



Kisah Kejayaan Koperasi Dalam dan Luar Negara


Maktab Koperasi Malaysia
www.mkm.edu.my

Edisi

5

Kisah Kejayaan Koperasi Dalam dan Luar Negara


Maktab Koperasi Malaysia
www.mkm.edu.my

Edisi

5

©Maktab Koperasi Malaysia, 2014



Hak cipta terpelihara. Tidak dibenarkan mengeluarkan ulang mana-mana bahagian artikel, ilustrasi dan isi kandungan buku ini dalam apa jua bentuk dan dengan apa jua cara sama ada secara elektronik, fotokopi, mekanik, rakaman atau cara lain sebelum mendapat izin bertulis daripada Maktab Koperasi Malaysia.

Diterbitkan oleh:

Pusat Pengurusan Penyelidikan dan Inovasi (RnI)

Maktab Koperasi Malaysia

103, Jalan Templer

46700 Petaling Jaya

Selangor Darul Ehsan

Tel : +6 03 7964 9000

Faks : +6 03 7957 0434

E-mel : mkm@mkm.edu.my

Laman web : <http://www.mkm.edu.my>

Rekabentuk oleh :

Juta Creative Print

E-mel : jutacreativeprint77@gmail.com

Dicetak oleh :

Cepat Cetak Sdn Bhd

No. 8, Jalan Sri Kenari 9

Taman Sri Kenasri

43000 Kajang

Selangor Darul Ehsan

Tel : 03-9174 3925

E-mel : cepat.cetaksb@gmail.com

PRAKATA

Maktab Koperasi Malaysia (MKM) selaku pusat kecemerlangan untuk membangunkan modal insan dalam gerakan koperasi telah sekali lagi mengambil inisiatif untuk menerbitkan koleksi kisah-kisah kejayaan koperasi dalam dan luar negara. Koleksi ini merupakan hasil penulisan Pegawai Latihan MKM berdasarkan pengalaman program sangkutan di koperasi-koperasi terpilih.

Penjilidan kisah-kisah kejayaan ini diharapkan dapat dimanfaatkan sepenuhnya dalam menggalakkan percambahan idea dan perkongsian ilmu antara para koperator.

Ahir kata, saya merakamkan penghargaan kepada semua pihak yang terlibat secara langsung atau tidak langsung dalam penerbitan koleksi ini.

Ketua Pengarah
Maktab Koperasi Malaysia

KANDUNGAN

PUSAT LATIHAN KOPERASI DI INDIA

Azlifah Abas

Shamsul Khairi Abu Hassan

ALL CHINA FEDERATION OF SUPPLY AND MARKETING COOPERATIVES (ACFSMC)

Noor Zeeta Mohd Ramli

Norawati Ngatmin

SAN DIONISIO CREDIT COOPERATIVE FILIPINA

Hj. Hassan Hj. Ahmad

Mohd Zaib Mat Yunus

FARMER' MARKET - HATAKENBO JA SUKAGAWA IWASE, FUKUSHIMA PREFECTURE

Najmah Nawawi

Roziah Mohamed

S GROUP

Hjh. Jamilah Din

Mohamad Suandi Hj. Mortadza

KOPERASI PERUMAHAN DI SOUTH TYROL

Norwatim Abd. Latiff

Norsyeirawati Shari

FROM SILVER TO GOLD: AKTIVITI PENJAGAAN KESIHATAN DAN PERKHIDMATAN KEBAJIKAN, JA NAGANO, JEPUN

Hjh. Nurizah Noordin
Haslinda Sujak

KOPERASI PERTANIAN NISHI-UWA (JA NISHI UWA)

Noraesyah Saari	Mohd Nusi Abd Rahman
Syarifah Rohaya Wan Idris	Mohd Shahron Anuar Said
Noor Shafeeza Zainuddin	Fank-Meol Abdullah

KOPERASI PERTANIAN OCHI-IMABARI (JA OCHI-IMABARI)

Mohd Nusi Abd Rahman	Noraesyah Saari
Mohd Shahron Anuar Said	Syarifah Rohaya Wan Idris
Frank-Meol Abdullah	Noor Shafeeza Zainuddin

KOPERASI UMMI BERSATU BERHAD (KUBB)

Mohd Nusi Abd Rahman	Liyana Mohd Tamili
Ayu Diana Awang	Nur Syazwani Zainul Abidin

DARIPADA ANGGOTA UNTUK ANGGOTA: LEADERSHIP OF CO-OPERATIVE IN HOUSING SECTOR

Norsyeirawati Shari
Sharifah Shuzaida Saedin

PUSAT LATIHAN KOPERASI DI INDIA

Azlifah Abas
Shamsul Khairi Abu Hassan



PENGENALAN

Sejarah perkembangan latihan koperasi di India telah bermula dengan satu laporan yang telah dikemukakan oleh Sir Fredrick Nicholson's pada 1885. Kemudian, pada awal 1915, satu komuniti yang diberi nama "Maclagan Committee" telah menyarankan koperasi agar melaksanakan pendidikan untuk setiap anggota gerakan koperasi berkaitan kefahaman prinsip kerjasama, pembentukan gelagat anggota dan apakah yang perlu dilakukan oleh anggota koperasi. 'Maclagan Committee' juga mendapati terdapat jurang latihan sebelum dan selepas daripada pendaftaran koperasi. Koperasi menganggap latihan kepada anggota koperasi akan berlaku secara automatik dan secara semula jadi.

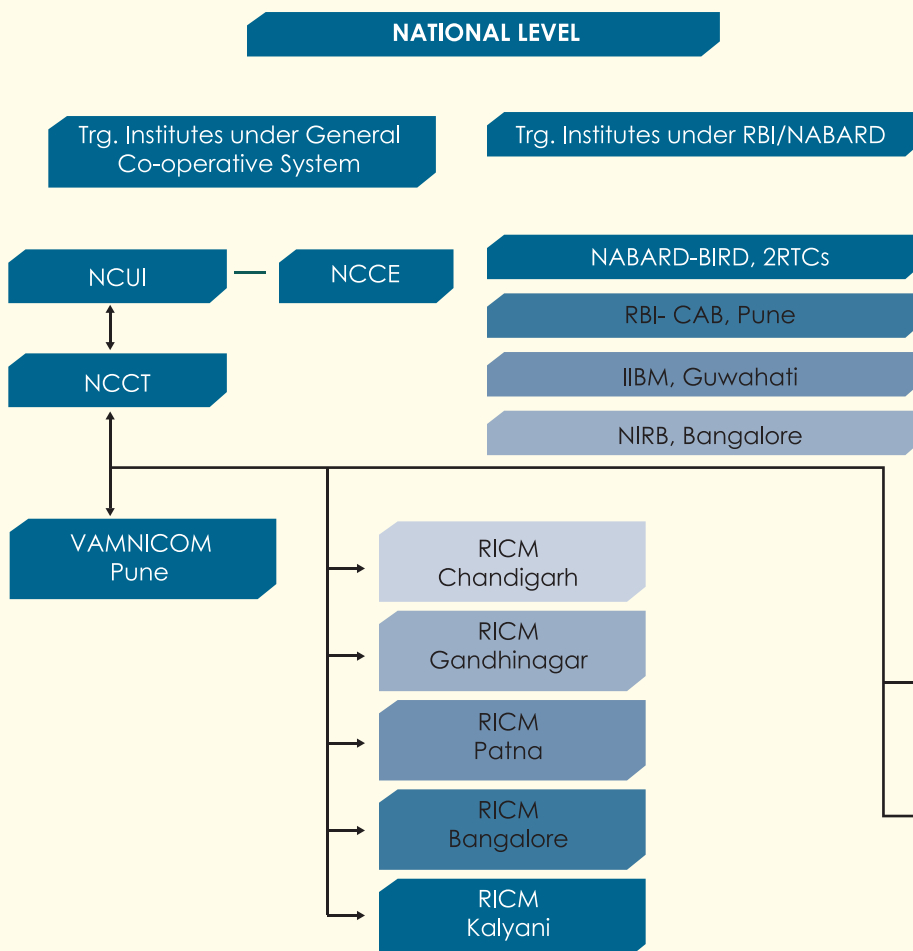
Pelbagai kertas kerja, suruhanjaya dan cadangan telah dikemukakan sehingga pada 1945, satu suruhanjaya yang dikenali sebagai "Suruhanjaya Saraiya" telah dibentuk dan telah menyarankan kepada kerajaan India untuk menubuhkan sebuah pusat latihan di peringkat pusat atau kebangsaan. Pada 1953, Central Committee for Cooperative Training (CCCT) sebagai sebuah institusi latihan di peringkat pusat telah ditubuhkan oleh Reserve Bank of India (RBI). CCCT berfungsi sebagai pusat latihan dan menyasarkan latihan kepada golongan senior dan golongan pertengahan koperasi.

Pada 1975, Zainul Abedin Committee telah mencadangkan agar CCT dikembangkan menjadi National Council for Cooperative Training (N.C.C.T.). Akhirnya pada 1976, N.C.C.T. dengan kebenaran kerajaan India telah mengambil alih CCCT yang bernaung di bawah Reserve Bank of India (RBI).

Struktur Latihan Pendidikan Koperasi di India

Rajah di bawah menunjukkan struktur organisasi bagi struktur latihan pendidikan koperasi di India yang terbahagi kepada Institusi latihan di bawah Sistem Koperasi Umum (General Co-operative System) dan Institusi latihan di bawah Reserve Bank of India (RBI)/National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD).

- Institusi latihan di bawah Sistem Koperasi Umum (General Co-operative System) terdiri daripada: NCUI, NCCT, NCCE dan VAMNICOM
- Institusi latihan di bawah RBI/NABARD terdiri daripada: NABARD, BIRD, RBI, NIRB, CAB



NCUI

Latar Belakang Penubuhan NCUI

Gerakan koperasi di India secara formalnya bermula setelah termaktubnya Akta Koperasi 1904 (Cooperative Societies Act 1904). The National Cooperative Union of India atau NCUI telah dinobatkan sebagai badan Apex semenjak 1929. Pada peringkat awal penubuhannya, NCUI telah diberi nama Indian Cooperative Union dan kemudian pada 1954, Indian Cooperative Union telah diberi penjenamaan baru iaitu All India Cooperative Union dan akhirnya pada 1961, All India Cooperative Union telah menukarkan namanya menjadi National Cooperative Union of India atau NCUI sehinggalah ke hari ini.

NCUI sebagai badan Apex koperasi di India telah membuka keahliannya hanya kepada gabungan koperasi di peringkat kebangsaan, negeri, Multi State Cooperative Societies dan Parastatal Cooperative Organizations. Sehingga 2010, sebanyak 204 buah gabungan koperasi telah menjadi ahli NCUI.

Objektif Penubuhan NCUI:

- a. Mempromosi dan membangunkan gerakan koperasi di India.
- b. Mendidik, membimbing dan membantu anggota untuk meningkatkan kemampuan anggota untuk mengembangkan lagi sektor koperasi.

NCUI terlibat secara aktif dalam bidang latihan kepada gerakan koperasi di India. Salah satu daripada fungsi utama NCUI ialah menjadi perancang utama pembangunan sumber manusia gerakan koperasi. Kerajaan India telah menyediakan geran pembiayaan kepada NCUI bagi melaksanakan program pendidikan anggota, program khas untuk golongan wanita remaja, kumpulan minoriti, seminar, bengkel kerja, kongres koperasi dan lain-lain lagi. Pelbagai program telah dirancang bagi merealisasikan hasrat tersebut melalui bahagian pendidikannya iaitu National Centre for Cooperative Education (NCCE).

NCUI telah menghasilkan pelbagai penerbitan di antaranya adalah:

- Hundred Years of Cooperative Development in India
- Selected Case Studies and Success Stories of Cooperatives
- Analytical Study of Primary Agricultural Cooperative Societies in India
- State-wise Study of Consumers Cooperatives in India
- Analytical Study of Marketing Cooperatives in India
- End and Means of Cooperative Development

NATIONAL CENTRE FOR COOPERATIVE EDUCATION (NCCE)

National Centre for Cooperative Education (NCCE) ialah bahagian pendidikan dan latihan bagi National Cooperative Union of India (NCUI).

Objektif utama pusat ini adalah untuk menyediakan pendidikan koperasi kepada pengurus yang dipilih / pengarah dan kakitangan pertubuhan koperasi secara tetap. Ini memberikan mereka peluang untuk mengetahui perkembangan terkini dalam sektor koperasi dan pelbagai dasar-dasar kerajaan yang diambil dari semasa ke semasa. NCCE menganjurkan sekitar 60 program dalam setahun.

Program-program yang dianjurkan di pusat NCCE di New Delhi, di IFFCO dan Pertanian, KRIBHCO juga dengan kerjasama RICMs / ICM of NCCT di negeri lain. Program-program khas secara khususnya dibuat fokus kepada bahagian yang kurang koperasi, koperasi wanita dan bahagian timur negeri juga dijalankan. Pusat di lebih lima dekad perkhidmatan dalam bidang pendidikan koperasi telah mengukir nama untuk organisasinya dan bersedia untuk pertumbuhan yang kukuh pada tahun-tahun akan datang.

Berikut merupakan contoh program yang ditawarkan di sini:

Diploma in Cooperative Education & Development (DCED)

Duration

12 week which includes classroom training and practical study visits.

Target Group

Cooperative Educational Personnel, Trainers, Member Relation officers of cooperative organizations/societies and personnel of NGOs connected with cooperative extension work of india and neighboring countries.

Subjects Covered

1. Environment for Cooperatives
2. Cooperative Education
3. Cooperative Management
4. H.R.M in Cooperatives
5. Computer & MIS in Cooperatives
6. Project on Cooperative

Diploma in Cooperative Education & Development (DCED)

Leadership Development programmes are designed on the role-perception of the elected Presidents and Directors of cooperative organisations. The board areas/topics discussed include cooperative governance, business development plans, soft skills for leader etc.

Diploma in Cooperative Education & Development

Orientation & Refresher programmes are conducted for the lectures of Universities/ Colleges, Faculty of junior Cooperative Training Centres/State Cooperative Unions, personnel of NCUI Education Field Projects and officers of IFFCO and KRIBHCO Plants. Newly-recruited employees are given thorough orientation of the cooperative movement: its historical development throughout the world, various committees on cooperation, state cooperative laws, formulating business development plans, book-keeping and record-management are given due preference.

NATIONAL CENTRE FOR COOPERATIVE EDUCATION, NEW DELHI

(National Cooperative Union of India)
Calendar of Cooperative Education and Training Programme for the year
2013 - 2014

S.NO	Programme	Vanue	Date
April, 2013			
1.	Trainers Training Programme for Cooperative Education Personal of State / District Cooperative Unions of Tamil Nadu	NICM Chennai	8-2 April 2013
2.	Programme on Cooperative and Cooperative Management for Officer of IFFCO Plant, Aonla Unit Bareilly (U.P)	IFFCO Plant. Aonla Unit (U.P)	9-11 April 2013
3.	LEADERSHIP development Programme for Chairman/Directors of Consumer Cooperatives of Maharashtra/ Goa States	ICM Pune	16-16 April 2013
4.	Leadership Development Programme for Chairman/ Directors of Joints Farming Cooperatives of Andhra Pradesh	ICM Hyderabad	24-26 April 2013
5.	Leadership Development Programme for Chairman/ Directors of Tribal Cooperative Societies of West Bengal State	RICM Kalyani	24-26 April 2013
May, 2013			
6.	Leadership Development Programme for Chairman/ Directors of State/ Distt, Cooperative Unions of Uttrakhand/ Uttarpradesh State	ICM Dehradun	2-4 May 2013
7.	Trainers Training Programme for Cooperative Education Personal of State / District Cooperative Unions of Kerala	ICM Thiruvananthapuram	6-10 May 2013
8.	Programme on Cooperative and Cooperative Management for Officer of IFFCO Plant, Phutpur Unit, Allahabad (U.P)	IFFCO Plant, Phulpur Unit Allahabad (U.P)	6-10 May 2013
9.	Refresher Course for Cooperative Education Personal of NCUI Cooperative Education Field Projects of India	NCCE, New Dehli	14-16 May 2013

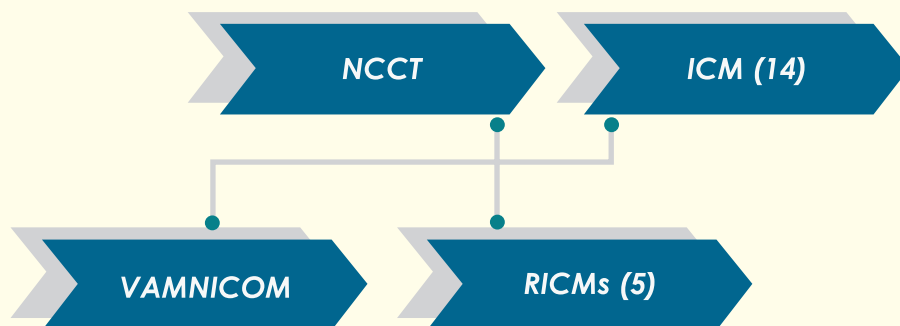
Jadual program yang ditawarkan oleh National Council Cooperative Training

NATIONAL COUNCIL COOPERATIVE TRAINING (N.C.C.T)

National Council for Cooperative Training merupakan satu-satunya institusi latihan koperasi yang mempunyai infrastruktur yang lengkap bagi tujuan mengadakan kursus dan latihan kepada koperasi. N.C.C.T. telah membina tiga peringkat institusi bagi menjalankan latihan kepada anggota koperasi.

- Peringkat pertama : Vaikunth Mehta National Institute of Cooperative Management (VAMNICOM). VAMNICOM ialah institusi latihan yang paling utama di peringkat kebangsaan.
- Peringkat kedua : Regional Institutes of Cooperative Management (RICMs). Terdapat lima buah RICMS di peringkat negeri.
- Peringkat ketiga : Institutes of Cooperative Management (ICMs). Terdapat 14 buah institusi ICMs yang terletak di setiap ibu negeri di India.

Bagi melicinkan perancangan N.C.C.T, kerajaan India telah menyediakan geran pembiayaan kepada N.C.C.T. untuk mengendalikan program latihan melalui VAMNICOM, lima RICMS dan 14 ICMs.



Rajah 2 : Geran Pembiayaan N.C.C.T

Penubuhan VAMNICOM telah melalui pelbagai peringkat penubuhan dan penggabungan di antara beberapa agensi dan pusat latihan di India. Pada 1947, VAMNICOM diasaskan atas nama "The Cooperative Training College". Penubuhan "The Cooperative Training College" adalah idea dan hasil usaha mantan Menteri Kewangan India iaitu Shri Vaikunth Mehta. Bagi memantapkan lagi peranan "The Cooperative Training College", pusat latihan ini telah diberi penjenamaan baru iaitu National Cooperative College & Research Institute (NCCRI) .

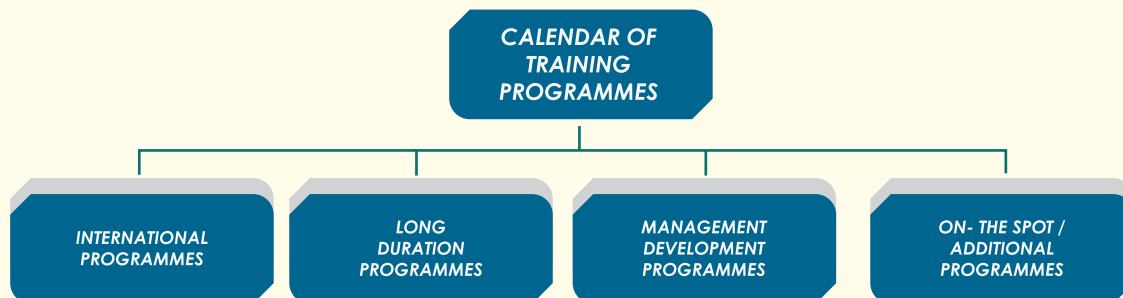
“Vaikunth Mehta National Institute of Co-operative Management” atau Vamnicom adalah merupakan badan Apex di India yang diiktiraf sebagai sebuah pusat latihan untuk gerakan koperasi di India. Nama Vaikunth Mehta adalah diambil bersempena nama seorang tokoh gerakan koperasi di India yang bernama Shri Vaikunthbhai Mehta. Beliau telah dilahirkan pada 26 Oktober 1891 di Bhavnagar, Gujarat dan meninggal dunia pada 27 Oktober 1964.

Vamnicom menjalankan program-program latihan jangka pendek dan jangka panjang, penyelidikan dalam bidang perniagaan asas tani, keusahawanan, kewangan mikro dll, kursus pengkomputeran dan pembangunan sumber manusia. VAMNICOM telah berjaya menjalankan fungsinya menyediakan latihan kepada gerakan koperasi dengan mendapat suntikan dana oleh kerajaan India yang disalurkan melalui National Council for Cooperative Training (NCCT) yang beribu pejabat di New Delhi.

Program-program jangka panjang yang ditawarkan adalah seperti berikut:

- Post Graduate Diploma in Cooperative Business Management (PGDCBM)
- Post Graduate Diploma in Management (PGDM)
- Diploma in Management of Computer Operations (DMCO)

Program-program latihan keseluruhan yang ditawarkan adalah seperti gambar rajah di bawah:



Rajah 3 : Program-program Latihan yang Ditawarkan

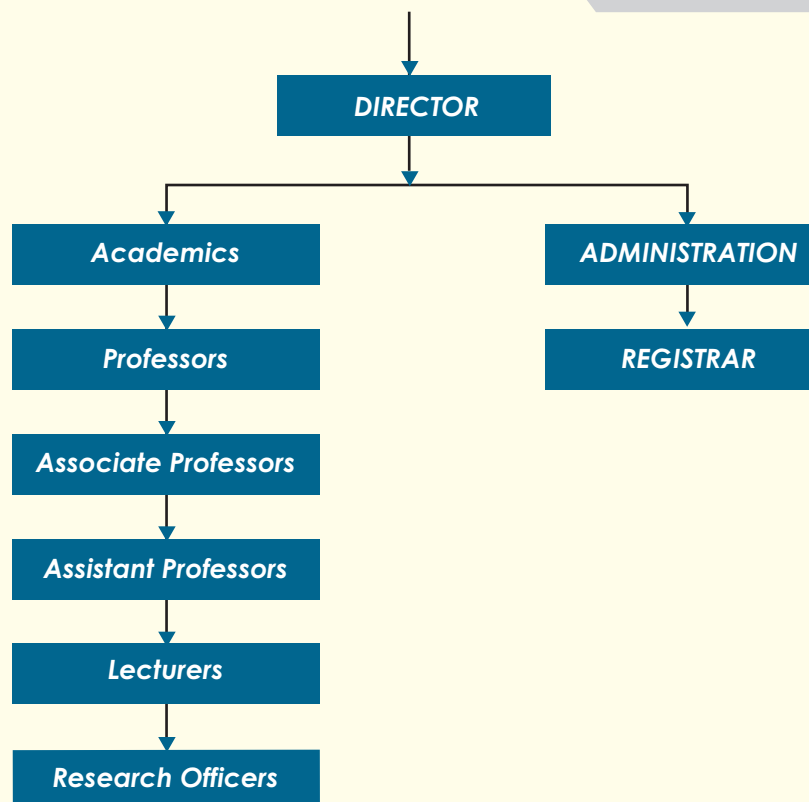
Senarai keseluruhan program adalah seperti di lampiran.

Visi

"VAMNICOM is conceived as an intellectual nerve centre for the co-operative movement. It caters to management development through training, education, research and consultancy needs of various co-operative organisations, government departments and other national bodies."

Misi

"The mission of VAMNICOM is to facilitate building cadres of professional managers to man key positions in the ever growing number of co-operatives through management development, training, education, research and consultancy."



NABARD DAN PERANAN DALAM LATIHAN KOPERASI

Peruntukan Akta seperti yang dinyatakan di bawah dengan jelas menunjukkan ciri-ciri dan skop mandat pembangunan bank dan peranannya dalam latihan. Mereka berpendapat proses pembangunan tidak boleh dicapai hanya melalui kredit/pembiayaan semula sahaja. Seksyen 38 Akta NABARD memperuntukkan bahawa bank hendaklah:

- Mengekalkan kakitangan pakar untuk mengkaji semua masalah yang berkaitan dengan pertanian dan pembangunan luar bandar dan berbincang dengan Kerajaan Pusat, Reserve Bank, Kerajaan Negeri dan institusi lain yang terlibat dalam bidang pembangunan luar bandar.
- Menyediakan kemudahan untuk latihan, penyebaran maklumat dan promosi penyelidikan termasuk menjalankan kajian, penyelidikan, teknoekonomi dan kajian lain dalam bidang perbankan luar bandar, pertanian dan pembangunan luar bandar.
- Menyediakan perkhidmatan dari aspek teknikal, undang-undang, kewangan, pemasaran dan pentadbiran kepada mereka yang terlibat dengan aktiviti pertanian dan pembangunan luar bandar;
- Boleh menyediakan perkhidmatan konsultasi dalam bidang pertanian dan pembangunan luar bandar dan lain-lain perkara yang berkaitan dengan dalaman atau luaran India, dengan apa-apa terma sebagaimana yang dipersetujui;

Dalam konteks ini, peranan latihan dalam NABARD dan peranan yang dimainkan olehnya untuk membina rangkaian dalam institusi pelanggan, agensi rakan kongsi dan lain-lain agensi-agensi pembangunan adalah penting.

Untuk mengekalkan 'Kakitangan Pakar', bank perlu memberi pendedahan yang berterusan kepada pegawai dan kakitangannya untuk meningkatkan pengetahuan dan kemahiran dalam bidang teras. Walau bagaimanapun, pada permulaannya, bank telah merekrut kakitangan pakar daripada pelbagai disiplin teknikal dan membina kepakaran berlainan antara pegawai.

Pegawai-pegawai yang terlibat dalam merumuskan, menilai, memantau dan menilai projek-projek pertanian yang berbeza dilaksanakan oleh pelbagai agensi. Pegawai-pegawai ini tanpa mengira latar belakang akademik mereka telah diberikan latihan yang sama dengan semua pegawai lain. Penempatan mereka dan job rotation membantu dalam melengkapkan mereka mengambil tugas yang pelbagai, terlibat dalam pelbagai peranan dan fungsi termasuk kredit, pembangunan, promosi, sokongan penyeliaan dan keperluan sokongan dan maklumat dalam pembuatan keputusan. Bank juga dapat mengenal pasti kemahiran khusus mereka yang boleh digunakan apabila diperlukan.

Menurut mandat seperti yang dinyatakan dalam Akta bank, Bank menyediakan kemudahan latihan untuk RFIs dan agensi-agensi yang terlibat dalam pembangunan luar bandar melalui BIRD dan dua RTCs. Dengan tujuan untuk memperkembangkan latihan dan usaha membina peningkatan, bank menggalakkan RFIs untuk menubuhkan sistem latihan mereka sendiri dan menyediakan institusi latihan sokongan yang diperlukan untuk menjalankan latihan yang berkesan dan berkualiti. Pilihan dan ruang untuk mengukuhkan penglibatan pelanggan dalam latihan sentiasa dinilai supaya sumber manusia di institusi dapat dipertingkatkan bagi menyahut cabaran, bersedia dengan persaingan, meningkatkan perkhidmatan pelanggan, memperluaskan jangkauan, membangunkan produk-produk yang sesuai dan seterusnya menyumbang kepada pembangunan luar bandar.

Fungsi utama NABARD melalui agensi-agensi lain, keperluan institusi pelanggan sebahagian besarnya menentukan keperluan pengetahuan dan kemahiran pegawai-pegawai NABARD.

NABARD berusaha untuk memberi latihan kepada pegawai NABARD melalui perkongsian pengalaman dengan bank lain untuk keberkesanan latihan dan bersesuaian dengan peranan mereka. Usaha juga dibuat untuk mendapatkan dapatan kajian dengan hasil daripada latihan untuk mengukur kesan keseluruhan pelaburan yang dibuat dengan pencapaian latihan.

1. Kolej Kakitangan Bank Negara (National Bank Staff College), Lucknow

Ditubuhkan pada 1986 untuk memenuhi keperluan latihan pegawai NABARD, berdasarkan kumpulan penyelidikan yang diketuai oleh Dr. Kamla Chowdhry. Matlamat kolej ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan kemahiran pegawai untuk mengukuhkan sumber manusia dalam bank dan memberikan dorongan kepada pegawai. Setiap tahun kolej menjalankan kira-kira 100 program. Kolej ini telah menerima pakai ISO 9001: 2000 berdasarkan Sistem Pengurusan Kualiti berkuat kuasa pada 20 Februari 2006.

2. BIRD, NABARD, Mangalore

"Latihan dalam BIRD, NABARD, Mangalore adalah proses yang proaktif, terancang dan berterusan sebagai sebahagian daripada usaha pembangunan institusi kami bertujuan untuk membangunkan sistem penyampaian yang cekap, responsif dan sistem penyampaian kredit luar Bandar yang berdaya maju. Ia bertujuan untuk memberikan pengetahuan, meningkatkan kemahiran dan mengorientasikan semula sikap untuk pembangunan diri dan keberkesanan organisasi".

POLISI KUALITI (QUALITY POLICY)

“Kami, di BIRD, Mangalore, komited untuk membina kapasiti Sumber Manusia Institusi Kewangan Luar Bandar dan organisasi lain yang terlibat dalam pembangunan pertanian dan luar bandar dengan menyediakan berkaitan keperluan latihan yang berkualiti berasaskan dan intervensi pembangunan. Kami juga berusaha untuk penambahbaikan berterusan sistem dan prosedur kami untuk meningkatkan kualiti perkhidmatan kami.”

3. Kolej Latihan Serantau (Regional Training College), NABARD, Mangalore

(Institut dengan pengiktirafan ISO 9001:2008), telah ditubuhkan oleh Bank Negara untuk Agrikultur dan Pembangunan Luar Bandar (NABARD), pada 1984. Kolej ini memenuhi keperluan latihan khusus dan pembangunan diri pegawai-pegawai Institusi Kewangan Luar Bandar iaitu, Bank Perdagangan (CBs), Bank Serantau Luar Bandar (RRBs) dan Bank Koperasi, terutamanya di Wilayah Andhra Pradesh, Goa, Karnataka, Kerala, Maharashtra, Gujarat dan Tamil Nadu. Kolej menganjurkan program latihan in house dan on location, selain program khusus mengikut keperluan bank-bank sama ada in house atau on location, bengkel/seminar dan menjalankan penyelidikan mengikut semasa dan sebagainya. Sepanjang 25 tahun yang lalu, lebih daripada 34,500 pegawai daripada pelbagai organisasi telah mendapat manfaat melalui penyertaan dalam program-program yang dijalankan oleh kolej.

Fungsi keseluruhan kolej diselia secara berkala oleh Jawatankuasa Penasihat Akademik diketuai oleh Ketua Pengurus Besar, Jabatan Pembangunan Sumber Manusia (HRDD), NABARD, Ibu Pejabat dan ahli-ahli yang mempunyai pengalaman yang luas dan pelbagai dalam perbankan, kewangan dan ahli akademik dari seluruh negara. Aktiviti kolej juga diselia dan dikaji semula oleh Jawatankuasa Penyelarasan Pertubuhan Latihan (TEs) NABARD, di bawah Pengerusi Pengarah Eksekutif (HRDD), NABARD.

Kolej ini diketuai oleh seorang pengetua yang memegang jawatan Pengurus Besar, NABARD. Orang yang menjadi sumber rujukan (resource persons) membentuk satu kumpulan ahli berpengalaman dari Fakulti NABARD mempunyai pendedahan dalam bidang-bidang yang berbeza di seluruh negara dan kepakaran dalam bidang pertanian & pembangunan luar bandar dan perbankan. Selain itu, pakar rujuk yang diambil daripada pelbagai bank dan institusi akademik, untuk mengendalikan sesi-sesi tertentu dalam program-program tertentu. Kolej ini juga telah menyediakan kemudahan persidangan video melalui pakar-pakar dari pelbagai bidang yang boleh berinteraksi dengan peserta dan berkongsi pengalaman.

Kolej menggunakan pendekatan proaktif dalam memenuhi keperluan latihan bagi pesertanya. Kandungan kursus dalam program latihan dan metodologi dikaji secara berterusan dan program-program baru yang diperkenalkan setiap tahun mengikut keperluan dalam sektor perbankan. Bagi 2010-11, kolej telah merancang untuk menjalankan 100 program.

Kolej menjalankan program sama ada yang berbayar atau ditaja. Walaupun program yang berbayar adalah berdasarkan yuran dengan kadar yang ditetapkan dari semasa ke semasa, kos program yang ditaja ditanggung oleh NABARD untuk manfaat pelanggan institusi.

Kadar yuran dikenakan untuk program berbayar adalah seperti berikut:

Jadual 1 : Kadar Bayaran Yuran yang dikenakan kepada Peserta

No.	Peserta (per hari)	Yuran	
		RRBs/Coop Banks (Rs.)	Commercial Banks (Rs.)
1.	Seorang	2000.0	2500.0
2.	Bagi tiga atau lebih peserta untuk program yang sama	1900.0	2375.0
3.	Bagi lima atau lebih peserta untuk program yang sama	1800.0	2250.0
4.	Bagi program atas permintaan (minimum 25 peserta) seorang	1750.0	2200.0

Kolej ini juga menjalankan program di atas permintaan, segala infrastruktur yang diperlukan dan peserta perlu disediakan oleh institusi berkenaan. Berkenaan dengan kos-kos lain yang terlibat termasuk kos perjalanan, tempat tinggal dan yuran/caj lain adalah seperti yang ditetapkan oleh kolej dari masa ke semasa.

KESIMPULAN

Kebanyakan kursus, program atau isi kandungan kursus yang dijalankan bertindan di antara satu pusat latihan dengan pusat latihan yang lain. Isu ini perlu diatasi dengan melakukan koordinasi di antara pusat-pusat latihan dalam merangka kursus yang bakal dijalankan dan menyediakan jadual perancangan tahunan kursus secara bersepadu atau menyeluruh di antara pusat-pusat latihan.

Keperluan kepada latihan koperasi di India sentiasa berkembang pesat dan fenomena ini telah menyebabkan para pensyarah terpaksa mengemas kini ilmu pengetahuan dalam bidang kepakaran masing-masing. Di samping itu juga, teknik latihan juga perlu diubah suai mengikut perkembangan teknologi semasa.

Perkembangan teknologi terutamanya perkembangan IT mungkin tidak menimbulkan sebarang masalah di pusat latihan yang berada di kawasan bandar. Tetapi tidak bagi pusat latihan yang berada di luar kawasan bandar. Perkembangan IT telah menjadi satu cabaran kepada pusat-pusat latihan untuk mengaplikasikannya dalam penyampaian latihan kepada anggota gerakan koperasi.

Perkongsian kepakaran yang dimiliki oleh pensyarah, bahan pengajaran, infrastruktur di antara pusat-pusat latihan juga menjadi satu cabaran yang besar. Ini kerana kedudukan atau jarak di antara pusat latihan yang jauh dan memerlukan belanja pengangkutan dan masa yang banyak untuk membolehkan perkongsian kepakaran dilaksanakan.

Penduduk di India mempunyai hampir 40 bahasa pengantar yang berlainan di antara satu kawasan dengan kawasan yang lain. Situasi ini telah mengakibatkan masalah pemilihan bahasa pengantar sesuai untuk digunakan dalam latihan. Pensyarah-pensyarah juga terpaksa mempelajari beberapa bahasa pengantar utama untuk digunakan sebagai bahasa pengantar.

CADANGAN

Kursus-kursus yang ditawarkan adalah dicadangkan agar lebih fokus kepada keperluan ALK dan kakitangan koperasi. Sebagai contoh kebanyakan pusat latihan di India seperti College of Agriculture Banking(CAB) memberi kursus khusus kepada pegawai dan kakitangan bank koperasi.

Di National Institute Of Harvest Technology, penyelidik diberikan penerangan berkaitan fungsi Institut ini dan membuat lawatan ke pusat penyelidikan tanaman mereka. Pokok cili dan bunga yang kelihatan ditanam dan dijaga dengan baik. Institut ini membuat penyelidikan, memberi latihan berkonsepkan "Learning by doing" kepada peserta yang terdiri daripada petani, tempat penyimpanan hasil tanaman seperti pisang dan melaksanakan pemasaran produk pertanian.

Pembelajaran yang berkonsepkan teknikal seperti projek pertanian dan kemahiran perlu diperbanyakkan pada masa hadapan. Ini adalah kerana koperasi di Malaysia boleh menggunakan ilmu yang ada untuk mengerakkan koperasi. Pengurusan perniagaan juga amat penting kepada semua anggota koperasi. Mereka akan bijak untuk melaksanakan perniagaan yang bertaraf profesional.

ALL CHINA FEDERATION OF SUPPLY AND MARKETING COOPERATIVES (ACFSMC)

Noor Zeeta Mohd Ramli
Norawati Ngatmin

PENGENALAN

Republik Rakyat China (RRC), lebih dikenali dengan nama negara China, ialah sebuah negara di Asia Timur yang merupakan negara paling ramai penduduknya di dunia dengan diduduki lebih 1,300 juta orang, iaitu kira-kira satu perlima manusia di bumi. China diperintah oleh Parti Komunis China di bawah sistem satu parti, dan berbidang kuasa di 22 wilayah (provinsi), lima kawasan berautonomi, empat perbandaran tadbiran langsung (Beijing, Tianjin, Shanghai, dan Chongqing), dan dua kawasan pentadbiran khas yang berautonomi tinggi (Hong Kong dan Macau). Ibu negara RRC ialah Beijing.

Pada keluasan kira-kira 9.6 juta kilometer persegi (3.7 juta batu persegi), RRC ialah negara ketiga atau keempat terluas di dunia dari segi keluasan keseluruhan, dan negara kedua terbesar dari segi keluasan daratan. Landskapnya dipelbagaikan dari tanah hutan steppe dan gurun (Gobi dan Taklamakan) di bahagian utara yang kering bersebelahan dengan Mongolia dan Siberia di Rusia, hingga ke hutan-hutan subtropika di bahagian selatan yang lembap bersebelahan dengan negara-negara Vietnam, Laos, dan Myanmar. Rupa bumi di bahagian baratnya tinggi dan berceranggah, dengan banjaran-banjaran Himalaya dan Tian Shan yang membentuk sempadan semula jadi China dengan India dan Asia Tengah, berbeza sekali dengan pinggirannya laut timur tanah besar China yang bertanah dan digarisi pantai sepanjang 14,500 kilometer (9,010 bt) di tepi Laut China Selatan di tenggara dan Laut China Timur di timur yang juga terletakinya Taiwan, Korea, dan Jepun.

PENGENALAN KOPERASI PERSEKUTUAN BEKALAN DAN PEMASARAN SELURUH CHINA

All China Federation Supply and Marketing Cooperatives (ACFSMC)

Negara China mempunyai 1.2 bilion orang penduduk yang terdiri daripada 0.9 bilion orang petani, bersamaan dengan 80 peratus daripada jumlah penduduk. China adalah sebuah negara serantau yang membangun dengan tahap yang tidak seimbang. Di mana pertama sekali, di sesetengah kawasan, masalah hidup petani tidak juga dapat diselesaikan, disebabkan peningkatan dalam pembangunan kemahiran dan pemasaran pertanian yang amat tinggi dan terhad. Kedua, berdasarkan prestasi keseluruhan pembangunan ekonomi, hanya para petani dalam kawasan maju yang berkemampuan dan kaya sahaja akan memperoleh kekayaan. Oleh itu, golongan petani yang memperoleh kekayaan dalam organisasi kemahiran yang dianjurkan oleh koperasi maju akan mengamalkan sistem layan diri, pengurusan diri dan pembangunan diri.

Sejarah koperasi di China bermula sejak 80 tahun yang lalu. Kerajaan masyarakat Republik China selalu menekankan bahawa aspek pertanian dan pembangunan ekonomi koperasi luar bandar sangat penting diberi perhatian sebagai panduan dan galakan dalam memajukan ekonomi koperasi. Ini telah menjadi satu proses yang berterusan di mana, petani telah secara sukarela menubuhkan koperasi bagi tujuan membangunkan ekonomi selaras dengan prinsip "Dari Petani", "Oleh Petani" dan "Untuk Petani". Setiap koperasi tersebut berdasarkan operasi isi rumah luar bandar yang telah ditetapkan. Pada Julai tahun 1954, kongres pertama di China berlangsung dan mengubah nama gabungan jabatan utama Koperasi pemasaran dan pembekalan di China Kepada Persekutuan Koperasi pemasaran dan Pembekalan Seluruh China (All China Federation of Supply And Marketing Cooperatives – ACFSMC).

Langkah penting dalam memastikan pembangunan ekonomi kawasan pedalaman, koperasi pemasaran dan bekalan memainkan peranan utama dalam memastikan pembekalan dalam produk pertanian, jumlah pengeluaran pertanian, penstrukturan semula dalam mempromosikan pertanian dan pengurusan industri pertanian dan memastikan pasaran kawasan pedalaman dapat menyumbangkan dalam peningkatan pengeluaran pertanian, pendapatan petani dan pembangunan pedalaman.

LATAR BELAKANG ACFSMC

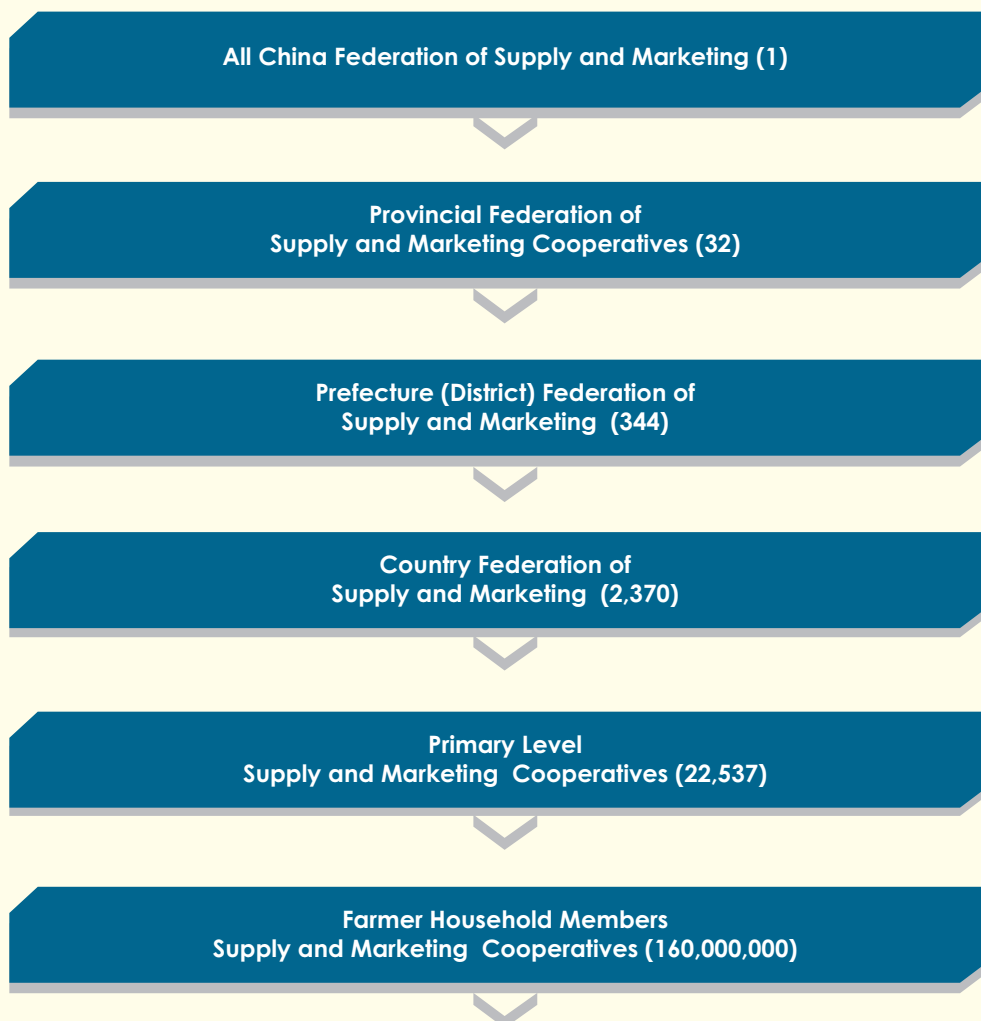
Pertubuhan koperasi dalam kalangan petani merupakan sebuah badan utama yang penting dalam komponen ekonomi luar bandar di China. Koperasi bekalan dan pemasaran (Supply and Marketing Cooperatives – SMCs) adalah di bawah sistem bersekutu (AFSMC), iaitu petani sebagai ahli utama. Pada masa ini, ACFSMC terdiri daripada sebuah ibu pejabat yang mempunyai 32 buah cawangan wilayah, 344 buah wilayah (daerah) subbranches, 2,370 buah negeri persekutuan, dan 22,537 buah koperasi asas (Rajah 1). Dalam jumlah persekutuan ini, termasuk kira-kira 160 juta isi rumah terdiri daripada golongan petani di luar bandar sebagai ahli dan menggaji hampir 3.66 juta orang pekerja.

Walaupun pada mulanya tiada undang-undang koperasi di negara China, ACFSMC telah membangunkan set garis panduan, Akta, peraturan-peraturan dan undang-undang kecil bagi organisasi untuk beroperasi sebagai koperasi. Koperasi, pada masa penubuhan, hanya mempunyai 638 orang ahli dan modal saham RMB 63,000, dengan RMB 480,000 jumlah perolehan. Pada mulanya nilai saham telah ditetapkan pada yuan 100, dan setiap ahli perlu mempunyai sekurang-kurangnya 10 saham. Masyarakat China juga mempunyai pemahaman yang sama tentang istilah koperasi dan syarikat. Bezanya, syarikat yang wujud hanya milik beberapa individu sahaja tetapi koperasi adalah milik lebih ramai ahli.

Berikut adalah keputusan berdasarkan pengalaman operasi koperasi:

- 1) Setiap tahun ahli mendapat 3 peratus rebat apabila membeli-belah di pasar raya koperasi nilai saham terus meningkat tahun demi tahun.
- 2) Ahli mendapat ganjaran apabila berlaku sebarang peningkatan dalam nilai saham melalui pelbagai skim insentif yang diperkenalkan oleh pasar raya koperasi.
- 3) Harga di pasar raya koperasi adalah lebih rendah berbanding di pasaran umum dan kualiti barangan yang dijual juga jauh lebih baik.
- 4) Pasar raya menyediakan perkhidmatan pengangkutan kepada ahli-ahli. Pembahagian kawasan ditetapkan berdasarkan bahagian yang berlainan di bandar Beijing dan barangan mereka akan dihantar ke rumah-rumah mereka serta bebas daripada sebarang kos tersembunyi.
- 5) Mana-mana pendaftar baru atau aktiviti terkini akan disampaikan kepada ahli-ahli melalui pengiklanan secara umum dan melalui saluran pengiklanan ke rumah.
- 6) Ahli dijemput untuk berkumpul dua kali setahun dengan tujuan untuk mendapatkan pandangan mereka dan pendapat dalam usaha untuk meningkatkan perkhidmatan dalam koperasi.
- 7) Pada setiap tahun, terutamanya pada masa musim perayaan, pasar raya menjalankan program perhubungan intensif kepada ahli koperasi dengan menghantar barangan makanan sebagai hadiah. Contohnya hadiah tersebut adalah seperti 20 kg beras, 20 kg tepung gandum, 2-3 kg ikan/ daging dan beberapa barangan asas lain.

Pada akhir tahun 2001, situasi koperasi telah berlaku perubahan iaitu jumlah cawangan ACFSMC bertambah kepada tujuh buah, keahlian seramai 41,000 ahli, modal saham lima juta Yuan, perolehan 90 juta Yuan dan yang manisnya keupayaan untuk memberi bayaran rebat kepada ahli sebanyak sembilan juta Yuan.



Rajah 1 : Struktur Organisasi Koperasi Bekalan dan Pemasaran

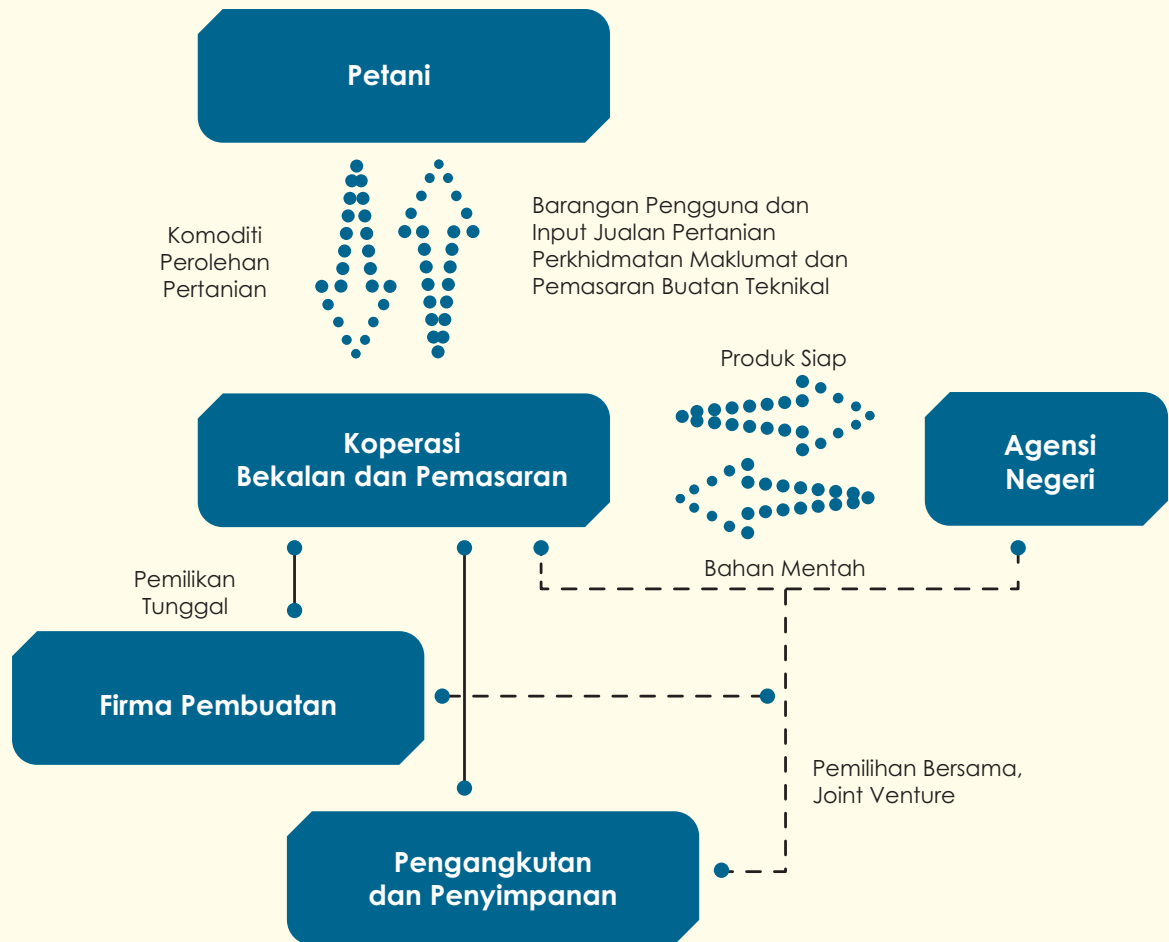
STRUKTUR ORGANISASI

Di bawah kepimpinan Jawatankuasa Pusat Parti Komunis China dan Majlis Negeri, ACFSMC telah berusaha untuk hidup dalam pembaharuan struktur, berkembang melalui inovasi mekanisme dan mencapai keputusan yang baik dalam melayani para petani yang berada di kawasan luar bandar, dan memberi tumpuan kepada kawasan-kawasan pertanian yang boleh menambahkan ekonomi petani dalam organisasi koperasi. ACFSMC juga telah selesai mentransformasikan keutamaan masyarakat, perusahaan koperasi, persekutuan dan kedai-kedai perniagaan di kalangan anggota koperasi dan meningkatkan kecergasan anggota itu sendiri. Ia juga, menerima pakai satu siri langkah-langkah yang berkuasa, termasuk pembaharuan sistem hak kemakmuran, menukar mekanisme pengurusan, menyesuaikan diri dalam rangkaian koperasi dan meneroka bidang perniagaan baru, dan berusaha untuk mengaktifkan aset koperasi bagi menyedari pemeliharaan dan peningkatan nilai aset koperasi dan sangat meningkatkan kualiti operasi mereka.

Organisasi ACFSMC ditadbir melalui ibu pejabat iaitu terdiri dari aspek pentadbiran, kakitangan, pendidikan, dasar dan pembangunan ekonomi. Ia juga meliputi beberapa koperasi iaitu yang pertama koperasi perusahaan bawahan seperti pengeluaran perindustrian, pelaburan dan pembangunan hartanah, pembangunan produk, perdagangan asing dan dagang. Kedua, koperasi komoditi institut penyelidikan seperti buah-buahan, teh, kapas, perniagaan jentera dan sumber kitar semula. Ketiga, koperasi organisasi bawahan seperti media koperasi penerbitan dan komunikasi, pusat maklumat, sains dan teknologi. Keempat, koperasi persatuan industri dan masyarakat seperti makanan dan perdagangan komoditi dan juga pemasaran persatuan.

Fungsinya adalah untuk membimbing pertumbuhan SMC dan untuk sebarang aktiviti pembaharuan, serta menyelaras dan mengurus SMC dari segi cara pengeluaran pertanian di bawah kebenaran kerajaan dan bagi mengekalkan hak-hak undang-undang SMCs, dalam menyelaras komoditi dan produk edaran antara kawasan bandar dan luar bandar, dan untuk melaksanakan dasar-dasar majlis negeri kepada pembangunan ekonomi luar bandar. Kejayaan mencapai fungsi-fungsi ini adalah dibahaskan dan sememangnya telah dipengaruhi dengan menukar ideologi politik dan arahan pembaharuan dari semasa ke semasa.

Secara umumnya, SMCs pada asalnya milik bersama oleh ahli dalam kalangan petani dengan fungsi utama mendapatkan produk ahli dan menyediakan kembali barang-barang pengguna dan bahan-bahan mentah (Rajah 2). Kini, SMCs telah menerima sokongan padu daripada organisasi koperasi dengan mengambil alih sistem pengagihan produk pertanian di kawasan luar bandar, yang sebelum ini dimonopoli oleh perusahaan swasta (Jadual 2). Pada masa ini, SMCs memainkan peranan penting dalam mempromosikan produk pertanian di antara kawasan bandar dan desa bagi memastikan bekalan pasaran yang mencukupi, dan mempercepatkan aliran dalam pengurusan perindustrian pertanian negara.



Rajah 2 : Peranan Koperasi Bekalan dan Pemasaran di China

Persatuan ACFSMC terdiri daripada:

1. China Cotton Association
2. China Tea Marketing Association
3. China Edible Fungi Association
4. China Association for the Circulation of Agricultural Means of Production
5. China Fruit Marketing Association
6. China Bee Product Association
7. China Animal By-Products Marketing Association
8. China Grocery Product Marketing Society
9. China Association of SMC Trade Industries



Rajah 3 : Struktur Organisasi Koperasi Bekalan dan Pemasaran (SMC) China



Rajah 4 : Struktur Organisasi ACFSMC

HEAD OFFICE

General Office
Research Office
Head Office Service Bureau
Board of Supervisors
Personnel Department
Economic Development Department
Finance and Accounting Department(Auditing)
Cooperative Guidance Department
Administration Office for Associations and Societies
International Cooperation Department
Department for Science, Technology, Education and Industry
Discipline and Inspection Taskforce /Supervision Bureau
Party Committee of the ACFSMC Headquarters
Bureau for Cotton and Jute
Bureau for Agricultural Means of Production
Department For Retired Employees

SUBORDINATE ORGANIZATIONS

China Cooperation Times Newspaper
Beijing Business Administration Cadre Institute
Science and Technology Extension Center
CCPITSMC Sub-Council
Professional Skills Verification Steering Center
Information Center
Business Printing Service Center
Audio-Visual Products Center
Nanjing Institute for Comprehensive Utilization of Wild Plants
Ji'nan Fruits Research Institute
Hangzhou Tea Research Institute
Zhengzhou Cotton and Jute Engineering and Technology Design Institute
Beijing Business Machinery Research Institute
Tianjin Resource Recycling Research Institute
Kunming Edible Fungi Research Institute
Xi'an Lacquer Research Institute

ASSOCIATIONS & SOCIETIES

China Cotton Association
China Edible Fungi Association
China Association for the Circulation of Agricultural Means of Production
China Fruit Marketing Association
China Tea Marketing Association
China Bee Product Association
China Resource Recycling and Utilization Association
China Animal By-Products Marketing Association
China Grocery Products Marketing Society
China Association of SMC Trade Industries
China SMC Economy Institution
China Research Institute for the Marketing of Cotton and Jute

HEAD OFFICE

China National Agricultural Means of Production Group Co.Ltd.
China National Cotton Group Co.Ltd.
Beijing National Cotton Exchange Co.Ltd.
China Cotton Industrial Co.Ltd.
China Resource Recycling Development Corporation
New Cooperation Joint-Stock Trade Chain Co.Ltd.
China Co-op Investment Co.Ltd.
China Co-op Property Co.Ltd.
Hainan Fruit Co.Ltd.
Beijing China Co-Op Qiyuan Trade Co.,Ltd.
Mountain Lushan International Villa and Resort

SISTEM

Dalam tempoh peralihan daripada sistem ekonomi yang dirancang secara tradisinya ke dalam sistem pemasaran ekonomi sosialis, pertumbuhan dan pembangunan koperasi secara semula jadi amat perlu. Dengan penubuhan sistem komune (pengelasan buruh) dan pengenalan tawaran kontrak kepada petani, terdapat rangsangan besar kepada pendapatan petani. Reformasi pemasaran dan perolehan produk pertanian, memudahkan golongan petani untuk berurusan dengan pasaran secara langsung. Mekanisme ini dijangka membantu golongan petani untuk menerima pakai cepat teknologi baru; penyediaan perkhidmatan pra dan pasca tuaian untuk menjamin kestabilan dan keselamatan terhadap risiko; menyusun semula sistem pengeluaran bagi mengeksploitasi segala sumber yang ada untuk meningkatkan pendapatan golongan petani.

ACFSMC mengkaji dan merangka strategi pembangunan untuk pembaharuan SMC di seluruh China. Ia mengatur, menyelaras, dan menguruskan operasi perniagaan bagi pengeluaran pertanian dan ladang serta produk-produk sampingan. Selain itu, ia juga menjalinkan hubungan antara koperasi dan lain-lain jabatan serta membimbing aktiviti perniagaan SMC di seluruh negara China. Fungsi ACFSMC adalah menggalakkan aliran komoditi antara kawasan bandar dan desa. Ia juga menyebarkan dan menjalankan prinsip dan dasar yang berkaitan dengan ekonomi luar bandar.

Dari awal 1990-an hingga akhir 1990-an, kaedah pengeluaran dan bentuk hasil koperasi dipelbagaikan iaitu terdapat kerjasama yang lebih erat dan persefahaman dalam kalangan petani kecil, manakala petani kaya masih dikawal organisasi, serta hak-hak dan kewajipan ahli terus dihuraikan dan operasi perniagaan koperasi telah berkembang.

Untuk mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi, ACFSMC telah mewujudkan pertubuhan koperasi yang lebih profesional dalam organisasi ekonomi pertanian, iaitu dengan penggunaan teknologi yang lebih tinggi dan dengan kerjasama koperasi dan perusahaan swasta.

Ciri-ciri Bentuk Baru Organisasi Profesional:

- 1) Organisasi koperasi tidak menukar hak autonomi petani. Petani bebas untuk mengambil bahagian dalam pelbagai persatuan profesional mengikut mereka kehendaki;
- 2) Kemahiran pertubuhan koperasi telah menjadi berkembang;
- 3) Koperasi menyediakan lebih banyak perkhidmatan yang diperlukan oleh petani anggota;
- 4) Struktur organisasi dan pengurusan autonomi, demokratik dan bebas;
- 5) Ini adalah fleksibel dan bebas dalam membuat keputusan;
- 6) Keuntungan dikongsi bersama dalam kalangan ahli-ahli, sekali gus dengan aliran pendapatan.

Sokongan Kerajaan:

- 1) Dasar bimbingan dan sokongan kerajaan secara umum;
- 2) Memastikan bahawa organisasi ini adalah organisasi petani itu sendiri;
- 3) Membolehkan bidang pertanian sebagai entiti ekonomi dengan pembentukan modal yang baik;
- 4) Mewujudkan demonstrasi dan eksperimen untuk replikasi dan penyelidikan;
- 5) Tinggi tahap latihan dan pendedahan profesional.

Peranan Pertubuhan-pertubuhan Profesional Ekonomi:

- 1) Memudahkan kemasukan petani Cina ke dalam pasaran;
- 2) Juzuk penting dalam sistem sosialisasi servis untuk pertanian;
- 3) Menggalakkan proses perindustrian dalam sektor luar bandar;
- 4) Meningkatkan tahap pendapatan petani;
- 5) Meningkatkan keupayaan kebudayaan dan saintifik petani.

PELAKSANAAN

ACFSMC menjalankan sebuah rangkaian projek bermula tahun 2005 iaitu projek sosial bagi rangkaian pengedaran dan perkhidmatan berbentuk moden khas untuk kawasan luar bandar. Tujuan perlaksanaan projek ini adalah untuk mengatasi masalah kelemahan sistem pengedaran seperti kesukaran petani untuk membeli produk dan menjual produk pertanian mereka di sebabkan faktor keadaan jalan pengangkutan yang kurang memuaskan.

ACFSMC juga memajukan empat rangkaian pengedaran iaitu produk pertanian, produk sampingan pertanian, produk pengguna dan produk kitar semula sumber. Pelaksanaan keseluruhan projek ini mendapat pembiayaan kerajaan pusat. Kesannya terhadap koperasi ialah kos rendah, cekap dan kebernasan kos.

PEMANTAUAN

ACFSMC memantau perjalanan projek ini bermula 2006 dengan memperkenalkan projek 1000 koperasi, 1000 produk. Tujuan pengenalan projek ini adalah untuk mengukuhkan lagi strategi pemasaran di dalam koperasi. Antara langkah yang dilakukan dengan memperbaiki peraturan, membentuk penyeragaman produk, dan membina jenama produk koperasi. Sehingga kini, lebih daripada 4000 koperasi pengkhususan telah menyertai projek tersebut. Pada 2008, sebilangan koperasi pengkhususan telah membantu golongan petani meningkatkan pendapatan mereka sehingga 61.9 bilion yuan.

ACFSMC juga membuat pemantauan dengan merancang penubuhan sebanyak 250,000 buah pasar raya petani di kawasan luar bandar 2005 hingga 2008. Sebanyak 70% kawasan pekan dan kampung yang terlibat dalam projek ini. Ia juga mentransformasikan 70,000 kedai-kedai petani yang seragam agar dapat membantu petani memasarkan hasil pertanian mereka kepada pengguna. Secara tidak langsung, ia dapat memperbaiki pengedaran produk pertanian dan pengguna di samping meningkatkan jumlah pendapatan dalam kalangan anggota koperasi iaitu golongan petani.

PENGENALAN KOPERASI BEKALAN DAN PEMASARAN TIANJIN

Latar Belakang Koperasi Bekalan dan Pemasaran Tianjin

Koperasi Bekalan dan Pemasaran Tianjin ditubuhkan pada Julai 1949. Ia terletak di kawasan pedalaman Delta Beijing. Ibu pejabat Koperasi Bekalan dan Pemasaran ini terletak di pusat Bandar Jalan Timur no. 1 Bandar Tianjin. Ia merupakan pusat penyokong yang bertanggungjawab dalam segala pengeluaran dari segi rekaan hinggalah ke bahagian pengeluaran. Terdapat 51 orang pekerja di ibu pejabat ini. Setiap bahagian terdiri daripada bahagian pentadbiran, kewangan, operasi, kerja seksyen politik, industri dan pemasaran. Terdapat 10 cawangan dengan jumlah pekerja seramai 3100 orang. Tugas utama adalah membekalkan barangan keperluan harian kepada penduduk bandar dan desa. Koperasi juga membekalkan produk pertanian kepada para petani di seluruh kawasan tersebut dan memberi perkhidmatan pertanian.

Tianjin Bao Co. Ltd

Tianjin Quan Bao Co. Ltd ditubuhkan pada Mei 2002 dengan 1,312 juta yuan. Ia menjalankan perniagaan pertanian. Terdapat 19 cawangan kedai jualan langsung dan 627 kedai kerjasama. Ia merupakan sebuah pusat pasar raya membeli belah yang mempunyai keluasan 48000 persegi dan mempunyai tiga pusat pengedaran, dengan pekerja seramai 2800 orang. Selepas lapan tahun beroperasi, keluasan kedai meningkat dari 7000 persegi ke 18 juta persegi. Hasil jualan komoditi setahun bernilai 1 bilion yuan.

AKTIVITI KOPERASI

Pasar Raya Quan Bao

Beroperasi pada 28 Ogos 2002. Pasar raya ini terletak di kawasan yang paling membangun di Tian Jin iaitu di Jalan Nan Guan dengan keluasan 12,000 persegi. Terdapat pusat membeli belah, pusat hiburan, pusat makanan dan sebagainya. Hasil penjualan komoditi setahun adalah 2 bilion yuan.

Syarikat Menjual Hasil Tanaman

Ditubuhkan pada April 2010. Modal sebanyak 300 milion yuan. Menjual makanan ringan, sayur-sayuran, buah-buahan, makanan laut seperti ikan, sosej dan sebagainya. Mereka menjual kesemua produk tersebut dengan menggunakan jenama koperasi.

Pusat Membeli-Belah Quan Bao

Ditubuhkan pada 15 Februari 2002 dan merupakan pusat membeli-belah moden terbesar yang pertama dibuka di Baodi. Meliputi kawasan seluas 30 ekar, kawasan pembinaan bangunan setinggi enam tingkat seluas 48,073 meter persegi dan terdapat kawasan meletak kereta seluas 10,000 meter persegi. Jumlah pelaburan sebanyak 1.3 bilion yuan. Terdapat 15 kedai jualan langsung, 516 kedai dengan tiga pusat pengedaran. Kedudukan yang strategik dan disokong dengan sistem yang cekap kerana terdapat pengangkutan awam seperti stesen bas dan stesen kereta api Baodi.



Pasar Raya Quan Bao

Pusat Pengedaran Quan Bao dibina pada 2005. Terdapat tiga pusat pengedaran dengan 28 buah kereta. Ia merupakan sebuah gudang dengan sistem yang baik. Bermula daripada aktiviti membuat pesanan stok, menghantar stok, masuk stok, keluar stok, dan sebagainya ia menggunakan sistem yang efisien untuk menghantar barang-barang ke seluruh kedai koperasi.

Cawangan

Selaras dengan keperluan masyarakat iaitu dengan visi '1 pengedaran, 1 harga, 1 pengurusan', ia mencerminkan imej yang positif. Ia juga terdiri daripada 19 buah cawangan, bermatlamatkan pelanggan diutamakan.

Syarikat Pertanian

Dibina pada 2009 dengan modal pelaburan sebanyak 1,000 juta yuan. Terdapat tiga cawangan dan 206 buah kedai.

Kedai-kedai

Dibina pada 2005, dengan perancangan untuk mendirikan 22 buah kedai di kawasan desa dan 765 di kawasan kampung selepas lima tahun di Tianjin. Kedai ini telah mencapai 100% kunjungan di kawasan kampung dengan bilangan penduduk lebih dari 1000 orang.

Pusat Membeli Belah Atas Talian (Online Shopping Mall)

Bermula pada 2010, mall online pertama di buka di Tianjin. Ia merangkumi penjualan produk makanan, kosmetik, pakaian, peralatan, perabot, produk digital, produk bayi dan lain-lain. Promosi perdagangan elektronik B2C ini telah meningkatkan permintaan domestik dan meningkatkan penggunaan di serata Tianjin.



Antara tempat-tempat yang dikunjungi semasa lawatan ke Acfsmc



Penulis bergambar kenangan bersama wakil daripada ACFSMC

FAKTOR-FAKTOR KEJAYAAN KOPERASI

Anggota Koperasi Quan Bao menghayati falsafah perniagaannya iaitu "kejujuran, inovasi, memenuhi kehendak pengguna dan mendahulukan pelanggan". Koperasi ini juga sangat mengutamakan kepuasan pelanggan dan dedikasi kepada masyarakat setempat dengan menyediakan perkhidmatan yang cekap, mesra dan bertimbang rasa.

Kesan daripada amalan falsafah yang dipatuhi oleh anggota koperasi, Koperasi Quan Bao telah dua tahun berturut-turut dipilih sebagai syarikat yang terpentas dalam penjualan barangan (fast going stock). Pada 2012 juga, koperasi ini tersenarai dalam 100 entiti perniagaan yang mempunyai rangkaian produk yang kukuh di China. Kini, jenama QB iaitu Quan Bao telah diiktiraf sebagai cap dagang (Trade Mare) Tianjin yang terkenal. Koperasi ini juga, tersenarai kerana kejujuran dan penjenamaan dengan produk yang bergred AAA. Quan Bao juga telah menerima pelbagai anugerah peringkat kebangsaan.

Antara faktor kejayaan Koperasi Quan Bao ialah, pengurusan atau pekerja sentiasa menghayati dan mengamalkan falsafah perniagaannya. Selain itu, Quan Bao juga sentiasa merangka strategi berkesan seperti penyeragaman produk dan juga penyeragaman pengurusan rangkaian atau 'outlet'. Koperasi juga sentiasa mengikuti perkembangan semasa seperti menggunakan 'Online Shopping Mall'. Quan Bao juga berusaha memperkasa sumber dalamnya iaitu dari segi layanan dan perkembangan diri dan kerjaya pekerjaanya.

Kejayaan Koperasi Quan Bao sangat menyerlah dalam tempoh yang singkat iaitu 10 tahun. Keseluruhan harta koperasi Quan Bao ialah sebanyak 4.7 bilion. Pada 2009, bahagian pemasaran menjalankan perdagangan berjumlah 19.5 bilion. Penjualan barangan harian 11 bilion dan cukai berjumlah 6,150 juta setahun. Quan Bao mendapat pengiktirafan dari seluruh ketua masyarakat dan seluruh negara atas sumbangan dalam menggerakkan ekonomi negara China.

ANUGERAH KOPERASI PERTANIAN PERINGKAT KEBANGSAAN NEGARA CHINA

Anugerah Besar Ekonomi Koperasi telah diadakan di Stadium Kampus Timur di Anhui Universiti of Finance and Economic (AUFE), pada 19 Mei 2012 bersempena dengan Majlis Pencapaian Tahunan Anugerah Koperasi Ekonomi China.

En. Li Chunsheng, Timbalan Pengarah All-China Persekutuan Bekalan dan Pemasaran Koperasi, En. ZHA Yingxin, Presiden Times Kerjasama Cina, ketua editor, dan semua pentadbir AUFE turut menghadiri majlis tersebut.

Dalam ucapannya, En. Li Chunsheng berkata bahawa pembangunan yang kuat dalam pembangunan ekonomi koperasi di negara China sudah pasti hasil kerja keras koperasi. Beliau mengucapkan ribuan terima kasih kepada anggota-anggota koperasi yang menyumbang kepada ekonomi koperasi. Beliau juga menekankan bahawa Koperasi Bekalan dan Pemasaran China (SMC) akan terus bekerja keras dalam menyumbang kepada pembangunan pertanian luar bandar dan terus meningkatkan nilai koperasi.

Manakala, dalam ucapan Dr. Ding Zhongming, Presiden dari Anhui Universiti Fakulti Kewangan dan Ekonomi, mengucapkan terima kasih kepada pihak penganjur di atas kepercayaan mereka, pada masa yang sama, beliau menjelaskan bahawa penyelidikan ekonomi koperasi adalah juga ciri-ciri universiti. AUFE sentiasa mempunyai peserta yang aktif dan benefisiari ekonomi koperasi.

Pada majlis tersebut, turut diumumkan Majlis Penganugerahan 10 Buah Ekonomi Koperasi tahun 2011, 50 Koperasi terbaik, Anugerah Jenama Produk berpengaruh Koperasi China Tahun 2011, Anugerah Semangat Dedikasi Ekonomi Koperasi Tahun 2011, Anugerah Inovasi Perintis, Anugerah Pembangunan dan Pembaharuan, Anugerah Gaya Kepimpinan, Anugerah Khas Kerjasama Ekonomi China Tahun 2011, Anugerah Ekonomi Koperasi China ke atas 10 orang terbaik, dan 10 buah Anugerah Koperasi Pertanian Kecil bagi Tahun 2011-2012. Pada majlis itu juga, "Laporan Tahunan Pembangunan ekonomi koperasi China" telah dikeluarkan. Laporan itu diringkaskan enam ciri-ciri pembangunan ekonomi koperasi China 2011 dan menunjukkan trend pembangunan pada 2012.

"Anugerah Pencapaian Tahunan Ekonomi Koperasi China" adalah bertujuan untuk menyebarkan konsep ekonomi koperasi dan menggalakkan pembangunan koperasi selanjutnya. Majlis yang dianjurkan oleh ACFSMC dihoskan secara bersama oleh kerjasama The Times, Majalah "Ekonomi Koperasi", dan Institut Pertanian dan Pembangunan Luar Bandar China dan Institut Penyelidikan Koperasi China, Universiti Rakyat China. Setakat ini, selama lima sesi telah berjaya dianjurkan, dan ia mencatatkan peningkatan bilangan koperasi yang cemerlang dalam pembangunan jenama ekonomi koperasi.

ISU DAN CABARAN ACFSMC

Isu

Isu yang dihadapi dalam Proses Pembangunan Ekonomi Pertubuhan Profesional:

- 1) Kekurangan sokongan kewangan kepada aktiviti operasi
- 2) Kedudukan kewangan anggota yang tidak mencukupi
- 3) Sukar menggerakkan usaha dari segi aktiviti bekerjasama
- 4) Masalah Pemasaran;
- 5) Kekurangan maklumat dan kecekapan teknikal pengurus
- 6) Kekurangan perundangan koperasi dan pengumuman dasar.

Isu utama yang dihadapi oleh Koperasi Pertanian:

- 1) Kekurangan pengurus yang profesional dan berkelayakan
- 2) Kekurangan komunikasi dan interaksi antara pengurus dan Anggota Lembaga Koperasi
- 3) Kekurangan komunikasi dengan ahli-ahli biasa
- 4) Kekurangan interaksi dan sokongan persekutuan sektor negara
- 5) Dasar-dasar kerajaan dan peraturan tegar yang tidak stabil
- 6) Kekurangan prasarana latihan termasuk tenaga pengajar dan bahan latihan
- 7) Rendah tahap penghayatan nilai tambah melalui pemprosesan pertanian.

Masalah yang pernah dihadapi dan berjaya diselesaikan oleh Persekutuan Langkah-langkah yang diambil dalam usaha untuk mengukuhkan lagi aktiviti Koperasi:

- 1) Memperkenalkan undang-undang koperasi yang betul;
- 2) Dasar koperasi yang bersesuaian akan diumumkan;
- 3) Menjalinkan kerjasama perniagaan di antara negara China dan negara luar akan dibangunkan;
- 4) Kemudahan yang baik akan disediakan untuk memastikan pulangan yang lebih tinggi kepada para petani;
- 5) Interaksi dengan pergerakan koperasi lain untuk belajar daripada pengalaman mereka;
- 6) Promosi pertukaran pengalaman dan kepakaran.

Langkah-langkah ACFSMC untuk menyelesaikan isu utama yang dihadapi oleh Koperasi Pertanian:

- 1) Meningkatkan kecekapan pengurusan dengan menggabungkan kaedah pengurusan yang lebih baik dan teknik melalui proses latihan dan pembangunan berterusan.
- 2) Meningkatkan kepimpinan pengurusan kapasiti melalui proses latihan intensif dan kerja-kerjajalanan di peringkat ahli jawatankuasa, pemimpin dan ahli-ahli utama.
- 3) Meningkatkan keupayaan fizikal koperasi pertanian untuk menghasilkan dan memasarkan produk pertanian yang selamat dan segar dengan tujuan untuk menjana pendapatan kapasiti tempatan petani dengan membuat penggunaan produk tempatan.

- 4) Meningkatkan tahap penyertaan sektor persekutuan perniagaan dalam menggalakkan pengeluaran kapasiti sekutu mereka dan menyokong mereka dalam pemasaran produk mereka.
- 5) Mengkaji dan reformasi dasar-dasar kerajaan yang sedia ada dan prosedur yang dianggap sebagai ketat.

Kaedah-kaedah ACFSMC untuk meningkatkan kapasiti Koperasi Pertanian:

- 1) Menganjurkan program latihan untuk pengurus peringkat kanan dengan tujuan untuk memperbaiki kapasiti pengurusan mereka melalui input kuliah, berkongsi pengalaman dan melibatkan diri dalam teknik rumusan dan penilaian projek. Secara tidak langsung penganjuran program seperti ini dapat melatih pengurus berkemahiran di peringkat antarabangsa, kemudian di peringkat kebangsaan, peringkat tempatan oleh persekutuan dan institusi masing-masing.
- 2) Pembangunan beberapa model institusi latihan, koperasi atau sebaliknya, bertujuan untuk meningkatkan keupayaan pelatih agar dapat menawarkan program-program latihan yang berkesan dengan menyokong tenaga pengajar yang terlatih, dan bahan-bahan yang baik dihasilkan dan bidang diuji. Program latihan atau aktiviti pembangunan sumber manusia untuk pengurus dan memilih pemimpin.
- 3) Kepelbagaian pertanian akan bermakna: Meningkatkan pendapatan pertanian melalui penggunaan meluas teknologi baru; mengurangkan risiko kepada petani dan produk pertanian melalui sistem pasaran terbuka.

HALA TUJU MASA DEPAN ACFSMC

Koperasi Pengguna

Tingkatkan lagi keluaran/volum pengeluaran hasil pertanian

Tujuan koperasi untuk menyelaraskan dan meluaskan aktiviti pengeluaran, pemprosesan dan pemasaran. Kumpulan jabatan perkhidmatan yang ditubuhkan terutamanya untuk menyediakan perkhidmatan kepada anggota koperasi, misalnya, baja, teknologi, pengendalian tanaman dan perlindungan tanaman. Tugas utama stesen perkhidmatan adalah seperti, antara lain, untuk menasihati petani tentang bagaimana untuk memohon baja selaras dengan keperluan pasaran antarabangsa, bagaimana untuk menjalankan pembungkusan untuk eksport dan untuk pasaran domestik, dan pengangkutan.

Persekutuan

Pastikan nasib petani luar bandar terbela

Sebagai satu kuasa penting untuk membangunkan ekonomi luar bandar, bekalan dan koperasi pemasaran perlu memainkan peranan utama dalam memastikan bekalan cara pengeluaran pertanian, menghasilkan pengeluaran pertanian, menggalakkan penyusunan semula pertanian dan pengurusan perindustrian pertanian, dan mengaktifkan pasaran luar bandar.

Hasil pertanian dijual dengan harga tinggi

Pembangunan aktiviti pemprosesan makanan melalui penciptaan kemudahan, menyediakan kemudahan kredit dan pengecualian cukai bagi tempoh awal, reformasi undang-undang, tambah baik teknologi, penubuhan agro-klinik dan perniagaan asas tani pusat, pengembangan gudang dan kedai sejuk, latihan dan pembangunan dan penyelidikan, pensijilan produk dan mewujudkan identiti korporat

Pendapatan keluarga bertambah

Koperasi pembekalan dan pemasaran dapat memberi sumbangan besar kepada ekonomi petani dengan menggalakkan peningkatan pembangunan pertanian petani dalam dan luar bandar. Secara tidak langsung, ia dapat meningkatkan pendapatan setiap isi rumah yang menjadi anggota koperasi.

Taraf hidup dapat dipertingkatkan

Selepas berdekad, pembangunan dalam Koperasi Bekalan dan Pemasaran telah memperoleh pembaharuan dan pembangunan kepada ciri-ciri unik China dalam ekonomi pasaran, permintaan khas pertanian, desa dan petani, dan ciri-ciri Koperasi Bekalan dan Pemasaran.

Rakyat China dapat hasil pertanian yang berkualiti, murah dan dapat menampung permintaan pasaran

Peluang perkembangan yang baik bagi koperasi bekalan dan pemasaran ialah secara konsisten berkhidmat untuk keperluan pertanian, petani desa, mengikuti jalan pembaharuan dan inovasi, kukuh dalam persaingan pasaran dan sentiasa mengikuti perkembangan semasa.

KESIMPULAN

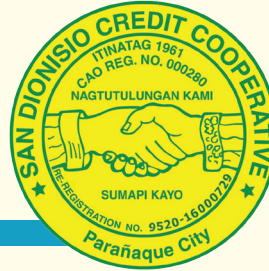
Lawatan ke All China Federation Supply and Marketing Cooperatives (ACFSMC) di China bermula dari 13–23 Mei 2012 ini telah memberi input dan impak kepada penulis, terutamanya faktor-faktor yang menyumbang kepada kejayaan ACFSMC.

Melalui lawatan ini juga, penulis didedahkan dengan cara pentadbiran dan pengurusan sesebuah koperasi Apex seperti ACFSMC yang berjaya mentadbir dan mengurus 32 Provincial, 344 Prefecture, 2,367 Country Federation dan 21,267 Primary Cooperatives di bawah payungnya sehingga mencapai kejayaan yang begitu cemerlang, gemilang dan terbilang. Akhir sekali, resepi atau kaedah yang digunakan ACFSMC yang menggabungkan seluruh koperasi ini berkemungkinan boleh diguna pakai oleh koperasi-koperasi di Malaysia yang ingin bergabung antara satu sama lain.

Secara keseluruhannya, memang tidak dapat dinafikan bahawa lawatan ke ACFSMC ini telah banyak memberi penulis pendedahan, pengajaran dan pengalaman yang tidak ternilai. Kesemua ini amat berguna terutamanya dalam sistem penyampaian ceramah-ceramah kepada anggota-anggota koperasi.

SAN DIONISIO CREDIT COOPERATIVE FILIPINA

Hj. Hassan Hj. Ahmad
Mohd Zaib Mat Yunus



PENGENALAN

Terletak di bahagian barat Lautan Pasifik, Filipina merupakan sebuah negara berkepulauan, kira-kira 100 kilometer dari tanah besar Asia dengan keluasan 299,764 kilometer persegi. Sehingga Mac 2010, Filipina dibahagikan kepada 17 wilayah (regions), 80 provinsi (provinces), 138 perbandaran (cities), 1,496 kerajaan tempatan (municipalities), dan 42,025 daerah (barangays). Jumlah penduduk Filipina adalah seramai 92,337,852 orang mengikut bancian penduduk pada 2010, iaitu berada pada kedudukan ke-12 penduduk terbanyak di dunia dengan kepadatan pendudukan 308.0/kilometer persegi iaitu berada di kedudukan ke-45 dunia. Anggaran Pendapatan Dalam Negara Kasar (GDP) mengikut kuasa beli pariti (purchasing power parity) pada 2011 ialah \$390.408 billion (International Monetary Fund, April 2012) dengan pendapatan per kapita sebanyak \$4,073.

GERAKAN KOPERASI DI FILIPINA

Gerakan koperasi di Filipina bermula pada 1915-1927 dengan pengenalan dua akta yang berbeza berkaitan koperasi iaitu Rural Credit Act, Act No. 2818, dan Cooperative Marketing Law and Commonwealth Act 116. Walau bagaimanapun, pengenalan dua akta tersebut didapati tidak dapat membantu kejayaan koperasi sebaliknya berlaku kegagalan dalam pengurusan dan pentadbiran koperasi. Antara sebab-sebab kegagalan tersebut adalah kerana kurangnya pelaksanaan program.

GERAKAN KOPERASI DI WILAYAH IBU NEGARA (NATIONAL CAPITAL REGION - NCR)



Rajah 1 : National Capital Region
(NCR)



Rajah 2 : Perbandaran Paranaque

Koperasi yang didaftarkan di Wilayah NCR dikawal selia oleh Cooperative Development Authority (CDA) yang mempunyai fungsi yang sama seperti Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) di Malaysia. Pada 2011, koperasi baharu yang telah berdaftar di NCR berjumlah 286 buah berasaskan kepada The Philippine Cooperative Code of 2008.

Menurut data pada 2010 yang dikeluarkan oleh Finance Department Filipina, jumlah koperasi di Wilayah NCR ialah 2,087 buah dengan modal berbayar berjumlah Php 2,423,492,945.56. Manakala aset pula ialah sebanyak Php 55,553,822,731.27. dan menyumbangkan sebanyak Php 28,948,699,349 GDP koperasi Manila. Jumlah anggota koperasi ialah 1,313,340 orang daripada 2,087 buah koperasi.

GERAKAN KOPERASI DI PARANAQUE CITY

Daerah Paranaque merupakan salah satu daerah di dalam kawasan NCR Filipina. Daerah ini mempunyai bilangan koperasi sebanyak 101 buah. Koperasi-koperasi yang diwujudkan di daerah ini terbahagi kepada sembilan fungsi utama iaitu Kredit, Pengguna, Pemasaran, Perkhidmatan, Multipurpose Agriculture (MPA), Multipurpose Non-Agriculture (MPN), Federation, Persatuan dan Pekerja.

Dengan populasi seramai 588,126 orang pada 2010, keluasan kawasan Paranaque City adalah 47.69 kilometer persegi dengan pendapatan per kapita sebanyak USD10,146. Jumlah keanggotaan koperasi di bandar ini adalah seramai 42,029 orang.

SEJARAH PENUBUHAN SAN DIONISIO CREDIT COOPERATIVE (SCC)

Pada awalnya, penduduk di San Dionisio terdiri daripada masyarakat nelayan pantai, petani, pengusaha kecil, kelas menengah dan golongan profesional. Disebabkan pengaruh perbandaran iaitu dengan perluasan Manila, maka komuniti di sini semakin terhimpit dengan kehidupan mereka kerana kos sara hidup yang semakin meningkat. Pendapatan penduduk di sini adalah hasil daripada aktiviti menangkap ikan, membuat garam, dan menjahit pakaian. Mereka kemudian secara perlahan-lahan berubah kepada usaha ternakan, pekerja kilang, dan peniaga kecil di Manila.

Sungguhpun begitu, tingkat pendapatan komuniti di San Dionisio bertambah dengan perlahan berbanding dengan penambahan pendapatan bagi penduduk bandar raya Manila. Keadaan ini berlaku disebabkan oleh faktor-faktor persekitaran, ekonomi dan pendidikan. Peluang pekerjaan yang kurang di San Dionisio adalah disebabkan tiadanya industri besar di kawasan ini. Menurut bekas seorang guru yang juga bekas ALK koperasi, sebuah sekolah rendah kerajaan di kawasan ini mempunyai murid seramai 3,000 orang dan sekolah menengah pula mempunyai pelajar seramai 18,000 orang. Keadaan ini membantukan usaha komuniti San Dionisio bagi meneruskan kehidupan dan meningkatkan taraf hidup serta ekonomi mereka.

Akibat masalah-masalah yang dihadapi oleh penduduk di kawasan Paranaque ini, sekumpulan anggota sukarela beruniform skout tempatan telah berbincang dan telah bersetuju dengan idea penubuhan koperasi pada awal 1961. Idea ini dibawa kepada komuniti dengan cara pendekatan yang dapat diterima sehingga sebahagian besar komuniti faham tentang konsep dan prinsip koperasi.

LATAR BELAKANG DAN PERKEMBANGAN SDCC

SDCC telah beroperasi di daerah San Dionisio dalam perbandaran Pananaque, Wilayah bandar raya Manila. Didaftarkan pada 28 Julai 1961 sebagai San Dionisio Credit Union Inc. (SDCCUI) dengan anggota pelopor seramai 28 orang dan jumlah modal syer sebanyak Php 380. Selepas itu koperasi ini didaftarkan pula dengan Cooperative Administration Office (CAO) dan Bureau of Cooperative Development (BACOD) pada 8 September 1961 dan pada 21 Februari 1975. Koperasi telah berkembang daripada hanya menjalankan aktiviti kredit kepada koperasi serba guna tanpa menukar nama lamanya, San Dionisio Credit Cooperative.



Pada 1976, timbul konsep dan idea penubuhan kumpulan kecil anggota atau 'Pook Tulungan' (PT) bagi menyalurkan maklumat berkaitan dengan keperluan anggota di peringkat akar umbi kepada peringkat lebih tinggi dalam SDCC. Kumpulan kecil ini juga menjadi tempat menyebarkan maklumat koperasi daripada atas kepada peringkat akar umbi. Dengan mengadakan beberapa siri nasihat dan konsultasi di peringkat bawahan yang memakan masa selama hampir dua tahun, barulah secara rasmi unit kumpulan kecil ini diiktiraf dalam undang-undang kecil pada 1978. Dengan tertubuhnya unit kecil ini dalam SDCC, ia akan dapat mempromosikan koperasi dan melaksanakan semangat demokrasi dengan lebih berkesan berbanding dengan tahun-tahun sebelumnya.

Pada 1977, SDCC telah menyedari masalah yang dihadapi oleh anggotanya terutamanya dalam memiliki rumah sendiri. Oleh itu, bagi mengurangkan masalah pemilikan perumahan sebahagian anggota, SDCC melaksanakan aktiviti pembinaan rumah untuk dijual kepada anggotanya. Aktiviti pembinaan rumah ini kenali sebagai projek perumahan fasa satu yang mengandungi 64 unit rumah dengan jumlah keluasan tanah sebanyak 8,698 meter persegi. Pada 1987, SDCC telah melaksanakan projek perumahan fasa dua dengan keluasan tanah 2,813.92 meter persegi. Projek perumahan fasa tiga telah dilaksanakan pada 2010 dengan pembinaan sebanyak 20 unit rumah.

Bagi menilai keberkesanan dan kecekapan koperasi seterusnya memperkemaskan struktur dan organisasi pengurusan SDCC, pihak koperasi telah melaksanakan program pembangunan organisasi pada 1993. Program ini dilaksanakan oleh enam orang profesional dalam bidang berkaitan dengan menjalankan kajian yang mengandungi diagnosis mendalam tentang masalah organisasi. Selain itu, kajian oleh pakar berkenaan juga melihat kepada kesungguhan penyertaan dan komitmen pemimpin dan pengurus dalam melaksanakan perubahan yang dirancang.

Bagi memperkukuhkan penglibatan anggota dalam koperasi, pada 2006 pihak SDCC telah melaksanakan beberapa pendekatan berkaitan 'Members In Good Standing' (MIGS). Melalui pendekatan tersebut, anggota mestilah melanggan beberapa perkhidmatan yang disediakan oleh koperasi dan mengikuti beberapa program anjuran koperasi bagi melayakkan anggota dikategorikan sebagai anggota MIGS dan seterusnya boleh mengundi dalam pemilihan anggota lembaga dan juga jawatankuasa lain.

Selaras dengan perkembangan teknologi, SDCC telah membangunkan laman web sendiri pada 2010. Dengan adanya laman ini, maklumat berkaitan koperasi dapat disalurkan dengan cepat kepada seluruh anggota koperasi merentasi masa dan lokasi. Bagi anggota, mereka dapat menggunakan perkhidmatan yang disediakan secara atas talian tanpa perlu menghadirkan diri ke pejabat koperasi. Bagi bakal anggota dan pihak yang berminat dengan perkhidmatan yang disediakan oleh koperasi, mereka boleh mendapatkan maklumat awal koperasi daripada laman web sebelum mendapat maklumat secara langsung dengan pegawai koperasi yang berkaitan.

Visi

Visi SDCC ialah menjadi pemimpin koperasi global yang inovatif, bersatu padu dan komited untuk meningkatkan kualiti hidup anggotanya dan juga masyarakat

Misi

Misi SDCC pula adalah seperti berikut:

1. Usaha menyeluruh dan berterusan ke arah memperkasakan anggota
2. Memperkukuhkan pembangunan sumber manusia sebagai asas kepada kepimpinan koperasi global yang inovatif serta menjaga alam sekitar
3. Membangunkan pemimpin dan kakitangan koperasi secara terancang dengan nilai terpuji, cekap, berpandangan ke hadapan dan semangat berkoperasi
4. Menyokong antara satu sama lain bagi mencapai tujuan bersama dengan satu hasrat dan satu tujuan
5. Menjadi pemimpin dalam pembangunan produk, perkhidmatan, pasaran dan teknologi baru dengan cara bersungguh-sungguh

MATLAMAT UTAMA SDCC

Berpandukan kepada Visi dan Misi, Matlamat Koperasi Adalah untuk Mencapai

1. Kesetiaan anggota kepada koperasi, anggota yang bermaklumat dalam melaksanakan hak dan tanggungjawab serta penglibatan secara aktif anggota dalam hal ehwal koperasi
2. Sistem kumpulan kecil Pook Tulungan berfungsi dengan teguh dan tersusun yang boleh meningkatkan penglibatan anggota yang aktif dan menyuburkan amalan demokratik anggota dalam semua aktiviti koperasi dan komuniti atau masyarakat
3. Kepimpinan yang berdedikasi dan bersungguh-sungguh serta sedia dan mampu berkongsi pengetahuan, masa dan tenaga untuk kebajikan anggota serta komuniti
4. Khidmat kakitangan yang profesional serta ganjaran dan faedah yang diberikan berdasarkan kepada prestasi. Sokongan penuh dan penyertaan badan pengurusan koperasi yang dipilih dan dilantik oleh anggota
5. Pengurusan yang efisien dan efektif yang dapat memperkukuh kedudukan kewangan koperasi melalui program simpanan dan tambahan modal, proses pemberian pinjaman dan kutipan yang cekap, penambahbaikan sistem dan prosedur dan kawalan dalaman yang baik
6. Program latihan dan pendidikan yang efektif dan berterusan untuk pegawai, anggota jawatankuasa, pemimpin kumpulan kecil, kakitangan serta anggota koperasi secara keseluruhan seterusnya peka kepada perubahan dan keperluan koperasi serta komuniti.

STRUKTUR ORGANISASI DAN PENGURUSAN SDCC

SDCC mempunyai struktur organisasi yang unik kerana memberi keutamaan dan kepentingan kepada pendidikan anggota dan kawalan demokratik anggota dalam koperasi. Pemilihan anggota lembaga dan jawatankuasa dijalankan secara terus oleh anggota yang layak untuk mengundi atau anggota yang mempunyai ciri baik 'Member In Good Standing' iaitu sebahagian daripada jumlah keseluruhan anggota biasa. Bagi mendapat kelayakan ini setiap anggota akan ditapis berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan.

Mengikut Akta koperasi Filipina, SDCC menetapkan dua jenis keanggotaan koperasi iaitu "Regular Members" dan "Special Depositors". *Regular Members* adalah anggota yang memenuhi semua keperluan keanggotaan, mempunyai semua hak sebagai seorang anggota terutama hak mengundi. Mengikut peruntukan undang-undang kecil seragam koperasi, hak mengundi bagi anggota *Regular Members* adalah dengan memenuhi kelayakan berikut:

- Telah membayar fi keanggotaan dan telah membayar amaun minimum modal syer
- Tidak gagal membayar semua ogligasi kewangan mengikut jadual
- Tidak melanggar semua peruntukan undang-undang kecil dan peraturan lain
- Telah membayar dana latihan dan pendidikan koperasi kepada federasi/union
- Menyertai diri dalam hal ehwal koperasi dan melanggan perkhidmatan koperasi selaras dengan peraturan koperasi.

Manakala Special Depositors adalah anggota yang tidak mempunyai hak mengundi dan diundi, tetapi anggota tersebut mempunyai hak selain yang ditetapkan dalam undang-undang kecil. Contohnya, anggota ini boleh memberi cadangan kepada koperasi, boleh hadir ke Mesyuarat Agung Kawasan, boleh menggunakan perkhidmatan yang ditawarkan oleh koperasi dan sebagainya.

Menurut Undang-undang kecil SDCC, koperasi ditadbir oleh Anggota Lembaga Koperasi (ALK) yang dipilih oleh anggota dalam Mesyuarat Agung Tahunan (General Election) dengan jumlah 11 orang dan seorang ketua pegawai eksekutif koperasi yang dilantik selaras dengan sub artikel 33(2) akta koperasi. Satu lagi jawatankuasa yang dipilih secara langsung oleh anggota ialah Pamunuan ng Kapulungan ng mga Pook-Tulungan Leader (PKPTL). Koperasi juga dikehendaki untuk menubuhkan jawatankuasa bagi membantu ALK dalam pengurusan dan pentadbiran koperasi yang terdiri daripada empat "Mandatory Committee" atau jawatankuasa wajib yang dipilih oleh anggota dalam Mesyuarat Agung Tahunan iaitu "Audit Committee" dan "Election Committee" serta dua buah jawatankuasa kecil yang dilantik oleh ALK iaitu "Ethic Committee" dan juga "Mediation and Conciliation Committee". Selain itu, koperasi juga boleh melantik jawatankuasa kecil yang lain bagi membantu dalam pengurusan dan pentadbiran koperasi antaranya termasuklah Majlis Jawatankuasa Penasihat Eksekutif atau "Executive Committee Advisory Council".

Struktur organisasi koperasi terbahagi kepada dua bahagian. Bahagian pertama ialah Anggota Lembaga Koperasi, ALK yang berjumlah 11 orang dan bahagian kedua adalah bahagian pengurusan dan pentadbiran koperasi yang diketuai oleh Ketua Pegawai Eksekutif dengan dibantu oleh pengurus-pengurus dari 10 bahagian.

BOARD OF DIRECTORS SDCC



Garibaidl O. Leonardo, Ph.D
Chairperson



Damaso L. Cruz, Jr.
Vice-Chairperson



Marjorie P. Ablaza
Director



Glenn C. Cruz
Director



Elvira S. Dandan
Director



Maria Nella
Rafaela G. De
Director



Alma S. Ferreros
Director



Herminio C.
Hernandez
Director



Felipe L. Perida, Jr.
Director



Nonilia S. Santos
Board Secretary



Josephine C.
Herrera, CPA
Treasurer



Clelito L. Garrido, MBA
Chief Executive Officer & Ex-Officer Director

Rajah 3 : Ahli Lembaga Pengarah SDCC

KEAHLIAN KOPERASI SDCC

Keahlian anggota SDCC terbuka kepada semua anggota masyarakat yang tinggal dalam empat kawasan (barangay) dalam Majlis Kerajaan Tempatan Paranaque iaitu San Dionisio, San Isidro, San Antonio dan BF Homes. Secara amnya, keahlian terbahagi kepada dua iaitu Regular Membership (anggota yang mempunyai kuasa mengundi dan diundi) dan Special Depositors (adalah anggota yang mempunyai hak bersuara, serta boleh memberi cadangan tetapi tidak boleh mengundi dan diundi). Pada 2011, jumlah keanggotaan SDCC adalah seramai 24,223 orang anggota iaitu peningkatan sebanyak 2,337 orang anggota dari tahun sebelumnya. Jumlah anggota biasa (regular) adalah seramai 15,367 orang. Anggota dewasa (adult) pula adalah berjumlah 835 sementara anggota istimewa (special) adalah berjumlah 8,021 orang.

KEAHLIAN KOPERASI SDCC

Pada awal penubuhan koperasi ini, tumpuan aktiviti koperasi adalah kepada perkhidmatan pinjaman sahaja. Namun begitu, SDCC telah mengembangkan sayap aktiviti perniagaannya bukan sahaja tertumpu kepada aktiviti perniagaan semata-mata iaitu pinjaman, malah telah berkembang kepada aktiviti – aktiviti sosial selain pinjaman. Produk dan perkhidmatan yang disediakan adalah merangkumi keperluan anggota bermula dari lahir sehingga meninggal dunia. Ini adalah salah satu manfaat dan kelebihan untuk anggota yang menganggotai koperasi ini.



Antara aktiviti-aktiviti koperasi SDCC adalah seperti berikut:

Deposit Simpanan , Tabungan Semasa dan 'Alkansya ko sa COOP'

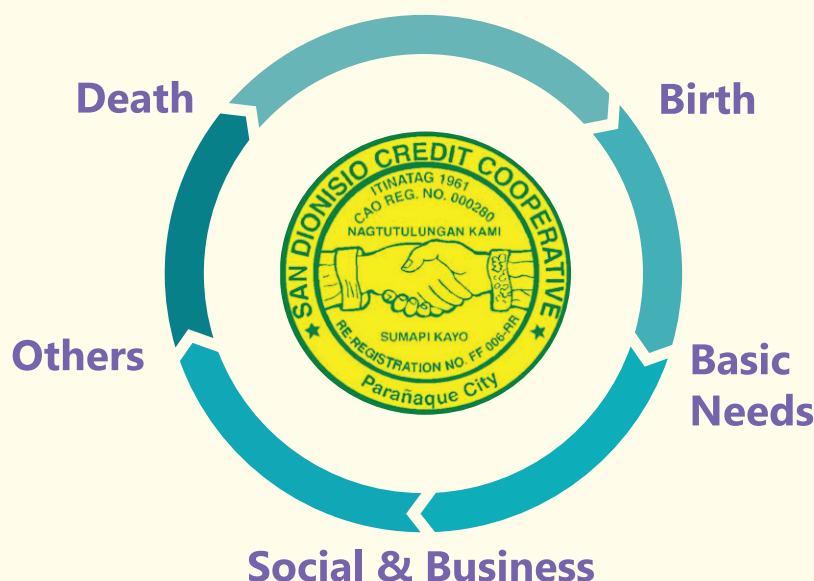
Deposit simpanan dan deposit semasa adalah antara dua perkhidmatan yang ditawarkan kepada semua anggota dan penabung khas. Pendeposit dibenarkan untuk membuat tabungan dan mengeluarkan simpanan pada bila-bila masa di pejabat koperasi. Kadar bunga bagi simpanan adalah sebanyak dua peratus p.a.. Amaun caruman minimum adalah sebanyak P1,000 bagi melayakkan anggota mendapat kadar bunga yang ditetapkan. Pihak koperasi memberikan buku simpanan kepada setiap anggota bagi memudahkan mereka menguruskan simpanan tabungan mereka.

Deposit Simpanan , Tabungan Semasa dan 'Alkansya ko sa COOP'

Memberikan pinjaman kepada anggota merupakan fungsi utama koperasi SDCC ini. Mengikut Undang-undang kecil SDCC, ia menyatakan bahawa SDCC mempunyai penyeliaan umum terhadap pinjaman yang diberikan kepada anggota-anggotanya. Dalam meluluskan pinjaman oleh anggota, SDCC melalui jawatankuasa kredit akan menilai dan melihat kepada tujuan sesuatu pinjaman tersebut dibuat dan semua pinjaman yang diberikan adalah benar-benar untuk tujuan seperti yang dinyatakan di dalam borang permohonan. Ini bagi memastikan setiap anggota yang membuat pinjaman benar-benar menggunakan untuk tujuan yang dinyatakan sahaja. Tugas jawatankuasa kredit juga adalah untuk menjaga tabung kredit koperasi dengan memastikan pinjaman yang dibuat oleh anggota adalah daripada anggota yang mampu membayar balik pinjaman, termasuk melihat kepada pencadang dan penjamin pinjaman yang berkeelayakan dan mampu.

PRODUK DAN PERKHIDMATAN SDCC

FROM WOMB TO COMB



Rajah 4 : Antara Produk dan Perkhidmatan yang ditawarkan SDCC

- Savings Deposits, Time Deposits, and Alkansya ko sa COOP
- Loan Services
- Mutual Aid Plan (Planong Damayan)
- Social Fund Loan Protection (Planong Abuluyan)
- Pre-School/ Elementary/ High School
- Coop Healthcare Program
- Venues for Rent
- Manpower Directoy Services
- Housing Project 1,2 & 3
- Appliance/ Product Financing
- Enterpreneurship Services
- Library
- Mailing & Bayad Center Services
- Medical, Dental & Other Health Services
- Cooperative Education for members, officers and leaders
- Cooperative Promotion & Assistance to other Cooperatives & Organizations
- Continuous Personnel Development Program
- Drugstore
- Door-to-Door Service (Tie-Up)
- Western Union Money Transfer (Tie-Up)
- Member-Dentists Accreditation
- Medical / Laboratory Examination (Tie-Up)
- Funeral Service (Tie-Up)

FAKTOR-FAKTOR KEJAYAAN KOPERASI

1. Kesungguhan Pengasas Koperasi Terdahulu

Tidak dapat dinafikan bahawa kejayaan bagi koperasi ini adalah terletak kepada kesungguhan yang dilakukan oleh pelopor atau pengasas koperasi ini. Bermula dengan 28 orang, mereka bersatu untuk menubuhkan koperasi dengan satu tujuan iaitu untuk membantu diri sendiri dan masyarakat memenuhi kehendak dan keperluan asas mereka. Usaha demi usaha dilakukan bagi meyakinkan komuniti atau masyarakat tentang pentingnya berkoperasi. Ternyata usaha ini tidak sia-sia apabila masyarakat mula menerima idea, konsep, nilai dan falsafah berkoperasi. Ini adalah sebahagian daripada bukti semangat pelopor atau pengasas yang tidak jemu-jemu menyebarkan kepentingan koperasi kepada masyarakat. Semangat ini juga diterapkan kepada pengurusan di koperasi iaitu prinsip kesukarelaan dan penglibatan demokrasi dalam semua tahap pengurusan terutama dalam membuat keputusan.

2. Standard Prestasi Koperasi

Selain faktor di atas, kejayaan koperasi SDCC ini juga adalah didokong oleh penetapan standard prestasi koperasi iaitu penubuhan koperasi yang memberi impak kepada anggota koperasi amnya dan impak kepada masyarakat amnya. Penetapan standard ini penting bagi memastikan kewujudan koperasi ini seharusnya memberi kesan positif kepada sosioekonomi anggota dan masyarakat. Melalui standard ini, pemimpin, warga kerja serta anggota koperasi akan dapat mengetahui secara jelas tentang pentingnya koperasi kepada mereka dan dengan koperasi inilah keperluan dan kehendak mereka akan diutamakan. Polisi dan prosedur yang ditetapkan oleh pihak ALK koperasi dan pengurusan koperasi adalah berdasarkan kepada keperluan anggota dan masyarakat.

3. Penubuhan Koperasi Adalah Relevan kepada Anggota dan Masyarakat

Kewujudan SDCC adalah untuk memenuhi kehendak dan keperluan anggota dan masyarakat kerana bermula daripada anggota yang juga merupakan sebahagian daripada masyarakat tersebut. Penubuhan koperasi dengan tujuan untuk memajukan sosioekonomi anggota adalah bertepatan dengan kehendak masyarakat iaitu setiap program dan perkhidmatan yang dijalankan oleh koperasi adalah berdasarkan kepada keperluan anggota dalam masyarakat tersebut. Dengan kata lain, penubuhan SDCC ini dipancarkan daripada kehendak individu yang ingin keperluan mereka dipenuhi bagi memastikan masa depan mereka terjamin. Kefahaman anggota dan masyarakat terhadap koperasi inilah yang menyebabkan koperasi SDCC ini terus utuh dan seterusnya memberikan perkhidmatan yang diperlukan oleh anggota-anggotanya yang merupakan sebahagian daripada masyarakat. Tanpa anggota dan masyarakat yang memahami kepentingan dan keistimewaan koperasi, kewujudan SDCC sudah semestinya tidak memberi apa-apa kesan kepada pertumbuhan dan kejayaan koperasi.

4. Tadbir Urus yang Baik di Peringkat Atasan Sehingga ke Peringkat Akar Umbi

Tadbir urus yang baik merupakan asas kepada kejayaan koperasi. Sebagai sebuah koperasi yang telah lama ditubuhkan, SDCC mengamalkan tadbir urus yang baik di mana bermula dengan ALK koperasi sehinggalah ke peringkat akar umbi yang dipimpin oleh institusi akar umbi iaitu Pook Tulungan (PT). Pada 1975, SDCC mengalami kesukaran untuk mengekalkan prinsip kawalan demokratik anggota memandangkan pertambahan dari segi keanggotaan. Kebimbangan ALK terhadap kehilangan semangat demokrasi sekiranya anggota-anggota koperasi tidak terlibat secara aktif dalam aktiviti-aktiviti koperasi dan semangat kepunyaan koperasi menyebabkan koperasi mengambil satu pendekatan tadbir urus di peringkat akar umbi atau anggota. Pengenalan institusi Pook Tulungan atau PT ini yang merupakan institusi asas dalam tadbir urus koperasi ini telah memberi kesan yang amat positif kepada koperasi. PK yang merupakan unit kecil dalam koperasi yang mengandungi antara 30 hingga 40 orang yang terlibat secara aktif dalam koperasi. PT akan memilih pemimpin dalam kalangan mereka bagi mewakili mereka dalam mesyuarat koperasi dan pengurusan di SDCC. Adanya PT ini dapat meningkatkan dan memperkukuhkan hubungan antara anggota dengan koperasi dan seterusnya memberi peluang kepada akar umbi untuk melontarkan pendapat dan pandangan kepada koperasi demi memajukan koperasi. Pada 2010, SDCC mempunyai 141 unit PT, maka tidak hairanlah kejayaan SDCC antara lain adalah disebabkan tadbir urus yang baik yang diamalkan dari peringkat atas sehinggalah ke peringkat akar umbi.

5. Program Anggota Mendapatkan Anggota

Koperasi SDCC telah memperkenalkan program anggota mendapatkan anggota bagi meningkatkan lagi keanggotaan koperasi. Melalui program ini, anggota secara individu atau melalui PT akan menggalakkan masyarakat atau penduduk setempat untuk menganggotai koperasi. Insentif akan diberikan kepada anggota sekiranya anggota baru diterima menjadi anggota koperasi. Usaha-usaha telah dilakukan dengan penganjuran seminar dan kursus kepada masyarakat tentang pentingnya berkoperasi dan PT memainkan peranan penting dalam memastikan program ini dilaksanakan dengan jayanya. Kesedaran masyarakat tentang konsep, nilai dan falsafah koperasi dalam kalangan masyarakat dan insentif daripada koperasi telah memberi kesan positif kepada koperasi dengan penambahan keanggotaan koperasi. Pada masa yang sama, program ini juga telah memberi pendapatan sampingan kepada anggota koperasi yang aktif mencari anggota baru.

6. Konsep Kesukarelaan dalam Kalangan Pengurusan dan Pentadbiran Koperasi

Sebagai mendokong prinsip koperasi keanggotaan terbuka dan sukarela, barisan pengurusan dan pentadbiran koperasi melakukan kerja-kerja mereka di koperasi dengan konsep sukarela. Semua pengurusan termasuk ALK koperasi sehinggalah ke peringkat Pook Tulungan (PT) berkhidmat atas dasar sukarela. Mereka tidak menerima honorarium daripada koperasi. Bagi mereka, berkhidmat secara sukarela di koperasi dapat memberi

kepuasan, rasa tanggungjawab mereka kepada koperasi dan yang paling utamanya dapat memberi sumbangan kepada koperasi sebagai ALK dan anggota koperasi. Bagi kakitangan koperasi pula, mereka akan memberikan masa sukarela mereka kepada koperasi atas dasar mendokong prinsip koperasi ini. Kerja lebih masa akan dianggap sebagai masa sukarela mereka di koperasi dan mereka tidak akan menuntut bayaran bagi masa tersebut. Resipi yang diterapkan inilah yang merupakan antara faktor-faktor kejayaan koperasi SDCC ini.

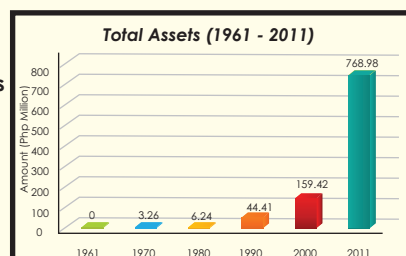
7. Sistem Operasi Koperasi yang Efisen

Dalam memastikan operasi koperasi berjalan dengan baik dan efisien, koperasi telah mengamalkan sistem pengurusan risiko yang baik. Berdasarkan kepada pengamalan yang dilakukan oleh SDCC, amalan pengurusan risiko dilakukan seperti risiko kredit, risiko kecairan dan risiko perubahan kadar faedah. Semua pengurusan risiko yang dinyatakan menggunakan kaedah melalui penetapan polisi dan prosedur tertentu. Sebagai contoh, bagi pengurusan risiko kredit, pihak SDCC akan memastikan penerimaan kredit secara berkala dan berterusan. Dengan adanya sistem pengurusan risiko kredit yang diamalkan dalam SDCC diharap dapat mengekalkan paras kadar pinjaman tidak berbayar pada tahap seperti yang dicadangkan oleh pihak berwajib seperti CDA dan National Confederation of Cooperatives (NATCCO). Mengikut rekod kadar pinjaman tidak berbayar sebenar 2009 ialah 14.92 peratus dan sasaran akhir 2013 ialah pada kadar lima peratus. Kadar yang rendah akan memberikan kesan positif kepada pengurusan risiko kredit koperasi seterusnya penghayatan kepada tanggungjawab dan peranan anggota kepada koperasi.

STATISTIC GROWTH TREND YEAR 1961-2011

Total Assets

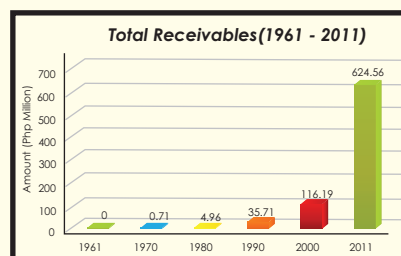
1961	380
1970	3.26M
1980	6.24M
1990	44.41M
2000	159.42M
2011	768.98M



Total Receivables(1961 - 2011)

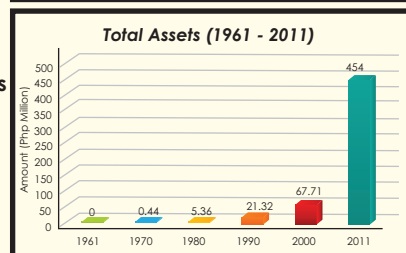
Total Receivables

1961	0
1970	0.71M
1980	4.96M
1990	35.71M
2000	116.19M
2011	624.56M



Total Assets

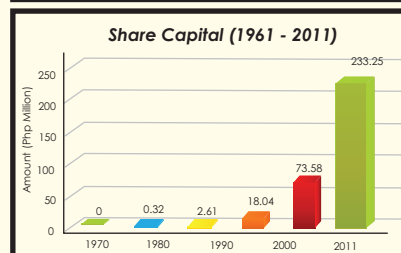
1961	0
1970	0.44M
1980	5.36M
1990	21.32M
2000	67.71M
2011	454M



Share Capital (1961 - 2011)

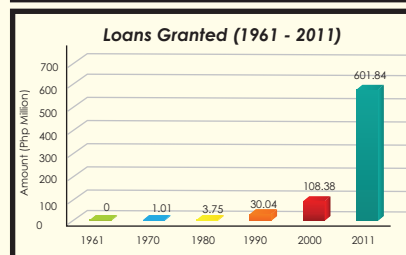
Share Capital

1961	0
1970	0.32M
1980	2.61M
1990	18.04M
2000	73.58M
2011	233.25M



Loans Granted

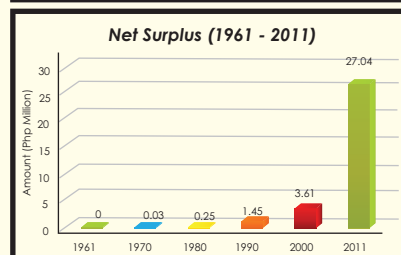
1961	0
1970	1.01M
1980	3.75M
1990	30.04M
2000	108.38M
2011	601.84M



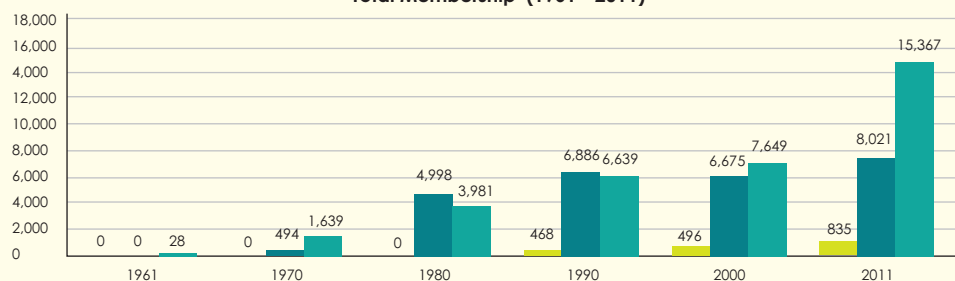
Net Surplus (1961 - 2011)

Net Surplus

1961	0
1970	0.03M
1980	0.25M
1990	1.45M
2000	3.61M
2011	27.04M



Total Membership (1961 - 2011)



Adult
Special
Regular

Membership	Adult	Special	Regular
1961	0	0	28
1970	0	494	1,639
1980	0	4,998	3,981
1990	468	6,886	6,639
2000	496	6,675	7,649
2011	835	8,021	15,367

AWARDS AND CITATIONS

- 1991 Most Outstanding Award of Recognition from the Cooperative Union of the Philippines (Cup)
- 1994 Gintang Tala Award for the Most Outstanding Non-Government Organization in Metro Manila from Planters Development Bank (PDB) and Department of Trade And Industry-National Capital Region (DTI-NCR)
- 1997 Plaque of Appreciation for "Adhering to the 7th Coop Principle: Concern for the Community" from the National Capital Union Cooperatives (NCRUCI) Plaque of Recognition as Living Testament of the Fruits of the Institute that Promote People Empowerment from the Institute of Social Order (ISO)
- 1998 Plaque of Recognition of the Exemplary and Sustained Support for the Development of Strong Cooperative Union System from Cup
- 1999 Oldest Operating Community-based Cooperative From The Cooperative Development Authority (Cda) & Ncruci
- 1999 First Runner-up, Most Productive Cooperative in Business Generation from CDA & NCRUCI
- 2000 Salambao Awards for Excellence in Business from Paranaque City Chamber of Commerce and Industry (PQCCI)
- 2001 Most Outstanding Cooperative In Metro Mania, Best in Education, and 2nd Runner-up, Best in Community Service from the 2nd Metro Manila Cooperative Congress
- 2002 Most Outstanding Primary Cooperative Awards (Multipurpose, Non-Agricultural Coop) from the 6th National Cooperative Congress
- 2003 Gawad Pitak, Pangatlong Pinakatatanging Kooperatiba (Class A) Non-Agricultural from Land Bank of the Philippines (LPB) Plague of Recognition, Top 3 Cooperatives with the highest volume of business (Community-based) from the 3rd Metro Manila Cooperative Congress Salambao Awards for Excellence in Business from PQCCI
- 2005 Second Place, Gawad Pitak (Class A) Non Agricultural from LPB
- 2007 Salambao Awards for Excellence in Business from PqCCI Fourth Place, Gawad Pitak (Class A) Non Agricultural from LPB Citation form the City Government of Paranaque, Mayor Florencio Bernabe, Jr.
- 2010 Most Outstanding Primary Cooperative (First runner-up) from CDA Manila Extension Office and Regional Cooperative Development Council-National Capital Region
- 2011 Most Active Member from Credit Management Association of the Philippines (Cmap) Golden Coop Award for Reaching 50 years in the Cooperative Sector from NATCCO, given nn May 14, 2011 during the 34TH NATCCO General Assembly.
 Most Active Member from Credit Management Association of the Philippines (CMAP) 1st Runner-Up Cooperative Ambassadress, SDCC Chairperson Elvira S. Dandan

CABARAN YANG DIHADAPI OLEH SDCC

Dalam mengharungi kejayaan yang dicapai sehingga sekarang, koperasi SDCC tidak terlepas daripada menerima pelbagai dugaan dan cabaran dalam mencapai objektif yang telah ditetapkan. Sebagai sebuah koperasi yang telah lama bertapak kukuh di wilayah Paranaque City, koperasi SDCC telah mengalami beberapa cabaran yang memantapkan lagi pengurusan dan pentadbiran koperasi. Antaranya seperti berikut:

a. Kelangsungan Kepimpinan – Rancangan Pengantian Pemimpin dalam kalangan Pook Tulungan, PT

Antara cabaran yang dihadapi oleh koperasi SDCC adalah meneruskan dan mengekalkan kelangsungan kepimpinan yang mantap dan berkesan. SDCC mengamalkan konsep PT yang merupakan salah satu usaha dan rancangan SDCC untuk mencari dan seterusnya membina kepimpinan yang dapat dicungkil dalam kalangan anggota koperasi pada peringkat akar umbi. Pada dasarnya sistem PT ini membantu SDCC untuk membina pemimpin pelapis dalam kalangan anggota koperasi, namun untuk mencari individu yang berkecualan dan memberi sepenuhnya komitmen kepada koperasi amat sukar. Kebanyakan anggota yang baru kurang berminat untuk menjadi sebahagian daripada barisan pemimpin di koperasi. Mereka lebih suka untuk mendapatkan perkhidmatan daripada koperasi berbanding menjalankan tanggungjawab dan peranan sebagai anggota. Kurangnya kesedaran terhadap prinsip, nilai dan falsafah koperasi serta hilangnya nilai-nilai kepunyaan koperasi menyebabkan golongan ini memandang sepi kepentingan koperasi kepada mereka. Keadaan inilah yang menyebabkan koperasi mengalami kesukaran untuk mendapatkan pengganti bagi barisan kepimpinan terutamanya dalam kalangan pemimpin Pook Tulungan (PT).

b. Anggota yang “in ungoodstanding”

Selain cabaran dalam membina Pook Tulungan, (PT), koperasi SDCC juga menghadapi cabaran dalam isu anggota yang “ungoodstanding”. Anggota yang ungoodstanding ini bermaksud anggota koperasi yang tidak menyumbang saham secukupnya kepada koperasi dan tidak melibatkan diri dalam aktiviti-aktiviti koperasi. Anggota-anggota yang ungoodstanding ini memberi kesan yang tidak sihat kepada pengurusan dan pentadbiran koperasi. Prinsip-prinsip koperasi hanya menjadi hiasan kepada sesetengah anggota yang tidak memahami konsep koperasi sepenuhnya. Mereka menyertai koperasi atas matlamat individu dan bukannya berpegang kepada prinsip-prinsip dan nilai-nilai koperasi. Ada juga anggota yang memasuki koperasi semata-mata untuk mendapatkan kemudahan kredit sahaja. Setelah keinginan mereka tercapai, mereka tidak lagi memberi sokongan kepada koperasi malah setiap aktiviti yang dianjurkan tidak mendapat tempat di hati mereka.

c. Penambahan Anggota yang Memahami Konsep, Nilai, dan Falsafah Koperasi

SDCC juga tidak ketinggalan dalam menghadapi kemelesetan pertumbuhan anggota koperasi. Pertambahan anggota yang perlahan dalam kalangan warga San Dinisio menyebabkan kadar pertumbuhan anggota koperasi ini agak kurang. Tambahan

pula, warga belia dan dewasa agak kurang berminat untuk menjadi anggota koperasi. Pelbagai usaha telah dilakukan oleh koperasi bagi menarik minat bakal anggota untuk menyertai koperasi termasuk insentif kepada anggota, namun sambutan yang dingin dalam kalangan bakal anggota. Kursus-kursus pendidikan prakeanggotaan juga kurang mendapat sambutan dalam kalangan masyarakat setempat memandangkan kebanyakan masyarakat adalah terdiri daripada individu-individu yang tidak memahami konsep koperasi. Keadaan ini menyukarkan lagi pertambahan keanggotaan koperasi.

d. Mengekalkan dan Meningkatkan Pemberian Kredit

Sebagai sebuah koperasi yang telah bertapak lama di wilayah San Dinisio, SDCC mempunyai kekuatan dalam aspek kewangan memandangkan wujudnya koperasi ini adalah untuk memberi kemudahan kewangan kepada anggotanya. Namun begitu, dengan peningkatan anggota dan aktiviti kredit serta permintaan yang tinggi dalam kalangan anggota, SDCC juga menghadapi cabaran dalam memenuhi kehendak anggota. Keputusan-keputusan kewangan koperasi berkenaan pinjaman perlu dibuat dengan berhati-hati dan setiap keputusan tersebut memerlukan penelitian yang terperinci. Pemilihan dan tapisan yang terperinci perlu dilakukan terhadap pinjaman anggota koperasi bagi memastikan mereka yang benar-benar layak dan mampu membayar balik setiap pinjaman yang dilakukan. Ini bagi memastikan risiko kewangan yang bakal ditanggung oleh koperasi nanti adalah dalam kadar yang munasabah dan boleh diterima.

KESIMPULAN

Sebagai sebuah koperasi yang telah lama bertapak di Filipina terutama di banda raya Paranaque, SDCC telah menyumbang peranan yang cukup besar kepada anggota dan masyarakat setempat. Dengan fokus meningkatkan ekonomi dan sosial anggotanya, SDCC telah menggunakan mekanisme bersepadu iaitu menerapkan prinsip dan nilai koperasi dalam pengurusan dan pentadbirannya dalam urusan harian mereka. Konsep tadbir urus dari peringkat akar umbi iaitu Pook Tulungan, (PT) telah memainkan peranan penting dalam memastikan koperasi berjaya mencapai objektif penubuhannya. PT sebagai kepimpinan asas dan tempat melatih bakal-bakal Anggota Lembaga Koperasi, (ALK) tidak dapat dinafikan memainkan peranan yang utama dan signifikan kepada kejayaan koperasi ini. Beberapa faktor kejayaan lain SDCC dikenal pasti selain daripada kelebihan atau keunikan sistem PT yang wujud dalam koperasi ini.

Selain itu, komitmen dalam kalangan Anggota Lembaga Koperasi, (ALK) yang tidak pernah mengenal erti berputus asa dan bekerjasama dalam melakukan kerja yang mendapat persetujuan daripada anggota-anggota koperasi. Semangat yang membakar inilah yang meletakkan koperasi SDCC selangkah di hadapan berbanding koperasi-koperasi lain yang ditubuhkan berdasarkan fungsi kredit.

FARMER'S MARKET - HATAKENBO JA SUKAGAWAIWASE, FUKUSHIMA PREFECTURE

Najmah Nawawi
Roziyah Mohamed

PENGENALAN

Kajian kes koperasi wanita di Jepun memberi tumpuan kepada peranan yang dimainkan oleh pengurus untuk menghasilkan produk yang kreatif dan berinovasi bagi memastikan produk yang dikeluarkan oleh anggota-anggota dapat dipasarkan dengan pelbagai cara. Idea untuk menghasilkan produk akhir yang kreatif dan inovatif sentiasa dicari dengan matlamat produk keluaran tempatan untuk kegunaan tempatan. Kerjasama yang erat antara koperasi dengan komuniti setempat menjadikan produk tempatan menjadi pilihan pelancong-pelancong yang datang. Koperasi wanita amat prihatin dengan kesejahteraan komuniti setempat dengan mengamalkan dan memberi penekanan kepada prinsip koperasi yang ke tujuh iaitu "Prihatin Terhadap Komuniti". Di Jepun, wanita mempunyai sifat keprihatinan yang tinggi untuk memastikan masyarakat setempat hidup dalam keadaan aman dan sejahtera. Koperasi digunakan untuk menggembelng tenaga wanita untuk bersama-sama menjadi golongan yang dapat menyumbang kepada peningkatan taraf hidup keluarga mereka.

Ilmu dan kecintaan terhadap pertanian telah ditanam dalam diri setiap penduduk Jepun sejak kecil lagi melalui penganjuran pelbagai aktiviti pertanian yang boleh disertai oleh kanak-kanak pada peringkat prasekolah lagi. Usaha ini terus diamalkan dan juga dilaksanakan oleh rumah penjagaan warga tua dengan menjadikan aktiviti pertanian sebagai aktiviti mereka walaupun telah mencapai usia warga emas. Semua aktiviti koperasi wanita yang berasaskan pertanian ini terus mendapat nasihat dan perhatian dari Apex Koperasi Pertanian Jepun iaitu JA Group. Kajian kes ini mendedahkan bagaimana kaum wanita luar bandar, pengurus koperasi dan JA terlibat secara langsung untuk menggiatkan aktiviti masyarakat luar bandar melalui aktiviti pertanian yang akhirnya boleh meningkatkan pendapatan petani dan secara tidak langsung mengatasi masalah kemiskinan di sana.

Jepun mempunyai rupa bumi yang bergunung ganang. Hanya 33 peratus sahaja tanahnya dapat diduduki dan 15 peratus daripadanya diusahakan untuk bidang pertanian. Kini, bilangan penduduk Jepun mencecah 129 juta dan keperluan makanan yang tidak mencukupi menyebabkan 60 peratus sumber makanannya terpaksa diimport kerana hanya 7% penduduknya yang bergiat aktif dalam bidang pertanian. Di samping sumber tanah yang terhad dan cuaca yang sentiasa berubah-ubah, bumi Jepun juga terdedah dengan gempa bumi kerana terletak di atas Lingkaran Api Pasifik. Gempa bumi yang berlaku pada 11 Mac 2011, diikuti bencana Tsunami, telah meranapkan lebih empat juta rumah, lebih 10,000 penduduk kehilangan nyawa dan kerugian melebihi 517 bilion Yen. Keadaan ini menjadi lebih parah apabila berlakunya kebocoran loji nuklear yang merupakan pembekal tenaga dan kesan radiasinya sudah pasti akan memberi tempias bukan sahaja manusia tetapi juga kepada tanaman dan ternakan yang terdapat di Fukushima.



Rajah 1 : Peta Negara Jepun

Walaupun tanah pertaniannya terhad, tetapi dengan ilmu dan kecanggihan teknologi, mereka berupaya memajukan sektor pertanian hingga dapat mengeluarkan produk pertanian yang berkualiti dan mengeksport teknologinya ke negara lain. Dengan semangat Samurai dan Kaizen, Japan Agriculture (JA) telah berjaya mempelbagaikan perkhidmatan dan memberi kesejahteraan hidup kepada anggota-anggotanya serta turut menyumbang kepada pembangunan ekonomi sehingga negara mereka sebaris dengan negara-negara maju.

Walaupun Jepun merupakan antara negara yang memegang kuasa ekonomi dunia, koperasi pertanian Jepun atau JA juga perlu menghadapi cabaran yang wujud di persekitaran ekonomi antarabangsa dan domestik yang sentiasa berubah-ubah. Oleh itu, JA perlu mengambil langkah-langkah untuk membangunkan aktiviti yang membolehkan anggota koperasi pertanian meningkatkan pengurusan pertanian dan untuk menjamin kehidupan mereka dengan lebih baik. Matlamat penubuhan JA adalah untuk menyediakan perkhidmatan kepada semua anggota yang bergiat aktif dalam aktiviti pertanian dan projek-projek yang berkaitan dengan masyarakat setempat. Justeru, JA Group amat menggalakkan semua JA mewujudkan Pasar Petani (Farmer's Market) atau perniagaan Jualan Terus (Direct Sales Shop-DSS)

KOPERASI PERTANIAN DI JEPUN (FUKUSHIMA PREFECTURE)

Sejarah Koperasi Pertanian Jepun

Wilayah Fukushima terletak di pantai timur Honshu, pulau terbesar di Jepun dan menghadap Lautan Pasifik. Fukushima terkenal sebagai pengeluar produk pertanian dan perikanan dan membekalkan hasil keluaran bukan sahaja ke Tokyo, malahan turut membekal kepada keperluan negara Jepun sendiri. Kerana iklim di Fukushima yang sesuai, banyak produk pertanian di Jepun termasuk beras dan buah-buahan seperti pic, epal, pear dan sayur-sayuran seperti tomato dan mentimun, dapat dikeluarkan. Kawasan ini juga dikenali sebagai pengeluaran elektrik dan industri kuasa nuklear. Fukushima menghasilkan buah pic sebanyak 20.6 peratus dan mentimun 8.7 peratus daripada keseluruhan keluaran Jepun, dan menjadi sumber ekonomi utama mereka sehingga wilayah ini dikenali sebagai 'Kerajaan Buah-buahan'.

Sebelum perang dunia, koperasi di Jepun adalah berasaskan perindustrian. Dalam proses pembaharuan ekonomi dan pentadbiran, kerajaan Jepun telah menoleh ke Eropah untuk mengambil model koperasi yang diasaskan oleh Mr. F.W Raiffeisen (1818-1888). Pada 1900, maka tertubuhlah undang-undang koperasi pertama yang berasaskan perindustrian di Jepun. Satu enakmen berasaskan model Raiffeisen dibentuk yang terdiri daripada empat perkara asas koperasi iaitu perkhidmatan kredit, pemasaran, perniagaan dan kepenggunaan dengan pengasas utamanya Mr. Shinagawa dan Mr. Hirata.

Selepas berlakunya perang, koperasi diurus sendiri oleh petani dengan tujuan untuk memajukan masyarakat luar bandar dalam bentuk koperasi serba guna. Petani-petani diberi pemilikan tanah dan koperasi diberi kebebasan agar dapat bergerak dengan lebih demokratik. Pada 1947, barulah koperasi berasaskan pertanian di Jepun ditubuhkan iaitu anggota-anggota yang terdiri daripada petani, kumpulan petani dan penduduk setempat yang tinggal di bawah pengendalian koperasi berkenaan. Pembentukan koperasi pertanian merupakan himpunan anggota-anggota yang bernaung di bawah empat kumpulan berikut:

- i. Unit Peladang (Hamlet Based Group)
- ii. Kumpulan Pengeluar (Commodity Wise Group)
- iii. Persatuan Peladang Muda / Wanita (Youth / Women Association)
- iv. Kumpulan Pengguna (Group of Members as Users for Specific Purposes)

Pada asasnya, keanggotaan koperasi pertanian di Jepun dibahagi kepada dua iaitu keanggotaan biasa dan anggota bersekutu. Keanggotaan biasa terdiri daripada petani-petani tulen manakala anggota bersekutu terdiri daripada mereka yang bukan petani yang tinggal di kawasan pengendalian koperasi pertanian berkenaan. Kebanyakan anggota bersekutu menjadi anggota adalah untuk mendapat kemudahan daripada aktiviti kebajikan dan insurans yang disediakan oleh koperasi pertanian di kawasan mereka. Sehingga 2008, anggota biasa berjumlah 4.830 juta orang dan anggota bersekutu berjumlah 4.670 juta orang.

Japan Agricultural Cooperatives (JA) Koperasi Pertanian di Jepun

Koperasi mula diperkenalkan di Jepun seawal 1868. Ini bermakna koperasi telah didedahkan kepada masyarakat Jepun lebih dari 144 tahun. Undang-Undang Koperasi Pertanian diperkenalkan pada 1954 dan pada 1906, kerajaan Jepun telah meminda undang-undang koperasi bagi membolehkan koperasi kredit terlibat sama dalam pelbagai aktiviti perniagaan yang melibatkan aktiviti pertanian bagi memperluaskan aktiviti-aktiviti yang ada.

Pada 1992, sistem koperasi pertanian diperkenalkan di Jepun dan dikenali sebagai JA iaitu gabungan perkataan "Japan" dan "Agriculture". Japan Agriculture Co-operatives (JA) merupakan lambang yang digunakan oleh koperasi-koperasi pertanian yang terdapat di Jepun. JA memainkan peranan yang penting dalam sektor pertanian dan menyumbang kepada 1.5 peratus kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) negara pada 2011. Walaupun ia tidak menyumbang pada kadar yang tinggi berbanding sektor perkhidmatan (75.7%), tetapi ia amat penting kerana Jepun mampu menghasilkan makanan mereka sendiri daripada terus mengimport produk makanan dari negara luar. Kerjasama dan persepakan yang begitu utuh dalam kalangan masyarakat Jepun telah membuatkan sektor pertanian mereka dipandang tinggi oleh masyarakat dunia dengan penghasilan produk-produk yang bermutu tinggi.

JA pada mulanya diwujudkan sebagai koperasi pertanian yang bertujuan membantu anggotanya menjual produk yang dihasilkan anggota dan menyediakan bahan pengeluaran serta bahan kimia untuk pertanian isi rumah (farming households). Ia terbahagi kepada dua jenis koperasi iaitu serbaguna (multipurpose) dan khusus (single purpose). Koperasi serba guna menjalankan aktiviti seperti menyediakan panduan kaedah penanaman, pemasaran hasil pertanian, membekalkan bahan-bahan pertanian dan keperluan seharian, pinjaman dan simpanan untuk anggota, insurans, penggunaan kemudahan secara bersama-sama (joint facilities) dan lain-lain. Koperasi khusus pula memberi tumpuan kepada bidang pengeluaran sahaja. Petani secara aktif akan mengusahakan kegiatan seperti penternakan dan sebagainya. Berdasarkan struktur organisasi koperasi JA, koperasi pertanian di Jepun dipacu oleh tiga peringkat iaitu peringkat kawasan, negeri

dan kebangsaan. Masyarakat Jepun percaya bahawa koperasi adalah satu organisasi yang boleh menyatukan masyarakat di luar bandar, terutama di kampung-kampung, dan ia lebih berkuasa daripada sebuah parti politik yang boleh melindungi lebih daripada 2.6 juta petani yang terdapat di Jepun. Kumpulan JA mempunyai 9.57 juta anggota biasa dan anggota bersekutu.

JA adalah sebuah organisasi gergasi yang terdapat di Jepun dan mempunyai 224,000 kakitangan bergaji. Ia bukan sahaja dikenali sebagai koperasi, JA juga menawarkan polisi insurans dan merupakan perkhidmatan insurans yang terbesar di dunia. Pemasaran barangan kumpulan JA seperti produk ladang dan produk lain berjumlah 4.3 trilion yen setahun. Selain itu, JA juga menawarkan perkhidmatan pembiayaan untuk perniagaan kepada anggota dan pinjaman perumahan serta penghantaran hasil ladang.

Aktiviti-aktiviti JA

Koperasi Pertanian di Jepun yang juga dikenali sebagai JA (Japan Agricultural Co-Operative) telah ditubuhkan di setiap kawasan, negeri dan kebangsaan secara asasnya hampir sama dengan rangkaian Pertubuhan Peladang (PP) di Malaysia iaitu antara objektifnya adalah untuk melindungi serta meninggikan taraf hidup anggota-anggotanya. Atas matlamat itu aktiviti-aktiviti asas yang disediakan adalah seperti berikut:

- i. Bimbingan (Guidance) : Rakan ladang/Pembimbing ke arah taraf hidup yang lebih baik
- ii. Perkhidmatan kredit : Simpanan/ Pinjaman
- iii. Perniagaan Insurans : Hayat/Am
- iv. Perniagaan Jual beli : Pembekalan barang-barang pengguna dan pertanian
- v. Pemasaran : Berasaskan produk pertanian
- vi. Guna sama : Pusat operasi guna sama antara anggota
- vii. Pemprosesan : Berasaskan produk pertanian
- viii. Kebajikan : Penjagaan kesihatan, khidmat perubatan dan lain-lain.

Melalui aktiviti simpanan, wang anggota yang disimpan di JA akan dilaburkan dalam Norin Chukin Bank iaitu antara bank swasta yang terbesar di Jepun. Melalui bank-bank ini, anggota-anggota dapat membuat pinjaman, bukan setakat membeli mesin-mesin dan jentera kecil seperti pam air dan mesin rumput, malahan jentera-jentera berat seperti jentuai, lori, kontena dan pelbagai peralatan pertanian lain. Manakala perkhidmatan insurans pula, bukan sahaja disediakan khairat kematian, malahan JA mereka menyediakan insurans hayat dan am yang membolehkan mereka mendapat perkhidmatan dari hospital yang dimiliki JA sendiri.

Begitu juga bagi pemasaran produk pertanian, mereka ada ratusan pasar segar, pasar borong dan mempunyai 1738 produk yang dikeluarkan oleh JA yang dipasarkan melalui pasar raya A-Coop iaitu pasar raya kumpulan JA (JA Group). Proses penyatuan JA dari segi struktur organisasi, JA dibahagi kepada tiga bahagian iaitu peringkat kawasan (municipality level), peringkat negeri (prefectural level) dan peringkat kebangsaan (national level). Namun

begitu, pergerakan koperasi pertanian di Jepun juga telah mengalami perubahan iaitu kaedah pengecilan jumlah dan penyatuan telah dilaksanakan. Antara tujuan penyatuan adalah untuk meningkatkan kecekapan aktiviti perniagaan dan pengurusan kewangan. Pada 1950, terdapat 13,314 buah JA. Pada 1998, hanya terdapat 1,835 buah JA dan mutakhir 2010, JA digabungkan menjadi 719 buah sahaja.

Keseluruhan JA tiga peringkat ini dipanggil Kumpulan JA (JA Group). Bagi peringkat negeri, bilangan koperasi yang terlibat dengan aktiviti pertanian ialah 47 buah. Jepun mempunyai 47 buah negeri (prefecture) dan mereka membentuk satu koperasi di peringkat kebangsaan untuk tujuan penyeliaan dan bimbingan yang dikenali sebagai JA Zen Chu. Bagi JA yang tumpuannya khusus dalam bidang ekonomi pula, satu koperasi di peringkat kebangsaan ditubuhkan yang dinamakan JA Zen Noh (Ekonomi). JA Zen Noh ditubuhkan pada 1972 dengan gabungan JA Zen Hanren (pemasaran) dan JA Zen Koren (perniagaan).

JA FUKUSHIMA PREFECTURE UNION

Sehingga Februari 2009, di wilayah Fukushima terdiri daripada 17 buah JAs. Setiap JA mempunyai peranan yang penting untuk membantu anggota, iaitu para petani terutamanya JA Women's Associations (Persatuan Wanita JA), bagi membolehkan JA wanita menjalankan aktiviti dengan lebih cekap dan sistematik.

Berikut merupakan peranan JA Fukushima Prefecture Union:

i) Bimbingan Ladang (Farm Guidance) dan Aktiviti Bimbingan Kehidupan Lebih Baik (Better Living Guidance Activities)

Bimbingan ladang adalah satu aktiviti JA yang paling penting, yang membantu petani untuk meningkatkan pengurusan ladang, dan mengajar petani dengan teknologi pengeluaran hasil pertanian. Penasihat Ladang JA akan menawarkan bimbingan, terutamanya melalui kumpulan pengeluar yang pakar dalam pengeluaran komoditi. Penasihat-penasihat ladang akan menggalakkan lebih banyak aktiviti petani, seperti pemasaran bersama produk pertanian dan pembelian bersama bahan-bahan pengeluaran. Ini secara langsung akan menggalakkan pembelian secara pukal dan boleh mengurangkan kos pembelian bahan pengeluaran. Bidang perkhidmatan teknikal juga ditawarkan kepada petani oleh penasihat ladang. Dengan adanya aktiviti seumpama ini, ia dapat memastikan pengeluaran produk pertanian selamat dan boleh dipercayai, dan seterusnya petani boleh mempromosikan hasil-hasil ladang mereka. Bimbingan ladang ini membolehkan peningkatan pengeluaran hasil ladang dan pendapatan petani. Mereka juga mengambil usaha bagi memastikan hasil ladang selamat dan boleh dipercayai. Pelbagai inisiatif dan usaha telah diambil oleh JA untuk menyedarkan pengguna, bahawa hasil pertanian di Fukushima tidak tercemar dengan melakukan pelbagai aktiviti untuk menyedarkan masyarakat di Tokyo dan di Jepun amnya.

Aktiviti Bimbingan Kehidupan Lebih Baik

JA menawarkan aktiviti bimbingan kehidupan lebih baik kepada petani dan keluarga mereka. Aktiviti ini banyak ditawarkan kepada Persatuan Wanita JA yang terdiri daripada isteri petani seperti pengurusan kesihatan untuk ahli keluarga, belanjawan rumah, sesi membaca, aktiviti rekreasi, lawatan dan pembelian bersama keperluan harian yang bermutu tinggi. JA turut menawarkan perkhidmatan seperti pengurusan kesihatan, aktiviti kebajikan kepada warga emas, aktiviti kebudayaan dan sumbangan kepada masyarakat setempat bagi menguatkan lagi skim bimbingan yang ditawarkan untuk mewujudkan kehidupan yang lebih baik. Selain itu, JA turut mempromosikan perniagaan pasar petani (Direct Sales Shop) yang membolehkan pertukaran makanan dan produk pertanian antara petani dan penduduk tempatan.

ii) Bimbingan Pengurusan-Pengauditan

Bimbingan ini lebih kepada mempromosikan inovasi dalam struktur organisasi, perniagaan dan pengurusan JA Group. Aktiviti ini membolehkan JA mempromosikan pertanian tempatan dan seterusnya menyumbang kepada masyarakat tempatan. Pada masa yang sama juga, JA turut memastikan pengurusan yang stabil agar dapat memenuhi jangkaan anggota koperasi dan penduduk tempatan. Mereka juga memberi khidmat nasihat dan bimbingan mengenai perkara yang berkaitan dengan perundangan, cukai, pengurusan buruh dan yang berkaitan dengan pertanian. Selain itu, mereka mengendalikan pengauditan melalui JA National Auditing Organization bagi memantapkan lagi pengurusan JA.

iii) Aktiviti Perundangan Dasar Pertanian

Bagi merealisasikan prinsip asas iaitu Akta Makanan, Pertanian dan Asas Kawasan Luar Bandar, JA Group mengendalikan pelbagai jenis aktiviti bersama masyarakat setempat seperti "Kempen Wilayah untuk Melindungi Makanan dan Kehidupan Manusia".

iv) Merancang dan Mempromosi Sistem Komputer

Mereka juga perlu memastikan penggunaan teknologi maklumat yang komprehensif yang dapat menyokong pengurusan ladang, dan aktiviti kehidupan yang lebih baik kepada anggota, dan penstrukturan semula JA, iaitu penggabungan dilaksanakan dari segi organisasi, perniagaan dan pengurusan, memastikan adanya keselamatan terhadap maklumat dengan menggunakan Internet dan Intranet.

v) Aktiviti Perhubungan Awam

Aktiviti ini menyediakan maklumat yang lebih tepat dan berguna bagi pengurusan ladang, kehidupan seharian, pengurusan perniagaan, polisi perundangan pertanian dan lain-lain kepada anggota koperasi. Selain itu, penyebaran maklumat juga dilakukan melalui televisyen, radio, surat khabar, majalah, laman web dan lain-lain media bagi memastikan pelanggan faham dan menyokong isu-isu yang berkaitan dengan makanan dan pertanian.

vi) Aktiviti Pendidikan

Mereka manganjurkan pelbagai jenis kursus, berdasarkan kedudukan dan jawatan (profesion) bagi melahirkan pegawai dan kakitangan kompeten untuk menjalankan tugas penting bagi pergerakan koperasi pertanian di Jepun pada masa akan datang. Pegawai dan kakitangan yang dilatih akan turun ke ladang-ladang untuk memberi khidmat nasihat kepada petani.

KONSEP SIX (6TH) INDUSTRY

Pelbagai langkah telah diambil oleh Kementerian Pertanian untuk meneruskan kepelbagaian pengurusan sektor pertanian, perhutanan, dan perikanan, bagi menggalakkan penyepaduan pengeluaran, pemprosesan, dan pemasaran di Jepun, yang dikenali sebagai **6th Industry** (Rokujika). Contoh yang boleh diterangkan ialah cara seorang petani yang mengeluarkan sayuran dan memberi nilai tambah kepada sayuran tersebut. Seterusnya mempunyai restoran sendiri untuk memproses sayuran tersebut dan menjual sendiri kepada pengguna akhir. Ini bermaksud, hasil pertanian tidak akan dijual kepada pengguna akhir sehingga dimasak atau diproses dan dijual terus kepada pengguna akhir.

Matlamat konsep ini ialah untuk menggalakkan penggunaan kreativiti yang dipunyai oleh petani atau koperasi, iaitu bahan-bahan mentah yang dihasilkan akan diproses terlebih dahulu menjadi bahan-bahan yang sedia untuk dimakan dan dipasarkan kepada pengguna (contoh set lunch box). Melalui cara ini, bahan-bahan mentah yang pada asasnya dijual murah kepada pengguna, akhirnya akan dijual dengan harga yang tinggi selepas diproses oleh petani atau pun koperasi. Dengan ini, petani atau koperasi boleh meningkatkan hasil keluaran mereka. Apa yang ditekankan dalam **6th industry** ini ialah bagaimana ia mendatangkan faedah yang berganda kepada individu yang terlibat secara langsung atau tidak langsung dengan industri ini.

Penyatuan kaum wanita dalam sesuatu kawasan adalah penting untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat, sama ada di kampung-kampung mahupun di bandar. Banyak cara atau alternatif yang boleh diambil oleh kaum wanita untuk meningkatkan sumber pendapatan. Contohnya melalui penjualan daun-daun maple, daun anggur, dan lain-lain daun yang boleh dijadikan hiasan dan menjadi hidangan di hotel-hotel besar yang bertaraf lima bintang. Kajian telah dijalankan bahawa daun-daun tersebut selamat untuk dijadikan sebagai hiasan pada pinggan semasa mereka menyediakan sajian kepada pelanggan mereka. Terdapat beberapa kebaikan **6th industry** yang dikenal pasti dalam kajian yang dijalankan iaitu sebanyak 15.2 peratus menyumbang kepada kejayaan operasi, 28.5 peratus mendapat sokongan daripada masyarakat setempat, 28.5 peratus mempunyai motivasi yang tinggi, penubuhan pengurusan yang tinggi sebanyak 34.5 peratus, meningkatkan pengeluaran 50.3 peratus, dan meningkatkan pendapatan sebanyak 74.5 peratus.

Persatuan Wanita JA (JA Women's Association)

Sejak dahulu lagi, kaum lelaki merupakan pencari nafkah utama keluarga. Namun pada zaman sekarang, tugas ini turut digalas oleh kaum wanita terutamanya wanita luar bandar yang terlibat dalam sektor pertanian. Penglibatan mereka amat penting dalam menjana pendapatan keluarga bagi mengurangkan jurang kemiskinan di negara-negara Asia Selatan.

Persatuan Wanita JA juga dipanggil *Fujin-bu*. Ia telah ditubuhkan di seluruh Jepun selepas perang dunia ke dua yang bertujuan untuk meningkatkan status wanita dalam JA. Semenjak itu, kumpulan wanita ini memainkan peranan yang penting dalam menyumbangkan aktiviti yang dapat meningkatkan taraf hidup anggota dan aktiviti yang berasaskan kesihatan seperti mewujudkan rumah harian warga tua. Kesaksamaan gender merupakan faktor asas sosioekonomi untuk kesejahteraan semua. Ia mempunyai kepentingan bagi membolehkan pemulihan ekonomi dan pembangunan secara global. Namun begitu, walaupun pelbagai usaha telah dijalankan oleh masyarakat antarabangsa, masih terdapat cabaran yang menghalang wanita luar bandar daripada mengeksploitasi sepenuhnya keupayaan mereka. Halangan ini menafikan hak mereka untuk diiktiraf sebagai pemangkin dalam meningkatkan pembangunan luar bandar.

Umum yang kita ketahui, kebanyakan wanita luar bandar menghadapi pelbagai halangan, antaranya capaian yang terhad kepada sumber infrastruktur, teknikal dan kewangan berdasarkan halangan kebudayaan dan perundangan; suara mereka tidak didengari dan kebanyakan mereka bekerja dalam sektor yang tidak formal seperti pertanian untuk menyara hidup. Akibatnya, akses kepada pendidikan dan perkhidmatan sosial yang asas dikompromi sedangkan peranan wanita luar bandar adalah penting. Wanita luar bandar bukan sahaja menyumbang kepada penyediaan makanan dunia dalam cara yang selamat dan mapan, tetapi juga mempromosikan pembangunan negara dan menyumbang untuk membina masyarakat yang aman dan harmoni.

Persatuan Wanita JA ini ditubuhkan sejak Disember 1952. Terdapat 18,392 anggota (2010). Hampir tiga ribu orang anggota digantung daripada menyertai aktiviti yang dijalankan oleh JA kerana berlakunya gempa bumi yang besar pada 2011. Oleh itu, keanggotaan terkini seramai 14,522 sahaja (Februari 2012). Persatuan Wanita JA sangat penting untuk mencergaskan semula (reinvigorating) perniagaan dan operasi JA. Mereka kini bergerak aktif dalam aktiviti yang berkaitan dengan pertanian, pemprosesan hasil pertanian, dan menjalankan pasar jualan terus (Direct Sales Shop). Di samping itu, mereka turut menjalankan aktiviti kebajikan untuk anggota yang berusia sebagai tambahan kepada aktiviti yang berkaitan untuk meningkatkan kualiti hidup yang lebih baik dan aktiviti berkebudayaan.

Berikut merupakan peranan atau penglibatan wanita dalam pengurusan JA;

- i) Ramai penduduk Jepun kini berada dalam lingkungan usia emas. Sektor pertanian pula mempunyai masalah untuk mencari pengganti yang akan menjalankan aktiviti pertanian keluarga. Maka, di sinilah peranan wanita menjadi penting dalam sektor pertanian dan masyarakat luar bandar. Didapati ramai wanita dilantik bagi menjalankan tugas eksekutif dalam pengurusan JA;
- ii) Di JA National Congress (2009) kali ke-25, satu ketetapan telah dibuat iaitu untuk menarik minat penyertaan wanita dalam pengurusan JA. Satu kajian perlu dijalankan untuk melihat keperluan dan minat golongan wanita muda bagi menggalakkan golongan ini untuk menyertai pihak pengurusan. Antara langkah yang telah di ambil ialah dengan menubuhkan JA Josei Daigaku (Women's Colleges), Kosodate Hiroba (Child Rearing Squares), dan lain-lain;
- iii) Bagi memastikan kaum wanita turut sama dalam pengurusan JA, satu polisi dibuat iaitu setiap JA perlu mempunyai lebih daripada 25 peratus anggota lembaga yang terdiri daripada kaum wanita, lebih daripada sepuluh peratus wakil dalam persidangan dan mestilah terdiri daripada lebih dua orang yang menduduki kerusi lembaga pengarah.

Idea penubuhan Persatuan Wanita JA ini bermula 60 tahun yang lalu. Kaum wanita ini membuat keputusan untuk saling membantu antara satu sama lain bagi menghadapi masalah dalam kehidupan seharian mereka. Mereka mencadangkan penubuhan koperasi bagi merealisasikan impian ini. Ini kerana, mereka berpendapat bahawa musibah yang melanda tidak dapat dijangka, maka adalah lebih elok jika mereka bekerja dalam kumpulan yang tujuan utamanya saling mengambil berat antara satu sama lain. Mereka juga amat berterima kasih kepada JA Group dan lain-lain persatuan wanita dari daerah lain yang sentiasa membantu dan memberi bantuan jika diperlukan. Semasa tsunami melanda wilayah ini, mereka sama-sama membantu penduduk Jepun dengan menyediakan bebola nasi bagi menunjukkan keprihatinan mereka kepada masyarakat setempat. Kekuatan persatuan wanita ini ialah naluri dan sensitiviti perempuan untuk memastikan organisasi ini berjaya.

Kejayaan koperasi wanita ini bergantung kepada peranan yang dimainkan oleh anggota lembaga yang dilantik. Mereka berpendapat bahawa anggota akan tertarik untuk menyertai koperasi apabila koperasi dapat menyediakan aktiviti yang memenuhi keperluan mereka. Oleh itu, anggota lembaga perlu memastikan aktiviti yang dijalankan dilakukan dalam suasana yang gembira. Bagi memastikan keadilan kepada semua anggota, setiap JA akan melantik wakil masing-masing untuk menjadi ahli lembaga dalam Persatuan Wanita JA.

Aktiviti utama yang dijalankan oleh Persatuan Wanita JA pada tahun 2012 ialah:

- i) Menyambut ulang tahun ke 60 dan merancang percutian

- ii) Menjalankan kempen bagi menafikan khabar angin tentang produk ladang mereka yang dicemari oleh kebocoran radiasi kepada penduduk setempat dan wilayah-wilayah lain
- iii) Mengadakan kempen pengurangan 10 peratus penggunaan elektrik akibat kemalangan yang menimpa loji nuklear kesan daripada gempa bumi
- iv) Menyokong penyertaan kumpulan ibu-ibu muda bagi kempen menambah anggota baru pertubuhan. Mereka berpendapat bahawa ibu-ibu muda ini merupakan pelapis yang akan menjalankan peranan yang penting pada masa hadapan. Oleh itu, golongan veteran akan menyokong aktiviti yang dijalankan oleh ibu-ibu muda dan seterusnya mewujudkan rangkaian dalam kalangan mereka. Antara aktiviti yang dijalankan adalah seperti aktiviti kebudayaan.

FARMER'S MARKET / DIRECT SALES SHOP (DSS) PASAR PETANI DAN KEDAI JUALAN TERUS

Pasar jualan terus (direct sales shop) adalah satu usaha JA bagi membantu petani memasarkan produk mereka kepada anggota koperasi, masyarakat setempat, pasar raya, kedai runcit, restoran dan pihak yang memerlukan. Melalui cara ini, petani boleh mendapatkan harga yang berpatutan dan pengguna juga mendapat produk yang segar dan selamat (local production, local consumption).

Bagi meningkatkan mutu perkhidmatan yang terbaik kepada pelanggan, kebanyakan JA menyediakan perkhidmatan penghantaran barangan ke rumah. Terdapat 1405 pasar jualan terus (DSS) diwujudkan oleh JA sehingga 2008. DSS ini merupakan satu lagi cabang untuk koperasi menjalankan aktiviti perniagaan. Ia didaftarkan sebagai anak syarikat koperasi dengan modal pelaburan sebanyak 10 juta yen. Sehingga akhir Februari 2012, JA Sukagawa-Iwase ini mempunyai anggota seramai 7364 dan anggota bersekutu seramai 3380 orang.

JA merupakan sebuah koperasi yang menerima keanggotaan secara individu dan kumpulan. Anggotanya boleh dikategorikan sebagai anggota biasa iaitu sebagai petani dan anggota bersekutu iaitu mereka yang bukan petani, tetapi merupakan masyarakat yang tinggal sekitar JA termasuk pekerja tempatan dan mereka yang menjalankan perniagaan. Mereka dibenarkan untuk menggunakan perkhidmatan yang JA sediakan seperti kredit dan insurans. Dengan kata lain, kedua-dua anggota ini boleh menyumbang modal kepada koperasi supaya koperasi menjalankan perniagaan dan juga mengikuti aktiviti yang dijalankan oleh koperasi.

Selain daripada menjual hasil tanaman seperti beras, gandum, sayur-sayuran, kacang soya, bunga-bunga, hasil kraf tangan dan lain-lain, DSS juga menjual produk yang diproses seperti produk berasaskan nasi (bebola nasi), kacang soya, tofu, natto dan buah-

buahan (jem). DSS juga membekalkan makanan tengah hari (lunch box) kepada sekolah di sekitarnya. Bahan untuk menghasilkan makanan tengah hari tersebut dipilih daripada hasil pertanian yang dihantar ke DSS tersebut.

JA Sukagawa-Iwase misalnya menyediakan pasar jualan terus yang dikenali sebagai 'Hatakenbo' yang dibuka pada Jun 2003. Tujuan utama DSS ini ialah untuk memasarkan produk segar hasil ladang secara terus (petani ke pelanggan tanpa melibatkan orang tengah) seperti sayur-sayuran, buah-buahan, bunga-bunga, kraf tangan dan produk proses industri asas tani, menjual dan membaiki jentera pertanian dan menghantar bahan-bahan untuk penyediaan makanan (delivery of food ingredients).

Negara Jepun amat menekankan aspek kualiti dalam menyediakan makanan kepada pelanggan. Oleh itu, mereka menggunakan komputer yang disediakan untuk merekodkan maklumat dan meletakkan harga keluaran berdasarkan harga di pasar borong sebagai panduan. Antara syarat penentuan harga ialah peladang tidak boleh meletakkan harga terlalu rendah berbanding dengan harga panduan. Peladang kemudiannya mencetak dan melekatkan tanda harga dengan sistem kod bar dengan maklumat yang membolehkan sejarah pengeluaran dapat dijejaki melalui sistem pengesanan atau jejakkan (traceability system). Ini bagi memudahkan proses menyemak dan mengenal pasti produk dan petani jika terdapat aduan yang diterima daripada pelanggan.

Prestasi jualan akan dimaklumkan secara e-mel kepada petani sebanyak tiga kali sehari iaitu jam 11 pagi, 3 petang dan 6 petang. Petani akan menyemak e-mel melalui telefon bimbit masing-masing. Petani akan menerima bayaran bersih dengan kekerapan dua kali sebulan setelah ditolak caj dua yen bagi setiap helai kod bar yang digunakan dan komisen 10 peratus daripada hasil jualan yang akan digunakan untuk membayar gaji pekerja yang bekerja di DSS tersebut. Setiap petani diminta mematuhi peraturan dan garis panduan yang ditetapkan. Sekiranya petani melanggar peraturan sebanyak tiga kali, keanggotaan mereka akan dibatalkan.

Peranan JA dalam Pengeluaran dan Keselamatan Makanan Negara

Memandangkan tahap sara diri pengeluaran makanan di Jepun telah jatuh hampir 40 peratus iaitu yang terendah antara negara-negara maju, maka kerajaan Jepun melalui Kementerian Pertanian, Perikanan dan Perhutanan telah memberi tanggungjawab yang besar kepada JA untuk meningkatkan tahap sara diri pengeluaran makanan dari 40 peratus pada 1997 kepada 45 peratus pada 2010. Antara strategi-strategi yang telah dan sedang dilakukan adalah:

- i) Menyelamatkan penggunaan tanah dan penghijrahan tenaga kerja
- ii) Meningkatkan produktiviti melalui penyediaan prasarana pengeluaran makanan
- iii) Meningkatkan kualiti dan hasil melalui penggunaan teknologi baru
- iv) Mempromosikan hasil pengeluaran makanan bersandarkan keperluan pengguna

DSS HATAKENBO

DSS ditubuhkan pada Julai 2010 dan juga dikenali sebagai "Nme-be". DSS Nakayoshi-Kai merupakan salah satu aktiviti keusahawanan wanita milik JA Date-Mirai Women's Association. Aktiviti utamanya ialah pemprosesan makanan (side dishes dan lunch box) dan sebagai tempat untuk petani memasarkan hasil pertanian mereka. Di permulaan penubuhannya, DSS mempunyai 13 orang anggota sahaja.

DSS pada mulanya menyediakan dua jenis produk iaitu "Onigiri" (bebola nasi) dan "Croquette". Makanan ini dihantar kepada warga emas yang tinggal bersendirian dan penghantar makanan tersebut perlu memastikan warga emas ini dalam keadaan yang baik. DSS ini juga menyediakan lunch box untuk majlis tertentu dan keramaian. Moto DSS ialah menggunakan bahan tempatan untuk kegunaan orang tempatan. Mereka menggalakkan petani menggunakan hasil pertanian mereka untuk diproses dan menghasilkan makanan seperti rasa masakan di rumah (home-made taste) yang juga segar dan sedap.

Tercetusnya kewujudan DSS ini apabila sekumpulan wanita berbincang tentang cara untuk menambahkan pendapatan keluarga. Mereka bersetuju untuk menjual lebihan sayur-sayuran yang ditanam untuk keperluan sendiri kepada orang ramai. DSS ini menyediakan ruang untuk petani meletakkan produk dan mereka sendiri yang menyusun dan meletakkan label harga dan mengelaskan hasil pertanian mereka dengan lebih terperinci.

DSS merupakan yang pertama ditubuhkan di daerah ini iaitu pada 3 Julai 2003. Hampir 750 petani yang berdaftar dengan DSS dan mempunyai komitmen untuk memastikan produk pertanian dihantar ke sini. Petani dibenarkan untuk menentukan harga pasaran barangan mereka sendiri, tetapi kebiasaannya mereka akan berbincang terlebih dahulu mengikut harga pasaran.

Purata sehari antara 300 hingga 350 orang daripada 750 petani yang mendaftar membekal secara tetap atau menghantar bekalan ke DSS setiap hari. Mereka bersama-sama menetapkan harga jualan dan membayar komisen kepada kedai berdasarkan hasil jualan. Di pasar ini juga terdapat 30 orang pekerja. Premis akan dibuka kepada umum dari jam 9.30 pagi hingga 6.30 petang dan akan ditutup pada hari Isnin. Walaupun pasar jualan terus ini baru dilaksanakan, tetapi ia telah menarik bilangan pengunjung seramai 1000 hingga 1500 orang setiap hari. Pada 2011, nilai jualan (sale turnover) Hatakenbo berjumlah 967 bilion yen.

Keistimewaan DSS ini ialah mereka mengadakan festival pertanian setiap bulan bergantung kepada musim produk pertanian yang dikeluarkan. Manakala pada setiap tahun, festival yang dianjurkan akan menjemput petani atau peserta dari seluruh Jepun. Ini bagi memastikan semua komuniti terlibat secara langsung dalam aktiviti yang dianjurkan oleh koperasi. Selain itu, koperasi juga menjalankan usaha sama dengan lain-lain badan swasta, pengusaha

hotel dan restoran, dan mereka yang berkepentingan seperti tukang masak dan pakar pemakanan. Ini bagi memastikan usaha untuk menggunakan produk tempatan bagi kegunaan penduduk setempat dipromosikan dan diperluaskan kepada semua komuniti di Jepun. Oleh itu, peranan pengurus di sini sangat penting agar produk pertanian yang dikeluarkan oleh petani mendapat sambutan oleh masyarakat setempat. Justeru, pengurus dilantik sebagai salah seorang ahli pasukan yang mempromosikan produk tempatan kepada komuniti dan pelancong.

Pengurus juga mestilah menjalankan tugasnya dengan cemerlang dengan melahirkan pelbagai idea yang kreatif untuk memastikan produk baharu sentiasa dihasilkan dan bagi produk pertanian yang rosak akibat cuaca, beliau dapat menjadikan ia lebih bernilai dengan menukar daripada buah-buahan yang rosak (kulit yang tercalar) akibat cuaca yang tidak menjejaskan kualiti kepada penghasilan jem yang sedap.

Beliau menegaskan bahawa masalah yang paling utama ialah bidang pemasaran. Beliau berpendapat bahawa produk pertanian yang dihasilkan adalah pelbagai dan kadangkala terlalu sedikit kuantitinya sehingga sukar untuk menembusi pasaran yang besar. Oleh itu, para petani hendaklah mengubah cara dan merangka strategi baru agar lebih memberi perhatian kepada pasaran nilai. Pasaran nilai di sini pula menekankan keistimewaan produk pertanian yang sedia ada berbanding dengan produk pertanian yang ada dalam pasaran. One Village One Product (OVOP) di Jepun telah memperkenalkan satu produk tempatan untuk sebuah kampung. OVOP mengenal pasti produk yang dikehendaki dalam pasaran sebelum melakukan proses pengeluaran untuk memastikan produk yang dikeluarkan memenuhi kehendak pasaran. Mereka juga menetapkan standard setiap produk sebelum memasuki suatu pasaran. OVOP mampu meletak produk keluaran luar bandar di Jepun kepada satu produk yang berkualiti dan berharga.

USAHAWAN PETANI WANITA

Sehari sebelum berangkat pulang ke Malaysia, penulis diberi kesempatan untuk melawat ladang anggur yang diusahakan oleh seorang wanita di Yamanashi Prefecture iaitu Ms. Kaori Mimori. Seawal jam 8.30 pagi penulis bertolak ke ladang anggur ini yang memakan masa selama dua jam. Daerah Katsunuma ini merupakan sebuah kawasan yang menghasilkan buah-buahan dan arak yang bermutu tinggi. Di daerah ini juga terletak Gunung Fuji yang turut menggami pelancong untuk datang ke daerah ini.

Ms. Kaori berkongsi pengalaman bagaimana beliau mula terbabit dalam pertanian ini. Di Jepun, kebanyakan keluarga terlibat dalam bidang pertanian. Oleh itu, beliau juga turut terlibat dengan pertanian keluarga mertuanya yang sememangnya mempunyai rumah hijau untuk penanaman anggur. Sebagai penanam anggur sepenuh masa, keluarga mertua beliau sentiasa memastikan ilmu, pengetahuan dan kemahiran berkaitan dengan

pertanian anggur yang sedang diusahakan ditimba dengan mengikuti latihan dan bengkel dari semasa ke semasa. Kini, beliau berbangga kerana dapat mengusahakan ladang tanpa nasihat daripada orang lain. Di samping itu, beliau telah membuka sebuah restoran yang menjual makanan yang diproses. Antara barangan yang dijual ialah arak, anggur yang dikeringkan (kismis), jem, sparkling dan pelbagai lagi barangan dan juga makanan panas. Ini merupakan kejayaan 6th industry yang telah diterangkan sebelum ini.

Ms. Kaori juga memaklumkan bahawa semua produk pertaniannya dipasarkan melalui koperasi pertanian bagi membolehkan beliau dan rakan-rakan petani di daerah mereka menentukan sendiri harga yang patut kepada hasil pertanian mereka. Ini adalah kerana Jepun amat mementingkan kualiti dan dengan mengekalkan kualiti, mereka dapat memastikan hasil pertanian mendapat pulangan yang lumayan.

Bagi menambahkan pendapatan, beliau mewujudkan ekopelancongan di ladang anggurinya. Pelancong boleh memetik sendiri anggur, pengalaman penginapan di ladang, mengusahakan restoran dan merasai pengalaman berkebun. Penulis juga berkesempatan melawat ladang anggur beliau yang berhampiran dengan kawasan taklimat.

FAKTOR-FAKTOR KEJAYAAN KOPERASI

Setiap usaha yang dilakukan dengan bersungguh-sungguh akan menghasilkan kejayaan. Kerjasama antara JA, Pengurus DSS, masyarakat dan petani amat penting untuk mencapai matlamat yang disasarkan. Kejayaan dan pendapatan keluarga boleh juga diperolehi dengan menggunakan keupayaan kaum wanita tanpa bergantung kepada kaum lelaki sebagai ketua keluarga semata-mata. Berikut merupakan faktor-faktor kejayaan koperasi wanita di luar bandar ini:

- i) Kaum wanita juga berusaha gigih untuk menambah pendapatan keluarga
- ii) Bimbingan oleh JA Group kepada semua anggota
- iii) Menjadikan setiap aktiviti yang disertai penuh keceriaan
- iv) Pengurus koperasi yang kreatif dan inovatif
- v) Menjadikan produk tempatan sebagai keperluan tempatan

KESIMPULAN

Aktiviti pertanian merupakan satu pekerjaan yang penting kepada sesebuah negara kerana ia menjadi sumber makanan kepada penduduknya. Jika dilaksanakan secara teratur, sistematik, dan bersungguh-sungguh, hasil pertanian boleh memberi pendapatan yang lumayan kepada petani. Justeru, pertanian boleh dijadikan sebagai pekerjaan keluarga untuk menambah pendapatan dengan penglibatan semua anggota keluarga. Petani disarankan untuk menggunakan kaedah **6th industry** kerana hasil pertanian yang diproses boleh menjana pendapatan yang lebih lumayan.

Di Jepun, aktiviti berjalan dengan jayanya kerana kurangnya subsidi oleh kerajaan, dan penekanan kepada inovasi yang berterusan di samping mengutamakan aspek kualiti produk yang dihasilkan. Jika diteliti di Jepun, para petani walaupun duduk di luar bandar dan tidak mempunyai pendidikan yang tinggi, mereka telah diterapkan dengan nilai-nilai berkaitan dengan amalan pengeluaran produk yang berkualiti sehingga mereka sendiri boleh mengkategorikan hasil tanaman mereka kepada gred-gred yang telah ditetapkan. Ini bermakna, para petani bukan sahaja tahu bercucuk tanam tetapi tahu bagaimana hendak menghasilkan produk yang berkualiti yang boleh mengikut standard yang telah ditetapkan untuk mendapatkan harga yang tinggi. Selain itu juga, para petani yang komited dan kemajuan teknologi yang dimiliki menyumbangkan kepada faktor penghasilan produk yang berkualiti. Keadaan ini mungkin boleh diterapkan kepada para petani di negara kita sebagai amalan pengeluaran pertanian mereka.

S GROUP

Hjh Jamilah Din
Mohamad Suandi Hj Mortadza

PENGENALAN

Republik Finland atau dalam bahasa tempatan Suomi (bahasa Finland) dan Finland (bahasa Sweden) ialah sebuah negara Nordik yang bersempadan dengan Laut Baltik di barat daya, Teluk Finland di tenggara, Teluk Bothnia di barat, Sweden di barat laut, Norway di utara dan Rusia di timur. Finland juga mempunyai sempadan laut dengan negara Estonia. Finland diliputi hutan sebanyak 69%, air (10%), kawasan tanaman (8%) dan lain-lain (13%). Negara ini telah menjadi sebuah negara republik yang merdeka pada 6 Disember 1917 dan pernah dijajah oleh Rusia pada 1809 sehingga 1917. Sebelum itu, Sweden pernah menjajah Finland pada 1155 sehingga 1809.



Rajah 1 : Peta Negara Finland

LATAR BELAKANG NEGARA FINLAND

Dianggarkan seramai 5.4 juta orang penduduk tinggal di Finland dan majoritinya adalah tertumpu di wilayah selatan. Hampir 71 peratus penduduk Finland menetap di kawasan bandar. Manakala bakinya pula menetap di kawasan luar bandar. Finland adalah negara ketujuh terbesar di Eropah dari segi kawasan selepas negara Rusia, Ukraine, Perancis, Sepanyol, Sweden dan Jerman. Keluasan Finland adalah dianggarkan 338,144 kilometer persegi. Manakala jarak utara ke selatan Finland adalah 1,157 kilometer. Jarak dari timur ke barat adalah 542 kilometer. Finland adalah sebuah republik berparlimen dan kerajaan pusat yang terletak di Helsinki. Finland memiliki 336 majlis perbandaran. Kira-kira satu juta penduduk tinggal di kawasan Helsinki Besar, yang terdiri daripada Helsinki, Espoo, Kauniainen dan Vantaa.

Umumnya, sebanyak 92 peratus daripada rakyat di negara Finland bertutur dalam bahasa Finnish sebagai bahasa utama. Sebanyak 5.5 peratus lagi bertutur dalam bahasa Swedish. Lebih kurang 1,700 orang penduduk di Lapland bertutur dalam bahasa Sami yang juga dikenali sebagai bahasa Lapp. Finland menggunakan mata wang Euro semenjak 2002. Sebelum itu, Finland menggunakan mata wang mereka sendiri yang dikenali sebagai Finnish Mark dalam tahun 1860 sehingga 2001. Finland adalah antara 10 buah negara yang disenaraikan dalam anugerah tahunan Global Competitiveness Index (GCI) yang diadakan oleh World Economic Forum bagi tahun 2007-2008. Mendahului senarai tersebut adalah United States. Finland berada pada kedudukan keenam dan mendahului negara-negara seperti Jerman, Belanda dan Jepun. Pada 2012-2013 pula, Finland berada pada tempat yang kedua.

Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) bagi Finland pada 2009 adalah 7.8 peratus yang berjumlah Euro 171 bilion. Kadar eksport negara pada tahun yang sama adalah Euro 44.9 bilion dan kadar import adalah Euro 43.3 bilion. Di antara negara-negara utama mengikut nilai eksport tersebut adalah Jerman, Sweden, Rusia, United States dan Belanda. Manakala di antara negara-negara utama mengikut nilai import tersebut adalah Rusia, Jerman, Sweden, China dan Belanda. Kadar Inflasi Finland juga berada pada tahap yang rendah iaitu sebanyak 1.1 peratus pada Julai 2010. Kadar pengangguran pula berada pada sekitar 7.5 peratus pada Julai 2010. Sumber asli yang dimiliki Finland adalah seperti kayu-kayan, bijih besi, plumbum, zink, "cooper", "chromite", batu kapur, emas dan perak. Eksport utama Finland adalah seperti kayu dan produk kayu, produk kertas, logam asas dan produk logam, mesin, peralatan dan kenderaan, peralatan elektronik, produk kimia dan juga perkhidmatan.

SEJARAH KOPERASI DI FINLAND

Di akhir kurun ke-19, Finland masih di bawah jajahan Rusia. Pada waktu itu juga, banyak faktor telah mendorong penerimaan koperasi di Finland. Kemajuan industri pada ketika itu hanya meliputi perusahaan kayu hasil hutan Finland. Selain itu, kemajuan pertanian amat penting bagi memenuhi keperluan penduduk Finland sendiri. Disebabkan itu juga, masyarakat Finland semakin berpendidikan. Mereka telah mula menyuarakan hak-hak mereka menerusi kesatuan sekerja yang wujud sekitar 1900-an. Setelah Finland mencapai kemerdekaan pada 1917, proses penyatuan rakyat juga berlangsung namun agak sukar. Ketika Perang Dunia Pertama, gerakan koperasi di Finland terbahagi kepada dua iaitu "Independent Cooperative Organisation" dan "Progressive Cooperative Movement".

Kerajaan Rusia masih mengganggu urusan parlimen Finland untuk berfungsi dengan berkesan dengan mengalihkan pandangan pemimpin Finland pada ketika itu kepada aktiviti sosial seperti gerakan koperasi. Sekitar 1914 sehingga 1916, gerakan koperasi di Finland terbentuk kepada dua kumpulan utama yang disebabkan oleh politik. Satu kumpulan adalah terdiri daripada majikan yang merupakan pemilik tanah dan golongan atasan yang turut dikenali sebagai Progressive Cooperative Movement. Satu kumpulan lagi adalah terdiri daripada golongan pekerja yang bekerja dengan majikan yang dinyatakan tadi yang juga dikenali sebagai Independent Cooperative Organisation. Golongan pekerja lebih suka agar gerakan koperasi di Finland mengintegrasikan gerakan buruh seiring dengan gerakan koperasi. Namun, cadangan ini tidak dipersetujui oleh satu lagi kumpulan politik.

Setelah kemerdekaan Finland pada 1917, pihak Progressive Cooperative Movement telah tewas kepada Independent Cooperative Organisation. Mereka telah banyak mengambil alih gerakan koperasi yang diketuai oleh golongan atasan. Keretakan dalam koperasi pengguna sedia ada berlaku kerana terdapatnya dua golongan yang berbeza pandangan. Gerakan koperasi di kawasan bandar Finland banyak dipelopori oleh golongan atasan. Impaknya, golongan Independent Cooperative Organisation telah banyak menubuhkan koperasi mereka sendiri di kawasan bandar. Faktor ini juga telah menyebabkan perubahan dalam gerakan koperasi pengguna Finland kerana pandangan kedua-dua golongan ini adalah berbeza. Kesan ini juga telah menyebabkan mereka membentuk gabungan koperasi agar gabungan koperasi ini lebih kuat dan dapat memberi impak kepada anggota mereka.

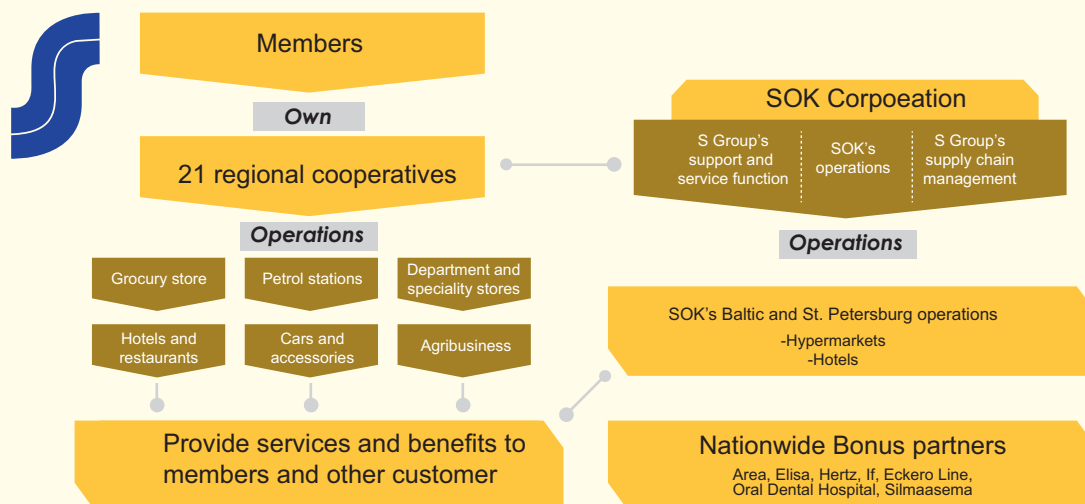
SEJARAH SUOMEN OSUUSKAUPPOJEN KESKUNTA (SOK) ATAU S GROUP (KINI)

Latar Belakang

Pada 1904, Finland memiliki 146 buah koperasi. Golongan Independent Cooperative Organisation merancang untuk memperkasakan gerakan koperasi mereka dengan cara bergabung bagi membentuk gabungan koperasi. The Finnish Cooperative Wholesale Society (Suomen Osuuskauppojen Keskunta - SOK) telah ditubuhkan pada 22 Mac 1904 di Tampere, Finland. SOK telah ditubuhkan hasil gabungan daripada 12 buah koperasi serantau. Pada asalnya, gabungan koperasi ini bermatlamat untuk memberi perkhidmatan kepada anggota koperasi bagi mendapat faedah membeli barangan runcit. Selain itu, gabungan ini akan lebih memudahkan proses penyeliaan pembangunan koperasi serta mencari peluang-peluang baru kepada koperasi. Di samping itu juga, gabungan ini akan mempromosikan gerakan koperasi secara langsung kepada penduduk Finland. Kini, ia dianggotai oleh 21 buah koperasi serantau di seluruh Finland dan dikenali sebagai Kumpulan S (S Group).

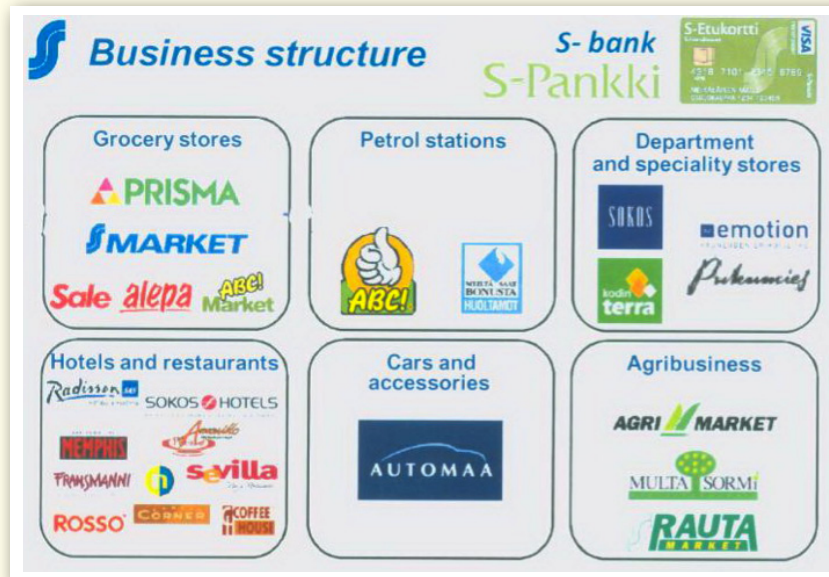
Gabungan koperasi serantau ini juga telah menubuhkan satu organisasi yang dimiliki bersama yang dikenali sebagai SOK Corporation. Secara amnya, peranan SOK Corporation memberi sokongan perkhidmatan kepada koperasi-koperasi yang bergabung dalam SOK. Setiap koperasi memberi faedah dan manfaat kepada anggota mereka. SOK Corporation akan memfokuskan kepada pembangunan dan pembentukan pengurusan strategik agar faedah anggota diperluaskan dan dinikmati oleh anggota koperasi. Setiap anggota koperasi gabungan boleh menikmati faedah daripada perniagaan yang dijalankan oleh SOK Corporation.

Struktur S Group



Rajah 2 : Struktur S Group

Aktiviti Perniagaan



Rajah 3 : Kepelbagaian Perniagaan Milik S Group

S Group merupakan koperasi pengguna peruncitan yang terbesar di Finland. Lebih 45% daripada keseluruhan pasaran penjualan makanan di Finland dimiliki oleh S Group. Sebanyak 21 buah koperasi yang membentuk gabungan S Group dengan keanggotaan lebih daripada dua juta orang penduduk Finland. Keseluruhannya, S Group memiliki sebanyak 1668 premis perniagaan dan memiliki seramai lebih 42 000 orang pekerja. Jumlah jualan tahunan S Group adalah melebihi Euro 11.4 bilion pada 2011.

Perniagaan S Group boleh dipecahkan kepada enam bahagian utama. Aktiviti-aktiviti perniagaan S Group yang utama adalah seperti perniagaan runcit, stesen minyak, premis menjual barangan khusus, hotel dan restoran, kereta dan aksesori, dan perniagaan tani. Bagi perniagaan runcit S Group, premis perniagaan yang terkemuka milik mereka adalah Pasar Raya Besar Prisma, S Market, Sale, Alepa dan ABC Market. Manakala bagi stesen minyak pula, stesen minyak milik S Group dinamakan ABC dan Meilta Saat Bonusta. Premis perniagaan seperti Sokos, Emotion, Pukumies The Mick dan Kodin Terra adalah premis perniagaan yang menjual barangan khusus. Bagi industri perhotelan dan restoran, antara jenama milik S Group adalah seperti Sokos Hotel, Radisson, Memphis, Rosso dan Coffee House. Automaa pula adalah jenama milik S Group yang terlibat dalam perniagaan kereta dan aksesori. Seterusnya bagi perniagaan tani pula, S Group memiliki Agri Market, Multa Sormi dan S Rauta Market. Apa yang menarik adalah premis-premis perniagaan milik S Group bukan sahaja terdapat di Finland, malah juga terdapat di negara-negara berdekatan seperti Estonia, Latvia, Lithuania dan Rusia.

S Group juga menawarkan perkhidmatan atas talian bagi memudahkan anggota mahupun pelanggan untuk mengurus niaga. S Group memulakan e-Perniagaan atau e-Business pada 1996. SOK serta gabungan koperasi serantau turut sama membuka laman web mereka sendiri. Namun, pada 1999, mereka telah mengintegrasikan laman web tersebut dan dinamakan sebagai S-Kanava menerusi laman web **www.s-kanava.fi**. S-Matkat.fi menawarkan kemudahan kepada anggota dan pelanggan untuk pergi bercuti di Finland atau di luar negara.

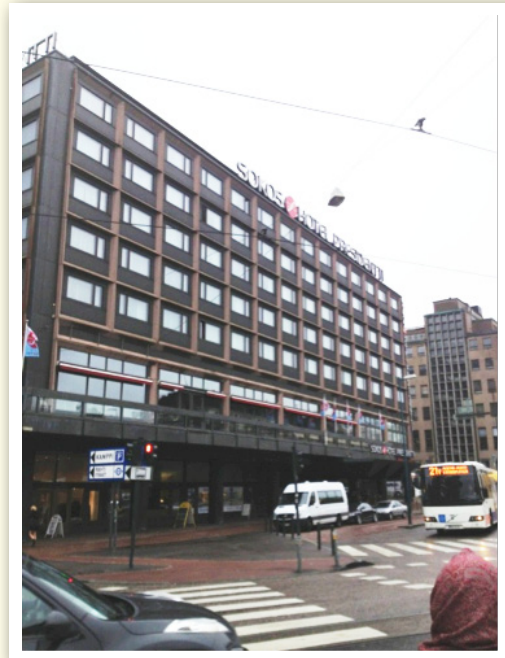


Rajah 4 : Laman Web S Group

Rangkaian Pasar Raya Besar Prisma atau premis Prisma milik S Group juga turut dibuka di bandar Tallin, Estonia pada 2000. Sehingga penghujung 2012, lima buah premis Prisma dibuka di Tallin dan satu di Narva dan dua buah di Tartu. Sementara itu, sebuah premis juga dibuka di Latvia di bandar Riga pada 2006. Sehingga kini, sebanyak tiga buah premis Prisma telah dibuka di Riga. Ia juga turut dibuka di negara Lithuania iaitu di Vilnius yang dibuka pada 2009 dan yang kedua pada 2010 di bandar Kaunas. Pada 2008, S Group telah membuka rangkaian Pasar Raya Prisma di Rusia iaitu di St. Petersburg. Sehingga penghujung 2012, sebanyak 11 buah premis Prisma telah pun dibuka di Rusia.



Penulis berada di hadapan
premis milik S Group



Rangkaian Sokos Hotel milik S Group juga turut dibuka di negara Estonia dan Rusia. Sokos Hotel Viru di bandar Tallin Estonia telah dibuka semenjak 2003. Pada 2008, Sokos Hotel telah mula beroperasi di St Petersburg, Rusia. Sehingga penghujung 2012, sebanyak tiga buah Sokos Hotel telah pun beroperasi di St. Petersburg.

S Group juga turut bekerjasama dengan rakan perniagaan yang lain dalam usaha untuk mengukuhkan perniagaan mereka. Prinsip untuk berkongsi dengan rakan niaga yang lain ini telah dibuat pada tahun 1997. Koperasi serantau masing-masing dalam gabungan berhak untuk menjalinkan kerjasama dan membuat perjanjian dengan rakan niaga pilihan masing-masing. Rakan niaga yang bakal dipilih mestilah berpotensi, dipercayai dan memiliki sumber kewangan yang stabil. Rakan niaga yang dipilih juga tidak boleh membuka operasi mereka bagi bersaing dengan perniagaan S Group. Anggota-anggota S Group turut memperoleh bonus jika pelanggan di premis perniagaan milik rakan perkongsian tersebut. Area, Elisa Hertz, If, Eckerp Line, Oral Dental Hospital dan Silmaasema merupakan rakan niaga yang turut menyediakan bonus kepada anggota-anggota koperasi gabungan S Group jika mereka pelanggan dan menggunakan perkhidmatan yang disediakan oleh mereka.