

MEI 2012

TAHUN VI

metro  
sawiran

Things To Do

# PANDAI MEMILIH PRIORITAS

Memilih prioritas tidaklah mudah. Jika kita harus memilih dari dua hal yang jelas baik dan jelas buruk tentu sangat mudah. Namun, memilih dua hal yang sama baik-baiknya sangatlah tidak gampang. Memilih menabung untuk uang muka rumah dan memilih mencicil mobil karena mobil itu menurut analisis kita juga diperlukan, tentu amat sulit. Di sinilah kita ditantang untuk pandai menentukan prioritas.

Kecermatan dan kebijaksanaan menentukan prioritas saat ini akan sangat menentukan bagaimana kondisi keuangan dan ekonomi keluarga kita di masa akan datang. Benarkah mobil lebih penting daripada rumah? Jawaban dari pertanyaan itu merupakan representasi kecerdasan kita dalam menyiapkan masa depan. Semoga kita sukses dalam memilih prioritas, dan kelak akan menjadi orang sukses dalam hidup ini karena kecermatan memilih prioritas.



## KANTOR PUSAT

**Km 6**, Nongkojajar RT9 / RW6  
Dawuhansongon  
Purwodadi - Pasuruan  
Telp. (0343) 7735535  
Fax. (0343) 499303

## PASURUAN

**Sawiran** Km 6, Nongkojajar  
RT9 / RW6 Dawuhansongon  
Purwodadi - Pasuruan  
Telp. (0343) 7735535  
Fax. (0343) 499303

**Nongkojajar**, Jl. Dusun Pasar Baru  
RT 1 RW 2 Wonosari - Tutar  
Telp. (0343) 499499

**Tosari** Pasar Tosari - Pasuruan  
Telp. (0343) 571060

## PROBOLINGGO

**Sukapura** Jl. Raya Ngadisari  
Telp./Fax. (0335) 541178

## BLITAR

**Wlingi** Jl. Urip Sumoharjo 119  
Buru - Wlingi  
Telp./Fax. (0342) 695617

**Blitar** Jl. Anggrek 38 Blitar  
Telp./Fax. (0342) 800423

## MALANG RAYA

**Lawang** Ruko Diponegoro Blok B  
Telp. (0341) 422010  
Fax. (0341) 422009

**Kepanjen** Jl. Raya Sumedang 1  
Telp./Fax. (0341) 393062

**Blimbing** Jl. L.A. Sucipto 46  
Telp./Fax. (0341) 474768, 477777

**Dinoyo** Jl. MT. Haryono 167 Kav.2  
Telp. (0341) 577639  
Fax. (0341) 558764

**Sawojajar** Ruko Sawojajar  
Jl. Danau Toba A2  
Telp. (0341) 711375  
Fax. (0341) 716317

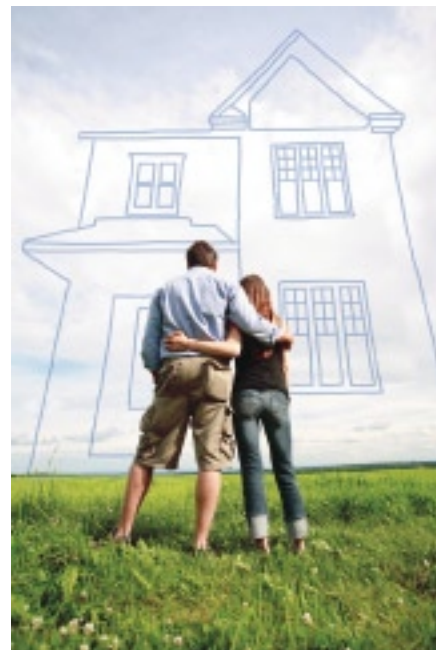
**Batu** Jl. A.Yani  
Telp. (0341) 5025649  
Fax. (0341) 5025651

# Prioritas dan Komitmen

**Tiap** keluarga pasti merencanakan keuangannya. Namun, untuk menentukan prioritas tidaklah mudah.

Mungkin awal-awal pernikahan sudah ada niatan untuk menabung demi memiliki sebuah rumah. Namun, ketika ada tawaran kredit sepeda motor yang murah, HP yang menarik fiturnya, televisi dengan layar datar, dan seterusnya, betapa mudahnya kita tergoda.

Oleh karena itu, dalam perencanaan keuangan tidak cukup cermat menentukan prioritas, namun juga harus kuat dalam membangun komitmen. Prioritas tanpa komitmen rasanya akan menjadi sia-sia belaka.



## Belajar dari Benjamin Franklin



Tak ada yang sangat berharga kecuali nama baik. Namun, betapa susahnyanya mengusahakan dan menjaga nama baik. Pesona dunia yang begitu indah dan menyenangkan acap kali justru membuat orang rela mengorbankan nama baiknya demi mendapatkan dan menikmatinya.

Benjamin Franklin pernah menyatakan hal yang sangat menarik: Kaca, porselen dan nama baik, adalah sesuatu yang gampang sekali pecah, dan tak akan dapat direkatkan kembali tanpa meninggalkan bekas yang nampak. Maka, jaga dan rawatlah nama baik Anda. Jangan sampai buruk hanya karena kelalaian kita.

# Menata Prioritas dalam Perencanaan Keuangan



**Bagaimana** seharusnya kita menyusun prioritas dalam perencanaan keuangan? Berikut sedikit masukan mengenai urutan penyusunan beserta tips nya yang diambil dari beberapa sumber, dimulai dari tahap awal sampai dengan tahap memulai investasi.

## 1. Lunasi hutang konsumtif

Ini langkah awalnya. Apa saja yang termasuk dalam hutang konsumtif? Semua yang tidak menghasilkan nilai tambah dalam hidup kita. Misalnya kredit tanpa agunan, dan hutang lain yang berbunga tinggi tapi tidak menghasilkan. Bagaimana dengan kredit pemilikan rumah? Ini masuk kategori produktif karena walaupun tidak

menghasilkan namun nilainya selalu naik di masa depan. Kalau hutang mobil? Selama itu memang benar-benar dibutuhkan dan terbukti menambah kualitas hidup kita, bisa saja kita keluarkan dari kategori hutang konsumtif.

## 2. Pastikan keadaan keuangan positif

Bagaimana mau berinvestasi jika keuangan keluarga selalu minus setiap bulan? Bahkan untuk membiayai kebutuhan bulanan saja masih kurang. Susun dulu pemasukan dan pengeluaran keluarga dengan baik,. Bisa jadi ada biaya-biaya yang masih bisa kita kurangi. Dengan posisi keuangan positif, kita akan dengan mudah mengetahui kemampuan kita berinvestasi.

## 3. Dana Darurat

Jika 2 langkah di atas udah dipenuhi, baru kita masuk ke dana darurat, yang dimaksudkan untuk menutup semua kebutuhan mendadak atau sebagai bempes jika tiba-tiba pencari nafkah keluarga kehilangan pekerjaannya. Berapa jumlah idealnya? Dalam setahun hendaknya tersedia dana: untuk buangan antara 1-3x pendapatan/biaya bulanan, berkeluarga dgn 1 anak berkisar antara 3-6x, berkeluarga dgn 2 anak antara 9-12x, dan seterusnya. Sebaiknya dana ini sudah terkumpul sesuai target sebelum membeli polis asuransi ataupun berinvestasi.

## 4. Asuransi

Apalagi yg penting setelah dana darurat terpenuhi? Tentu saja proteksi atas penghasilan keluarga jika pencari nafkah meninggal dunia atau mengalami cacat permanen.

## 5. Investasi sesuai tujuan

Setelah semua langkah di atas dilakukan, barulah kita masuk ke bagian terakhir yang merupakan cara untuk mencapai tujuan di masa depan, seperti dana pendidikan anak dan dana pensiun. Lakukan saja secara rutin dengan mengalokasikan pendapatan rutin kita.

Dengan menjadi anggota CU Sawiran kita juga akan dilatih untuk memilih dan menentukan prioritas, sebab CU Sawiran adalah lembaga keuangan non-profit yang mengembangkan produk-produknya demi kesejahteraan anggota. Dengan mengambil produk Sipintar, produk Simaster, produk Cemerlang, Sibuhar, Sibuhar Anak, belum lagi produk-produk proteksi, kita menapak bersama menata prioritas, mencapai masa depan cemerlang.

# Tentukan Prioritas, Nikmati Masa Depan



**Bagi** seorang ibu rumah tangga anggota TP Blimbing yang juga wanita karier seperti Ibu Emmyliana Widyawati P. mengatur keuangan secara cermat merupakan sebuah keharusan. Tidak hanya untuk kebutuhan jangka pendek, melainkan juga untuk merencanakan kebutuhan jangka panjang. Bagi Ibu dari Maria Gratia Widya ini, salah satu hal yang diprioritaskan

adalah tabungan pendidikan untuk anak semata wayangnya.

Tabungan pendidikan yang diambil adalah produk Sipintar dari CU Sawiran, yang dimaksimalkan untuk pemenuhan kebutuhan jangka panjangnya. Untuk pemenuhan jangka pendeknya, Ibu Emmyliana juga membukakan Produk Sibuhar, yang dimanfaatkan sebagai tabungan yang bisa diambil sewaktu waktu.

Hal seperti itu juga dilakukan oleh Ibu Kusriani dan keluarga dalam mengatur keuangan keluarga. Ibu Kusriani tidak hanya mengatur pengeluaran saja yang dilakukan namun juga penghasilan yang sehari-hari didapatkan. Istri dari Bapak Sulaiman ini berprofesi



sebagai penjahit, dan mempunyai sebuah toko yang dikelola bersama kedua anak mereka. Dengan penghasilan yang didapatkan setiap hari, Ibu Kusriani menyisihkan sebagian laba untuk ditabungkan.

Tabungan yang disisihkan ini, tidak hanya untuk perputaran usaha saja. Melainkan disimpan sebagian untuk hari tua mereka. Simpanan untuk hari tua ini diprioritaskan, karena keluarga ini menyadari bahwa wiraswastawan tidak mempunyai jaminan hari tua, jika tidak menyiapkannya sendiri dan diawali sejak dini.

Pengelolaan keuangan yang dilandasi dengan prioritas kebutuhan yang disiapkan, diharapkan bisa memacu para keluarga untuk mengelola keuangan lebih tepat. Tidak hanya sekedar memenuhi keinginan tapi lebih pada mencukupi kebutuhan hidup dan rencana yang disiapkan. Mari mengelola keuangan kita menjadi lebih baik, agar kebutuhan dan rencana kita terwujud sesuai dengan yang kita rencanakan!

*CU Sawiran mengucapkan  
Selamat Hari Raya Paskah.  
Semoga kasih karunia Tuhan  
selalu dilimpahkan untuk  
umat manusia. Amin*





## Pelatihan Microsave



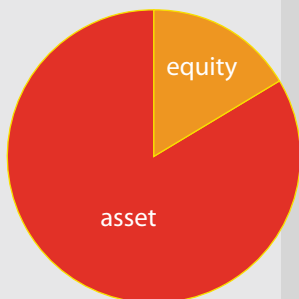
**Pada** tanggal 9 – 13 April 2012, CU Sawiran mendapatkan pelatihan SOP dari Microsave. Pelatihan selama 5 hari ini dibawakan oleh Jitendra Balani, Rahmi Datu Yunaningsih, dan Hamidah Mantiri. Selamat.

## Pisah Kenal Pegurus-Pengawas

**Pada** tanggal 20-21 April 2012 CU Sawiran mengadakan kegiatan pisah kenal pengurus dan pengawas di Klub Bunga Batu. Acara ini dihadiri oleh seluruh karyawan, pengurus dan pengawas periode 2010-2012, pengurus dan pengawas periode 2012-2014 dan Romo Willy, CDD sebagai penasehat CU Sawiran.



## sawiran dalam angka



|                |               |                  |
|----------------|---------------|------------------|
| 4.939          | 8.917         | 15.844           |
| Jumlah Anggota | Calon Anggota | Penyertaan Modal |

|                    |                     |                   |
|--------------------|---------------------|-------------------|
| 1,65%              | 4,24%               | 5,18%             |
| Pertumbuhan Kredit | Pertumbuhan Anggota | Pertumbuhan Asset |

Asset  
Rp. 77.786.669.894

Equity  
Rp. 15.526.802.254

Liability  
Rp 63.259.867.640

Volume Kredit  
Rp. 55.682.832.872

# Menjadi Karyawan atau Wiraswastawan?

**Mana** yang lebih tepat menjadi karyawan atau wiraswastawan? Jawaban tersebut sangat bergantung kepada kemampuan dan talenta masing-masing. Mungkin ada orang yang sukses menjadi karyawan, namun gagal menjadi wiraswastawan. Begitu pula sebaliknya.

Setiap kita diciptakan Tuhan dengan dibekali bakat dan talenta yang berbeda-beda. Potensi ini bisa menjadi kompetensi, kalau dilatih terus dengan tekun. Kompetensi inilah yang membentuk kemampuan seseorang. Itulah cikal bakal keberhasilan hidup kita di dunia ini.

Keberhasilan adalah pencapaian seseorang terhadap tujuan yang telah Tuhan tetapkan buat hidupnya. Kunci keberhasilan berawal dari pengenalan kita terhadap rencana Tuhan bagi hidup kita, lalu mengarahkan segenap potensi dan kompetensi kita kepada rencana tersebut, agar mencapai puncak-puncak tertinggi tujuan Tuhan. Dengan demikian, menjadi karyawan atau wiraswastawan sangat ditentukan oleh potensi kita yang telah dianugerahkan Tuhan kepada kita.

## Menjadi wiraswastawan

Untuk berwirawasta, seseorang harus memiliki 3 kunci yaitu inspirasi, motivasi dan kepekaan.

Inspirasi seringkali muncul dalam bentuk sebuah visi, kemampuan melihat sebuah kesempatan, ide-ide spesifik yang belum ada di masyarakat pasar. Untuk merealisasikan visi itu, harus punya rancangan yang jelas. Meskipun mungkin detilnya masih belum lengkap, tapi cukup lentur dan bisa terus berkembang.

Sang wiraswastawan harus punya motivasi. Dengan semangat pantang menyerah sang enterprenuer mengembangkan strategi

untuk merealisasikan visinya. Lalu dengan penuh tanggung jawab membuatnya jadi sukses.

Pengusaha harus punya kepekaan. Berani ambil risiko yang terukur.

Mereka menghitung biaya, potensi pasar dan meyakinkan orang lain untuk bergabung dengannya. Apakah anda memiliki karakter seperti di atas? Jika tidak, lebih baik anda bekerja menjadi karyawan saja.

## Menjadi karyawan

Untuk bekerja sebagai karyawan yang baik, tidaklah mudah. Minimal diperlukan 3 hal yaitu kemampuan, kerajinan, dan ketuntasan agar dapat menghasilkan kinerja yang baik yang diharapkan perusahaan.

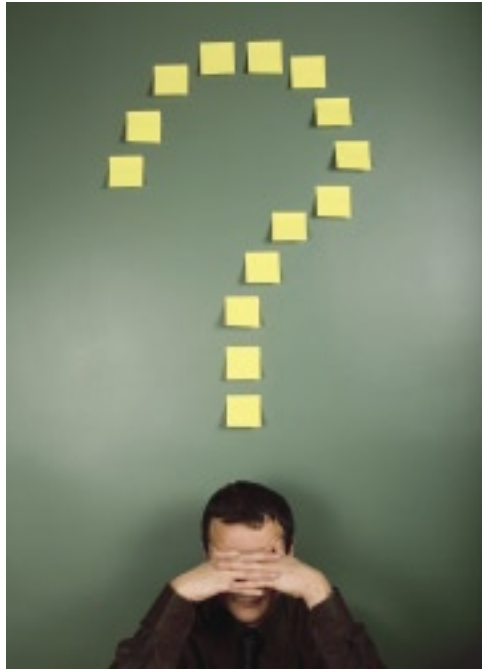
Bicara soal kemampuan kembali bicara soal kompetensi. Kompetensi terdiri dari S-K-A: Skill (keahlian), Knowledge (pengetahuan) dan aptitude (bakat). Mestinya pekerjaan kita harus sesuai dengan kompetensi kita. Ini yang disebut dengan "kerja cerdas".

Di samping itu karyawan harus rajin. Sebagai karyawan, anda harus "kerja keras".

Dan terakhir, Anda harus bertanggung

jawab untuk menyelesaikan pekerjaan yang dibebankan kepada Anda. Ini prinsip ketuntasan. Artinya kita harus bekerja semaksimal mungkin sampai tujuannya tercapai. Dengan demikian, sebagai karyawan paling tidak kita harus memiliki 3 kartu AS yaitu Kerja Cerdas-Kerja KerAS-Kerja TuntAS.

Akhirnya yang penting bukanlah menjadi pengusaha atau karyawan. Yang penting adalah apakah pekerjaan kita itu sesuai dengan potensi dan talenta kita. Adalah yang memutuskan.



## PERMATA (Perlindungan Simpanan dan Pinjaman Anggota) Aman dan Nyaman Bersama CU Sawiran

**Demi** kenyamanan dan keamanan anggota, CU Sawiran memperkenalkan Produk PERMATA (Perlindungan Simpanan dan Pinjaman Anggota). Produk PERMATA adalah produk perlindungan terhadap simpanan dan pinjaman anggota yang dikelola oleh Puskopdit Jatim Timur yang berkedudukan di kantor PUSKOPDIT Jatim Timur. Produk PERMATA dimanfaatkan oleh CU Sawiran sebagai suatu sarana untuk mengelola resiko. Produk PERMATA ini dipakai untuk memberikan rasa aman bagi lembaga dan anggota, karena produk ini dikelola secara transparan dan profesional oleh Puskopdit Jatim Timur yang menaungi CU Sawiran dan CU lain di wilayah Jatim Timur. Dengan menggunakan Produk PERMATA setiap anggota CU Sawiran memperoleh program perlindungan tanpa harus membayar premi.

Perlindungan PERMATA diberikan apabila anggota meninggal dunia atau mengalami cacat total tetap dalam kecelakaan, berupa pelunasan pinjaman sebesar maksimal Rp. 100.000.000 dan santunan sebesar satu kali simpanan atau maksimal Rp. 25.000.000,-

### Perlindungan Pinjaman

- Untuk anggota yang berusia 17 - 60 tahun, sebesar 100% dari saldo pinjaman.
- Untuk anggota yang berusia di atas 60 sampai 70 tahun, sebesar 75% dari saldo pinjaman.
- Untuk anggota yang berusia di atas 70 tahun, sebesar 25% dari saldo pinjaman.

### Perlindungan Simpanan

- Untuk anggota yang berusia 1 - 60 tahun, sebesar 100% dari saldo simpanan.
- Untuk anggota yang berusia di atas 60 sampai 70 tahun, sebesar 75% dari saldo simpanan.

- Untuk anggota yang berusia di atas 70 tahun, sebesar 25% dari saldo simpanan.

Misalnya, seorang anggota meninggal dunia pada usia 50 tahun. Pada saat itu, ia masih memiliki pinjaman sebesar Rp. 85.000.000 dan memiliki simpanan saham sebesar Rp. 25.000.000

Maka ahli waris anggota tersebut, akan memperoleh keuntungan yaitu :

- tidak perlu melunasi sisa pinjaman, karena dilunasi 100% oleh Permata
- menerima kembali saldo simpanan saham sebesar Rp. 25.000.000 sekaligus memperoleh santunan sebesar 1x simpanan saham, yaitu sebesar Rp. 25.000.000

Jika pinjaman yang jumlahnya melebihi batas penjaminan PERMATA, sisanya ditanggung oleh ahli waris atau keluarga anggota yang bersangkutan.

Syarat yang harus dilengkapi untuk Produk PERMATA adalah :

1. Buku Anggota asli yang bersangkutan
2. KTP atau tanda pengenalan lain (asli) yang bersangkutan
3. Surat keterangan telah meninggal dunia, cacat fisik, dalam kondisi kronis (dari dokter/ rumah sakit/ pejabat agama/ atau pejabat pemerintah setempat), fotokopi dan di legalisir pejabat setempat
4. Bagi yang cacat dan sakit kronis diperlukan surat keterangan dari dokter yang merawatnya
5. Batas pengajuan klaim maksimal 2 (dua) bulan setelah tanggal kejadian.

### Daftar Harga Iklan

1. 17,5 x 7 cm<sup>2</sup>  
Rp 300.000
2. 8,5 x 7 cm<sup>2</sup>  
Rp 200.000
3. 8,5 x 14 cm<sup>2</sup>  
Rp 300.000
4. Advertorial Anggota  
Rp 300.000
5. Advertorial Lembaga  
Rp 600.000

### Ketentuan Iklan:

1. Harga untuk 1 jenis iklan dan 1 kali pemasangan di 1 edisi.
2. Iklan kami terima dalam bentuk file jpeg, 300 dpi dan dikirimkan melalui email ke **metro@cusawiran.org**
3. Batas penerimaan iklan adalah tanggal 15 setiap bulannya.
4. Redaksi berhak mengedit maupun menolak iklan apabila dianggap tidak sesuai dengan visi, misi CU Sawiran.
5. Pemasangan iklan hubungi **Lukman tlp. (0341)477777;** email **metro@cusawiran.org**

# Supplier Sayuran untuk Supermarket



**Sayuran** organik mulai ramai dibicarakan sekitar 5 tahun yang lalu, pertanian organik semakin berkembang dengan meningkatnya permintaan masyarakat akan produk ini. Konsumen kelas menengah ke atas merupakan target pasar dari usaha ini, alasan mereka memilih sayuran organik adalah produk aman bagi kesehatan. Produk ini lebih sering ditemui di supermarket atau pada agen khusus produk pertanian organik. Harganya sedikit lebih mahal dibandingkan sayuran pada umumnya.

Slogan atau kiasan *back to nature*, merupakan satu alasan meningkatnya permintaan pada sayuran organik. Tingginya permintaan ini tidak hanya pada petani sayuran organik, produsen pupuk dan pestisida organik, penjual bibit hingga pedagang eceran sayuran organik akan mengalami hal serupa. Apalagi permintaan sayuran organik pun

banyak datang dari luar negeri seperti Singapura, Malaysia, Eropa dan Amerika. Target pasar yang memungkinkan saat ini adalah supermarket. Namun karena permintaan supermarket biasanya sangat besar sedangkan rata-rata produksi petani organik masih terbatas, maka banyak petani ber-partner dengan supplier sayuran organik yang lebih besar. Melalui supplier ini, sayuran organik yang segar itu dipasok ke supermarket atau memenuhi permintaan ekspor.

Selain pasokan yang belum sepenuhnya bisa dipenuhi, harga sayuran organik bisa 3 kali lipat harga sayuran non-organik, teknik pemeliharannya pun mudah, murah, dapat ditanam dimana saja dan siklus perputaran produksinya cepat. Pada dasarnya berbudidaya sayuran organik bisa dilakukan dimana saja asalkan tanahnya subur. Sayuran seperti bayam, sawi, katuk, pak

choy, caisim, selada, kangkung dan kemangi adalah sayuran paling menguntungkan jika dibudidaya. Menariknya lagi, budidaya sayuran pun bisa dilakukan di lahan sempit seperti pekarangan yang berukuran tidak begitu luas. Ibu-ibu rumah tangga dapat memanfaatkan pekarangan rumah. Sayuran musiman yang bisa cepat panen seperti bayam, kangkung, selada, pakcoy, caisim bisa jadi pilihan. Bahkan penanaman sayuran organik bisa ditanam dalam polybag, kaleng bekas, baskom atau ember yang disusun berjejer di rak bertingkat yang terbuat dari kayu. Dengan media tanam campuran tanah dan kompos 1:1 serta penyiraman 2 kali sehari, sayuran tersebut bisa dipanen dalam waktu 3 minggu. Untuk mendapatkan bibit sayuran organik ini bisa diperoleh di petani sayuran organik, toko pertanian, atau menyemainya sendiri.





## Conrad Nicholson Hilton: Percayalah Pada Cita-cita, Tujuan, dan Tuhan

**Menurut** Conrad Hilton, “Tidak mungkinlah seseorang memulai suatu usaha dalam hidup ini tanpa mengetahui arah mana yang akan ditujunya. Sejauh yang aku ingat aku termasuk mempunyai sifat antusiasme. Dengan antusiasme yang terus mendorongku dan doa yang melindungiku, aku dapat mengatakan bahwa aku menyukai apa yang telah aku lakukan dalam hidup ini. Dengan modal seperti itu, sulitlah orang tidak hidup dengan aktif, kaya, dan lebih-lebih lagi, bahagia.”

Ia mencapai ketenaran dan kekayaan bukan berkat bakat administrasi yang dibutuhkan untuk menjalankan suatu usaha hotel mewah, melainkan berkat ketajaman bisnisnya. Ia menguasai keahlian keuangan dan menjadi seorang yang pandai bernegosiasi, sangat cerdas dalam segala transaksi. Lebih dari itu, ia memiliki suatu indera keenam sangat peka yang memungkinkan dia memilih waktu dengan tepat, dan bermata jeli untuk melihat kesempatan dalam investasi yang menguntungkan.

Hilton dilahirkan pada 25 Desember 1887 di San Antonio, New Mexico. Ketika muda ia mengerti kebutuhan para penambang batu bara dan orang-orang yang bepergian pulang-balik melintasi perbatasan Mexico. Hal itu mendorongnya untuk membangun suatu toko serba ada. Hilton memimpin 185 hotel di Amerika Serikat dan 75 di seberang lautan ketika ia meninggal pada usia 91, bulan Januari 1979.

Sebelum mengambil keputusan-keputusan yang penting, Hilton sehari-hari meneliti dan menimbang-nimbang segala implikasinya. Bila Hilton tidak dapat membeli sebuah hotel, ia menyewa. Bila ia tidak dapat menyewa, ia membangunnya.

Karier Hilton bermula ketika ia menjawab dengan tenang, “Mengapa tidak menggunakan lima atau enam kamar di rumah kita dan mengubahnya menjadi ruang tidur, seperti hotel. Kota ini membutuhkan hotel. Mungkin mula-mula kita tidak mempunyai pelanggan, tetapi ceritanya akan tersebar dan semua akan berjalan



sendiri. Saudara-saudara perempuanku dan Ibu dapat mengurus dapur dan aku akan mengurus bawaan para tamu. Dengan mudah tiap kamar dapat menampung beberapa tamu. Dengan ongkos \$2,50 sehari, aku pikir kita akan cukup beruntung.”

Hanya dalam waktu enam minggu penginapan San Antonio sudah dikenal seluruh daerah itu, bahkan sampai sejauh di Chicago. Suatu pelajaran penting telah didapatkan Conrad Hilton. Ia selalu bekerja keras dan lama untuk berhasil. Sampai kematiannya, ia berkata bahwa ia tidak mau dibayar sejuta dolar sebagai pengganti segala sesuatu yang telah dipelajarinya selama ini.

Inilah gambaran jelas tentang prinsip Hilton: Percayalah kepada cita-cita Anda, tujuan Anda dan kepada Tuhan. Formula di atas merupakan ringkasan dari karier hebat Conrad Hilton, salah seorang raja perhotelan paling besar dan paling kaya di dunia.

## Perjalanan CU Sawiran: Menambah Produk dan Tempat Pelayanan



**Setelah** Metro edisi Maret 2012 membahas tahun-tahun awal perjalanan CU Sarin berikut kelanjutannya.

Awal tahun 2003-2005 CU Sawiran mulai mengadakan kerjasama dengan pihak luar terutama dalam bidang assessment dan rating untuk meningkatkan kualitas lembaga. Produk yang berkualitas pun ditambah dengan produk pinjaman untuk pembelian kendaraan dan untuk pembelian tanah/rumah. Satu tahun kemudian yaitu tahun 2006 diubahlah anggaran dasar sehingga memperoleh badan hukum tingkat Provinsi Jawa Timur No.18.1/PAD/BH/26/103/2006. Dengan demikian CU

Sawiran bisa mengembangkan sayap lebih lebar lagi sampai tingkat Provinsi Jawa Timur.

Pelayanan pun meluas dengan dibukanya TP Ngadisari pada bulan Juni dan TP Dinoyo pada bulan Juli 2006. Untuk memaksimalkan pelayanan pula kantor TP Capang digeser ke Lawang, dengan nama TP Lawang. Pengembangan tidak hanya dilakukan untuk tempat pelayanan, pengembangan produk juga dilakukan. Pada tahun 2007 digulirkanlah Produk Simaster dan Sipintar sebagai bentuk tabungan jangka panjang CU Sawiran.

Pada tahun 2008, pelayanan diperluas dengan dibukanya TP Sawojajar. Kemudian dilanjutkan dengan pembukaan TP Blimbing. Tidak hanya kualitas dan kuantitas anggota yang meningkat, hubungan dengan lembaga luar juga semakin meluas. CU Sawiran menjalin kerjasama dengan MercyCorps, Micra, MixMarket, Bukopin, PNM, Oikocredit, ILO, WVI, Intel dan Rabobank.

Pengembangan wilayah terus dilakukan, pada tahun 2009 CU Sawiran hadir di kota Batu dengan membuka TP Batu, serta meluncurkan produk tabungan khusus anak-anak yang dinamakan Sibuhar Siswa. Setahun kemudian dilanjutkan dengan membuka TP Nongkojajar dan TP Blitar.

Buah kerja keras yang optimal, membawa CU Sawiran menjadi pemenang I KSP berkinerja terbaik 2011 di Jawa Timur. CU Sawiran secara langsung telah diakui berkinerja terbaik oleh Departemen Koperasi Jawa Timur, karena kesehatan dan kualitas lembaga yang baik. Dan CU Sawiran, tidak akan pernah bisa mendapatkan hasil optimal tanpa dukungan dan kerjasama yang baik antara anggota, pengurus, pengawas dan manajemen.

Penghargaan yang didapatkan tidak membuat CU Sawiran berhenti dalam berinovasi. Di awal Februari 2012, CU Sawiran menggunakan MIS yang baru, yaitu Sistem Abacus. Dengan Sistem yang baru ini pelayanan yang diberikan kepada anggota dan penabung bisa lebih optimal, lebih aman, serta aplikatif terhadap sistem yang memenuhi kebutuhan anggota. Selamat, dan semoga inovasi yang dilakukan selalu memberi yang terbaik untuk kebutuhan anggota.



## Satu Keluarga, Satu Pinjaman

Dear, Metro Sawiran. Kami sepasang suami istri, adalah anggota CU Sawiran. Masing masing dari kami mempunyai pekerjaan, dan saat ini kami membutuhkan kendaraan bermotor untuk sarana transportasi. Apakah masing masing dari kami bisa mengajukan pinjaman untuk kendaraan bermotor? Terimakasih. (Dhini – Batu)

**Salam** sejahtera bagi Ibu Dhini sekeluarga. Kami CU Sawiran mengucapkan terimakasih atas pertanyaan dan kepercayaan yang diberikan keluarga Ibu.

Ibu Dhini, dengan berat hati kami mengatakan bahwa untuk 1 rumah tangga hanya 1 orang saja yang mempunyai hak untuk mengajukan pinjaman. Mengapa demikian? Dengan hanya 1 hak saja yang bisa mengambil pinjaman, kami maksudkan agar setiap rumah tangga bisa mengatur dan mengelola keuangan lebih baik. Karena idealnya, pengeluaran untuk mengangsur pinjaman

maksimal hanya 30% dari penghasilan keluarga. Ini bertujuan agar setiap kebutuhan keluarga bisa terpenuhi dengan maksimal.

Namun Ibu Dhini tidak perlu khawatir. Jangka waktu pinjaman di CU Sawiran sangatlah fleksibel. Ibu Dhini dan Bapak bisa mengambil pinjaman dengan jangka waktu yang pendek, sehingga Ibu Dhini bisa mengambil pinjaman untuk pembelian kendaraan kedua dengan jarak yang tidak terlalu lama. Terimakasih, semoga jawaban kami bisa dimaklumi.

## Bergmeyer Pun Tidak Berkutik

**Suatu** kali, ketika menjadi anggota Volksraad, H Agus Salim berpidato dalam bahasa Indonesia -- yang ketika itu juga masih disebut bahasa Melayu. Ketua Volksraad langsung menegurnya dan memintanya berpidato dalam bahasa Belanda.

Salim menjawab, "Saya memang pandai berpidato dalam bahasa Belanda, tapi menurut peraturan Dewan saya punya hak untuk mengeluarkan pendapat dalam bahasa Indonesia."

Salim terus berpidato dalam bahasa Indonesia, dan ketika ia mengucapkan kata 'ekonomi', seorang Belanda -- Bergmeyer -- dengan maksud mengejek bertanya, "Apa kata ekonomi itu dalam bahasa Melayu?"

Dengan tangkas Agus Salim berkilah, "Coba Tuan sebutkan dahulu apa kata ekonomi itu dalam bahasa Belanda, nanti saya sebutkan Indonesianya?"

Bergmeyer hanya bisa melongo, tidak dapat berkata-kata lagi. Dan, para peserta sidang pun tertawa. Memang, kata 'ekonomi' tidak ada salinannya yang tepat dalam bahasa Belanda.

### Paling Pintar

Antara tahun 1906-1911, Agus Salim bekerja di Konsulat Belanda di Jeddah. Waktu itu ia sering 'bertengkar' dengan atasannya, Konsul Belanda.

Meskipun begitu pekerjaannya selalu beres, sehingga tidak ada alasan untuk mengatakannya sebagai pemalas. Ia tidak dapat dicap sebagai 'yang tidak terpakai'. Bahkan ia sering mengerjakan pekerjaan yang banyak meringankan beban atasannya, dan ia pun dihargai sebagai pembantu yang berjasa.

Dalam kesempatan bertukar-pikiran yang tajam dengan atasannya, Konsul Belanda itu menyindir Agus Salim dengan berkata, "Salim, apakah engkau kira bahwa engkau ini seorang yang paling pintar di dunia ini?" Dengan tangkas Haji Agus Salim menjawab, "Itu sama sekali tidak. Banyak orang yang lebih pintar dari saya, cuma saya belum bertemu dengan seorang pun di antara mereka."

Jawaban Agus Salim terasa sebagai pukulan bagi sang Konsul. Tetapi apa akan dikata? Karena itu, alangkah girang hati Konsul Belanda itu ketika tahu bahwa Agus Salim pulang ke Indonesia pada 1911.

**Bapak Suleman**

# Yang Penting adalah Pelayanan



**Bapak** Suleman adalah anggota CU Sawiran TP Blimbing yang mempunyai usaha penjualan tahu khas Banyuwangi. Suami dari Ibu Anik Suhartini ini, memulai usaha berdagang tahu Banyuwangi sejak beberapa tahun yang lalu. Dimulai dari berjualan sendiri di daerah sekitar Sawojajar Malang. Saat ini Bapak Suleman telah mempunyai puluhan karyawan yang memasarkan tahu khas Banyuwangi ini mulai daerah Batu sampai Kapanjen.

Kesuksesan usaha ini tidak instant, melainkan dengan jerih payah dan semangat juang yang tinggi. Berbagai jenis pekerjaan telah dilakoni, sebelum berdagang tahu khas Banyuwangi ini. Mulai dari berjualan es krim sampai menjadi penampung barang bekas. Ketika ada peluang berjualan tahu khas Banyuwangi yang lebih prospektif, tidak segan-segan bapak Sulaeman mencoba untuk mengambil peluang ini. "Semua pekerjaan saya lakukan, tetapi ketika ada peluang usaha yang lebih baik, akan saya ambil peluang itu," tambah Bapak Suleman.

Hakikat pelaku usaha adalah mencari keuntungan yang sebesar besarnya. Namun tidak demikian dengan prinsip usaha Bapak

Suleman. Ia lebih mengedepankan pelayanan dan harga yang murah bagi customer yang dilayani. "Kelancaran usaha adalah kuncinya, maka omzet dan penghasilanpun juga akan mengikuti," demikian yang dikatakan oleh Bapak Suleman. Prinsip usaha yang dimiliki ini, yang akhirnya membuat usaha penjualan tahu ini berkembang cepat.

Sebagai salah satu langkah konkret untuk menjaga loyalitas customer, Bapak Suleman tidak segan-segan untuk melihat pasar yang dilayani. Melihat kualitas pelayanan sampai mengecek harga pun dijalankan. Ini dimaksudkan agar kualitas pelayanan dan harga jual di pasar sebanding dengan keinginan customer.

Namun, tidak hanya pelayanan yang maksimal dan harga murah saja yang bisa meningkatkan usaha Bapak Suleman. Pengelolaan keuangan yang baik, dengan merancang skala prioritas anggaran menjadi hal besar yang berpengaruh dalam pengembangan usaha. "Saya tidak akan pernah cemas dalam mengelola keuangan, karena ada rekan-rekan dari CU sawiran yang siap membantu saya," sambung Bapak Suleman. Semoga pengalaman Bapak Suleman menginspirasi kita semua.

**Penasehat**

Pengurus CU Sawiran

**Penanggung jawab**

Daniel Dwi Sudaryanto

**Redaktur Pelaksana**

Tengsoe Tjahjono

Lukman Susetyo

**Alamat**

CU Sawiran TP Blimbing

Jl. L.A. Sucipto 46

Telp. 477777

Fax. (0341) 474768,

**Pemasangan Iklan**

(0341) 477777

**e-mail**

metro@cusawiran.org

**rekening**

BCA an. Kopdit Sawiran

No. 3163102214

**Layout cetak**

AXA Creative Design

0341 7712324

081 555 20124

Isi di luar tanggung jawab  
percetakan