerjaan yang bergaji tetap. Mereka biasanya menghadapi pelbagai kekangan, antara lain saiz tanah yang kecil, hasil yang kurang memuaskan, masalah pemasaran dan sebagainya. Kesannya mereka mengusahakan tanah mereka secara sambilan dan kurang efisien kerana ianya tidak menjamin pendapatan yang baik untuk diberi tumpuan sepenuhnya. Kesudahannya para petani ini hidup di dalam kemiskinan relatif secara berterusan dengan pendapatan isi rumah jauh di bawah purata.

Langkah utama yang perlu diambil adalah untuk mengubah usaha pertanian dari kaedah tradisi kepada pendekatan pertanian sebagai suatu perniagaan. Segala kekangan perlu diatasi, dari saiz tanah yang kecil hinggalah kepada masalah pemasaran. Ini biasanya dapat dilakukan oleh individu yang mempunyai daya keusahawanan yang tinggi. Namun tidak mudah dilakukan oleh kebanyakan para petani. Satu pendekatan yang boleh diambil umpamanya melalui kerjasama seperti semangat gotong royong yang diamalkan oleh masyarakat Melayu tradisi. Segala kesusahan mampu diatasi dengan mudah di dalam komuniti yang bekerjasama.

Semangat ini perlu dihidupkan kembali dengan memberi suntikan elemen perniagaan di dalam perlaksanaannya. Para pekebun kecil perlu bersatu membentuk satu koperasi supaya usaha berkebun buah-buahan yang dijalankan mempunyai skala ekonomi yang besar. Untuk menjamin kejayaan koperasi, memerlukan suatu pendekatan yang berbeza dari amalan biasa. Pengurusan koperasi perlu dijalankan oleh para profesional yang diberi tanggungjawab untuk mencapai matlamat yang diberi. Maka koperasi tersebut ditadbirkan sebagai sebuah badan perniagaan yang bermotifkan keuntungan.

Sebaik-baiknya, koperasi ini menumpukan kepada sejenis buah-buahan. Para petani menanam buah-buahan berkenaan di atas tanah mereka sebagai ladang kontrak. Hasilnya dijual kepada koperasi. Pengurusan koperasi bertanggungjawab mencari pasaran. Di samping itu koperasi juga memberi bimbingan amalan pertanian yang baik kepada ahli-ahlinya, untuk meningkatkan produktiviti. Dengan adanya semangat

kerjasama sebegini, para petani kecil-kecilan akan mendapat skala ekonomi yang besar secara kolektif. Usaha mereka juga akan menjadi lebih teratur dan sistematik berbanding dengan amalan pertanian tradisi yang kurang berdisiplin.

Di samping itu, sebaik-baiknya koperasi juga perlu melibatkan diri di dalam industri hiliran, yakni memproses, membungkus dan segala industri yang berkaitan dengan buah-buahan utama yang diusahakan oleh ahli koperasi. Dengan ini, koperasi mempunyai kawalan di setiap lapisan rantai nilai industri buah-buahan tersebut, dari ladang hinggalah ke pengguna, termasuk pasaran eksport. Dengan cara ini para petani tidak perlu risau tentang turun naik harga komoditi kerana kepelbagaian produk hiliran mampu mengurangkan risiko tersebut.

Koperasi juga mestilah berasaskan komuniti. Segala industri hiliran dan lain-lain industri sampingan yang diusahakan oleh koperasi perlu melibatkan keseluruhan komuniti, termasuk wanita. Dengan cara ini, bukan sahaja menyediakan peluang pekerjaan kepada komuniti, malah produktiviti juga mampu ditingkatkan. Kesan akhirnya, pendapatan isi rumah para petani yang terlibat mampu ditingkatkan.

Sebagai sebuah negara berpendapatan tinggi yang hampir dicapai, kaedah koperasi ini mungkin satu-satunya cara untuk memastikan pertanian dan para petani masih relevan di dalam ekonomi Malaysia. Jika tidak sektor pertanian sukar untuk bersaing. Pada masa yang sama, sektor pertanian juga tidak mampu malah tidak patut dipinggirkan. Maka cabaran utama adalah untuk memastikan model perniagaan ini berjaya.

Syarat utama adalah untuk memastikan pengurusan koperasi dilakukan sebagai sebuah entiti komersial. Para graduan di dalam bidang berkaitan perlu melibatkan diri memimpin organisasi ini. Ahli-ahli lembaga pengarah juga perlu dilantik dari golongan yang berwibawa dengan kepimpinan yang tinggi. Penubuhan koperasi perlu berciri 'dari bawah ke atas' (*bottom-up*). Ahli-ahli perlulah komited dan berlandaskan prestasi yang tinggi. Segala keperluan ini perlu diinstitusikan sehingga menjadi satu budaya. Maka segala kekangan yang biasa dikaitkan dengan kegagalan koperasi cuma alasan mudah untuk menidakkan satu model perniagaan yang berdaya maju ini.