

# Menabung? Untuk Apa?

**MENURUT** hasil survei salah satu lembaga, 7 dari 10 orang Indonesia tidak yakin tabungan mereka akan mencukupi untuk memenuhi kebutuhan finansial dan membawa mereka dalam kehidupan nyaman dimasa depan. Jadi kita menabung, untuk apa?

Menurut riset yang kami lakukan, meningkatnya pendapatan sebuah keluarga cenderung berpengaruh pada meningkatnya jumlah konsumsi yang bersangkutan. Apalagi ketika meningkatnya jumlah pendapatan bersamaan dengan peningkatan status dan jabatan. Namun tidak meningkatkan presentase jumlah uang yang disimpan untuk keadaan darurat

Ada dua tipe orang dalam menabung uangnya : **Tipe yang pertama** menabung dahulu baru berbelanja, **Tipe yang kedua** berbelanja dahulu baru menabung apabila ada sisa. Apabila Anda termasuk tipe yang pertama, kami ucapkan selamat!

Lalu untuk apa Anda menabung ? Jawaban yang kami terima sangat beragam, namun secara garis besar pada umumnya tujuan

menabung adalah untuk : investasi, persiapan dana pensiun, dana pendidikan anak, dana untuk keperluan darurat, dan lain-lain.

Menurut pengalaman anggota CU Sawiran, tujuan keuangan harus dimiliki oleh setiap keluarga ada 3 jenis : jangka pendek, menengah, dan panjang.

**Yang pertama** : tabungan jangka pendek, contohnya untuk kebutuhan darurat.

Bila Anda belum memilikinya, sebaiknya alokasikan untuk kebutuhan darurat ini. Karena kita tidak tahu apa yang akan terjadi di masa depan. Menyisihkan dana darurat harus sebagai prioritas awal. Berapa sebaiknya dana yang kita alokasikan? Sebaiknya antara 3-6 bulan biaya hidup bulanan. Sebagai contoh, bila pengeluaran Anda perbulan adalah sebesar Rp 1 juta, maka tempatkan dana sebesar antara Rp 3 juta sampai Rp 6 juta sebagai dana darurat.

**Kedua**, adalah tujuan keuangan jangka menengah. Dalam hal ini banyak sekali kebutuhan yang mungkin menjadi tujuan keuangan, misalkan membeli rumah dengan kredit sehingga membutuhkan uang muka, atau untuk membeli kendaraan sebagai alat transportasi keluarga.

**Ketiga** adalah kebutuhan jangka panjang seperti, biaya pendidikan anak dan dana pensiun. Setiap orang tua pasti menginginkan anaknya dapat memperoleh pendidikan yang terbaik.

Perhitungkan kebutuhan Anda dengan benar dan mulailah menabung untuk tujuan tersebut. Untuk kebutuhan jangka panjang, waktu adalah sahabat Anda. Semakin panjang waktu yang dimiliki akan semakin kecil kebutuhan tabungan yang harus dialokasikan, dengan asumsi tingkat suku bunga serta besarnya kebutuhan yang diinginkan tetap sama.

Selain tabungan pendidikan, biasanya kebutuhan jangka panjang lainnya adalah dana pensiun. Hal ini biasanya membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Sehingga dibutuhkan perencanaan yang seksama dan dilakukan secara berkesinambungan. Mulailah sejak awal karena hal ini akan memberikan banyak kelebihan bagi Anda, baik dari pilihan investasi yang lebih beragam dan tentunya keuntungan waktu yang lebih panjang.

Jadi coba Anda renungkan. Menabung? Untuk apa?



## menabung....

**BEBERAPA** orang tua sudah mulai sibuk mencari sekolah untuk anak-anak mereka. Tidak mudah, karena sekolah-sekolah favorit biasanya membatasi waktu pendaftaran. Selain harus "bertarung" dengan antrian pendaftar lain, bapak/ibu juga harus "bertarung" dengan jumlah tabungan, karena kami yakin jumlahnya tidak sedikit.

Hal ini menjawab salah satu pertanyaan dalam topik bulan ini : Menabung untuk apa? Salah satunya adalah mempersiapkan biaya pendidikan anak Anda.

Kami di CU Sawiran selalu siap memberikan solusi apabila Anda membutuhkan pengelolaan keuangan yang tepat bagi Anda. Karena di CU Sawiran, kita semua adalah suatu keluarga besar yang saling percaya dan mendukung.

penasehat  
Pengurus CU Sawiran  
penanggung jawab  
Daniel Dwi Sudaryanto  
redaktur pelaksana  
Vivi Damayanti  
Indah Susanti  
alamat  
Ruko Sawojajar  
Jl. Danau Toba A2  
Sawojajar - Malang  
Telp 0341 716316,  
Fax. 0341 716317  
pemasangan iklan  
0341 716316  
e-mail  
metro@cusawiran.org  
rekening  
BCA an. Kopdit Sawiran  
No. 316 310 2214  
layout cetak  
AXA Creative Design,  
0341 7712324 | 08155520124  
isi di luar tanggung jawab percetakan

### Rm. Willy Malim Batuah. CDD, Penasehat CU Sawiran

## Kepercayaan dan Kekeluargaan Harus Terus Dijaga



**TIDAK** mudah menjalankan sebuah lembaga milik bersama dengan anggota yang sudah mencapai ribuan orang. Menurut Rm Willy Malim Batuah CDD, penasehat CU Sawiran, yang merekatkan jumlah yang begitu banyak adalah rasa kekeluargaan yang besar. Namun yang menjadi pertanyaan adalah : bagaimana menjaga rasa kekeluargaan itu tetap ada

dan terjalin dengan harmonis seiring dengan berjalannya waktu. Kepercayaan yang menjadi dasar berdirinya credit union harus terus dipupuk dari waktu ke waktu. Setiap elemen yang ada dalam CU harus ikut menjaganya : pengurus, pengawas, manajemen dan anggota.

Dalam praktek nyatanya : anggota tidak menganggap CU hanya sebuah

tempat yang didatangi ketika "butuh" bantuan (keuangan), tetapi sebuah lembaga tempat dimana setiap orang bergandengan tangan saling membantu dan menyadari bahwa kelancaran jalannya CU berasal dari anggota-anggota lain, serta demi seluruh anggota, perputaran, perjalanan CU harus dijaga agar tetap lancar

Begitu juga dengan unsur pengurus, pengawas, dan manajemen : CU bukan lembaga bisnis yang 100% bertujuan untuk menghasilkan keuntungan, namun didalamnya terkandung dan terbangun rasa percaya, harapan, dan masa depan ribuan orang. *Together We're Better* : benar-benar nyata adanya.

### I.A.A. Susilomurti, Ketua Pengurus CU Sawiran

## Dukungan Anggota adalah Semangat

**MENJAGA** independensi itu penting, begitu menurut Ibu Susi. "Karena itu dukungan anggota sangat diperlukan," jelasnya lebih jauh. Dalam pelaksanaan RAT Tahun ini peningkatan permodalan lembaga sendiri melalui simpanan wajib dan simpanan kapitalisasi disampaikan kepada anggota.

Di sisi lain, kesehatan lembaga juga menjadi perhatian penting bagi semua elemen yang mendukung CU Sawiran. Oleh karena itu peningkatan kualitas pengawasan baik secara internal oleh Pengawas, maupun secara eksternal oleh akuntan publik, merupakan hal yang penting. Bulan Maret mendatang, CU Sawiran akan *dirating* oleh Dinas Koperasi dan UKM serta MICRA (Microfinance Innovation Center For Resources And Alternatives) yang menunjukkan bahwa posisi CU Sawiran memang diperhitungkan skala Internasional.

"Perjalanan lembaga ini masih panjang," tegas Ibu Susi, "dukungan semua anggota adalah semangat bagi kami".



# Rencanakan Biaya Pendidikan Anak Anda, Sekarang Juga!

**BULAN** Maret mendatang sudah banyak sekolah membuka pendaftaran siswa baru. Sekolah-sekolah favorit bahkan memberikan batas waktu sangat pendek sehingga para orang tua pun berlomba-lomba mendaftarkan putra-putrinya ke sekolah yang dianggap terbaik untuk memberikan pendidikan yang diharapkan. Kendala terbatasnya waktu dan kuota jumlah siswa ternyata juga dibarengi dengan kecemasan orang tua akan biaya sekolah yang cukup tinggi.

Mungkin hal ini juga yang Anda alami ketika mencari sekolah terbaik, berdiri diantara dua pilihan: antara kualitas sekolah yang diinginkan dengan biaya pendidikan yang terjangkau oleh Anda.

**Solusinya hanya satu : Anda harus mempersiapkan biaya pendidikan putra-putri Anda sejak dini.**

Saat ini buah hati Anda berusia 1 tahun, Anda ingin mulai mempersiapkan biaya pendidikannya. Bagaimana sebaiknya? Mari kita rencanakan bersama.

SiPintar adalah simpanan untuk pendidikan anak dengan jangka waktu 5-15 tahun. Sebaiknya mulailah membuka rekening untuk tiap-tiap jenjang pendidikan. Untuk SD, SMP, SMA dan Universitas.

- Rekening pertama dengan jangka waktu 5 tahun untuk biaya pendidikan di SD
- Rekening kedua dengan jangka waktu 11 tahun untuk biaya pendidikan di SMP
- Rekening ketiga dengan jangka waktu 14 tahun untuk biaya pendidikan di SMA
- Rekening keempat dengan jangka waktu 15 tahun, untuk biaya pendidikan di Universitas

Dengan setoran awal tiap-tiap rekening Rp. 500.000,- dan setoran bulanan Rp. 100.000, serta dukungan prestasi anak Anda yang meraih ranking satu, maka jumlah yang Anda

persiapkan untuk biaya pendidikan anak Anda adalah :

- Saat masuk SD (umur 6 tahun) Rp. 9.340.126,-
- Saat masuk SMP (umur 12 tahun) Rp. 29.907.380,-
- Saat masuk SMA (umur 15 tahun) Rp. 47.228.326,-
- Untuk rekening keempat, jumlah SiPintar sebesar Rp. 56.128.276,- pada tahun ke-15 ditutup, kemudian di investasikan ke rekening SiMaster selama 2 tahun, sehingga saat anak Anda berusia 18 tahun, tabungannya menjadi Rp. 64.681.156,- Luar biasa, bukan?

Berikut ilustrasinya :

Jangka Waktu SiPintar	Umur Anak	Jumlah SiPintar	Tunjangan		Biaya Pendidikan Anak Anda	Keterangan
			Reguler	Prestasi		
1	2	1.844.345				
2	3	3.359.187				
3	4	5.066.149				
4	5	6.989.596				
5	6	9.156.985	2%	3%	9.614.834	Masuk SD
6	7	11.599.253	2%	3%	12.179.215	Ranking 1
7	8	14.351.261	2%	3%	15.068.824	Ranking 1
8	9	17.452.293	2%	3%	18.324.908	Ranking 1
9	10	20.946.613	2%	3%	21.993.944	Ranking 1
10	11	24.884.101	2%	3%	26.128.306	Ranking 1
11	12	29.320.961	2%	3%	30.787.009	Masuk SMP
12	13	34.320.525	2%	3%	36.036.552	Ranking 1
13	14	39.954.160	2%	3%	41.951.868	Ranking 1
14	15	46.302.280	2%	3%	48.617.394	Masuk SMA
15	16	53.455.501	2%	3%	56.128.276	Ranking 1
	17				58.801.051	Simaster di Muka
	18				64.681.156	Kuliah

Tingkat bunga dalam ilustrasi diatas adalah tingkat bunga yang berlaku saat ini ( SiPintar 12% dan SiMaster dimuka 10% p.a). Yang menarik, tingkat bunga berlaku tetap sampai masa kontrak berakhir.

Oleh karena itu mulailah mempersiapkan biaya pendidikan anak Anda mulai sekarang. Jumlah setoran dan jangka waktunya dapat Anda tentukan sendiri. Bagaimana? Masih mau menunda lagi? Hubungi kami sekarang!



Si Pintar adalah simpanan yang memiliki visi mempersiapkan dana pendidikan anak hingga jenjang pendidikan yang tertinggi. Dengan Si Pintar ini maka anak kita kelak akan terbebas dari masalah atau beban biaya pendidikan dan tidak ada lagi hambatan untuk menggapai cita-citanya setinggi kita kelak kalau sejak dini kita rajin berinvestasi. Si Pintar adalah pilihan investasi yang tepat, selain setoran terjangkau, dan nilai keuntungannya jelas dan pasti.

**Nilai Pengembalian**

- Bunga simpanan yang didapatkan sangat kompetitif.
- Nilai keuntungan bersih tanpa potongan administrasi.
- Setoran sangat terjangkau dan banyak pilihan.

**Tunjangan Pendidikan**

- Setiap kenaikan kelas atau tingkat penabung akan menerima tunjangan pendidikan Reguler secara tunai yakni 2% dari saldo tabungan aktual.
- Bagi yang berprestasi: atau bagi yang menduduki Rangkaian I di sekolah akan mendapatkan tambahan tunjangan pendidikan lebih besar lagi yakni 3%, Rangkaian II dan III akan mendapatkan tambahan 2% dari saldo tabungan aktual.
- Tunjangan pendidikan reguler dan prestasi ini tidak mengurangi keuntungan investasi yang anda dapatkan.

**Kantor Pusat**  
Km 6, Nongkojajar Pasuruan  
Tel. (0343) 7735535  
Fax. (0343) 499303

**Pasuruan**  
Nongkojajar Km 6,  
Nongkojajar Pasuruan  
Tel. (0343) 7735535  
Fax. (0343) 499303

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

**Malang Raya**  
Lawang

Ruko Diponegoro  
Blok B - Lawang  
Tel. (0341) 422010  
Fax. (0341) 422009

**Kepanjen**  
Jl. Raya Sumedang 1  
Tel. (0341) 393062

**Blimbing**  
Jl. L.A. Sucipto 46  
Tel. (0341) 474768

**Dinoyo**  
Jl. MT. Haryono 167  
Kav.1 - Dinoyo  
Tel. (0341) 577639  
Fax. (0341) 558764

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

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

**Probolinggo**  
Sukapura  
Jl. Raya Ngadisari - Sukapura  
Tel. (0335) 541178

**Blitar**  
Wlingi  
Jl. Urip Sumoharjo 119  
Beru - Wlingi  
Tel. (0342) 695617

**website**  
[www.cusawiran.org](http://www.cusawiran.org)

**email**  
[cusawiran@cusawiran.org](mailto:cusawiran@cusawiran.org)

**hotline**  
(0341) 477777

Ingin mendapatkan **metrosawiran** setiap edisi di email Anda? Kirimkan email dengan subject: **metrosawiran-online** ke [metro@cusawiran.org](mailto:metro@cusawiran.org)



# Member

## Bukan Hanya Selembar Kartu



photo: ilustrasi

**KATA** member atau membership tentunya sudah sangat melekat di benak kita. Sepintas lalu, jika kita mendengar istilah member, terbayang di pelupuk mata selembar kartu kecil, berukuran 9 x 6 cm, bertuliskan identitas membertanya. Dengan kartu ini, kita sudah disebut member, kita bisa mendapatkan fasilitas lebih dengan potongan harga. Siapa yang tidak berminat jika penawarannya menguntungkan kita sebagai pembeli?

Ada seorang wirausahawan bernama Pak Joko yang cukup sukses. Berawal dari ide yang sederhana ia mengawali usahanya, yaitu cuci motor salju. Beberapa tahun lalu, ketika pulang dari kantornya dalam kondisi hujan, motor yang ia tumpangi menjadi sangat kotor, sehingga anaknya mempunyai inisiatif untuk mencucinya. Saat itulah terbersit ide untuk membuka tempat pencucian motor.

Pada awalnya ia ragu karena usaha ini bukan sesuatu yang baru dan sudah menjamur dimana-mana, maka dibuatnya usahanya ini beda dengan yang lainnya yaitu: "cuci salju" dengan menambahkan beberapa fasilitas tambahan yang gratis, seperti servis kontrol rem, servis kontrol ban, dll.

Pelanggan pun puas, dan terus berdatangan. Prinsip kerja yang selalu ditekankan kepada karyawannya, adalah motor keluar selesai harus benar-benar bersih, mengkilap dengan pelayanan yang cepat dan memuaskan. Ia juga kadang-kadang terjun sendiri melayani pelanggannya meskipun sudah mempunyai karyawan.

Jawabannya sangat sederhana, "Saya hanya ingin ngobrol dengan pelanggan

saya. Dengan begitu saya tahu apa kekurangan tempat usaha ini, karena buat saya mereka adalah *member* kami."

Kalimatnya ini kembali mengingatkan kita akan arti kata *member*. Menurut pemikiran sederhana Pak Joko, arti kata *member* bukanlah searik kertas atau kartu kecil yang hanya dengan menunjukkannya pelanggan bisa mendapatkan fasilitas lebih dan potongan harga, tetapi lebih dari itu. Baginya, member adalah semua orang yang mencuci motor di tempat usahanya, tanpa kecuali.

Oleh karena itu, pemikiran sederhana terus ia kembangkan dan bertujuan untuk memuaskan membertanya. Tanpa perlu sebuah kartu, semua pelanggannya akan mendapatkan fasilitas yang sama.

Ia juga terus mencari sesuatu yang berbeda pula dengan menambah jam buka hingga malam hari untuk memenuhi permintaan pelanggannya yang pulang di sore hari.

Dari kisah hidup wirausahawan dalam merintis usaha ada beberapa benang merah yang bisa kita tarik untuk terus berkembang dalam usaha yang sudah berjalan:

1. Usaha yang sederhana berpeluang besar.
2. Pemikiran awal yang simpel bisa menghantar pada kesuksesan.
3. Berusaha terus naik kelas ke level-level berikutnya (tidak berhenti pada satu titik kesuksesan).
4. Member adalah semua pelanggan/pembeli.
5. Ngobrol dengan pelanggan sebagai wujud pendekatan personal untuk saling mengoreksi kelebihan dan kekurangan.
6. Tetap berusaha mencari peluang-peluang baru di tengah-tengah kekonstanan usaha. (sq)



# Bagaimana Supaya Anak Saya Rajin Menabung?



**SEORANG** anak akan suka menabung apabila ia merasa uang yang berada dalam tabungan itu adalah benar-benar miliknya, bukan milik ibu atau ayahnya. Caranya adalah menabung uang miliknya sendiri, misalnya menyisihkan dari uang saku. Dan ia akan

bersemangat lagi menabung apabila ia mempunyai tujuan, untuk apa ia menabungkan uangnya, misalnya untuk membeli komik yang sukainya.

Anda bisa mengajak putra-putri Anda ke tempat pelayanan CU Sawiran terdekat dan silahkan membuka

Bagaimana caranya agar anak saya suka dan rajin menabung? Saya ingin mengajarkan dia menabung sejak kecil. (Ibu Siska-Malang)

rekening Sibuhar Siswa dengan setoran awal mulai Rp. 5.000,- saja dan anak akan mendapatkan buku tabungan atas namanya sendiri.

Selanjutlah berilah ia semangat untuk terus menabung dengan memberikan hadiah apabila tabungannya semakin bertambah. Hadiah tidak harus berupa uang atau barang, namun bisa berupa pujian yang tulus, pelukan hangat dan ciuman sayang kepada buah hati Anda. Selamat menabung!

Saya adalah seorang mahasiswa yang masih tinggal bersama orang tua. Saya mempunyai usaha kecil-kecilan yaitu berjualan pulsa. Setiap hari saya menabung kepada BO CU Sawiran yang datang ke rumah secara rutin. Orang tua saya yang mengetahui dari orang lain bahwa CU Sawiran adalah lembaga keuangan yang juga memberikan fasilitas pinjaman kepada anggotanya, tidak setuju saya terus bergabung dengan Sawiran. Mereka khawatir saya akan terlibat dengan kredit/pinjaman yang akan menyulitkan saya di kemudian hari. Saya sudah berusaha menjelaskan, namun mereka tetap melarang, bagaimana solusinya? (Hendra-Lawang)



# Apakah Pinjaman Itu Menyulitkan?

**MAS** Hendra di Lawang, adalah wajar apabila orang tua merasa khawatir terhadap putranya.

Namun tujuan CU Sawiran tidak hanya menyediakan pinjaman bagi anggotanya namun juga memberikan solusi pengelolaan keuangan yang tepat. Anda bisa menjelaskan tentang gerakan credit union kepada orang tua Anda, dan menjelaskan juga secara detail tujuan Anda untuk bergabung dengan Sawiran. Ini adalah usaha Anda dan dukungan yang diberikan credit union dapat membuat usaha Anda berkembang lebih jauh.

Atau Anda dapat mengundang kami untuk melakukan sosialisasi tentang CU Sawiran di rumah Anda. Sukses untuk usaha Anda.

## Keuangan

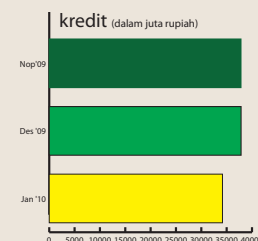
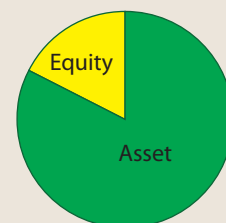
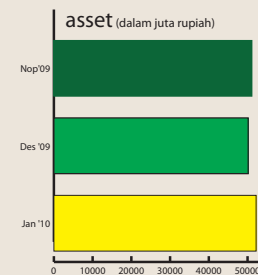
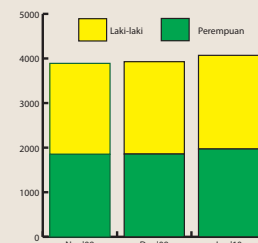
Asst	Rp 52.207.389.328
Equity	Rp 10.891.605.541
Liability	Rp 41.315.783.787
Volume Kredit	Rp 34.176.674.711

## Ratio

CAR	20,86%
LDR	82,72%
Pertumbuhan kredit	10,53%
Pertumbuhan anggota	11,56%
Pertumbuhan asset	6,19%

## Statistik

Anggota Perempuan	1.907
Anggota Laki-Laki	2.100
<b>Jumlah Anggota</b>	<b>4.007</b>
Calon Anggota	6.042
Penyertaan Modal	9.886
<b>Total yang dilayani</b>	<b>19.935</b>





**SUATU** hari seorang anggota berkonsultasi ke staff CU Sawiran. Usaha yang dikelolanya sedang berkembang dan ia membutuhkan dana untuk itu. Namun dia khawatir akan memperoleh kesulitan dalam pembayaran apabila usahanya tidak berjalan lancar sesuai harapannya.

Untuk usaha yang berkembang, memiliki pengelolaan hutang bisa menjadi cara yang efektif dalam melakukan bisnis. Beberapa pemilik usaha kecil bangga bahwa mereka tidak pernah memiliki hutang, namun hal itu tidak selalu merupakan pendekatan yang realistis. Pertumbuhan seringkali menuntut modal besar, dan untuk mendapatkan dana, mengharuskan Anda mencari pinjaman di lembaga keuangan, pinjaman pribadi, atau bentuk lain pembiayaan hutang.

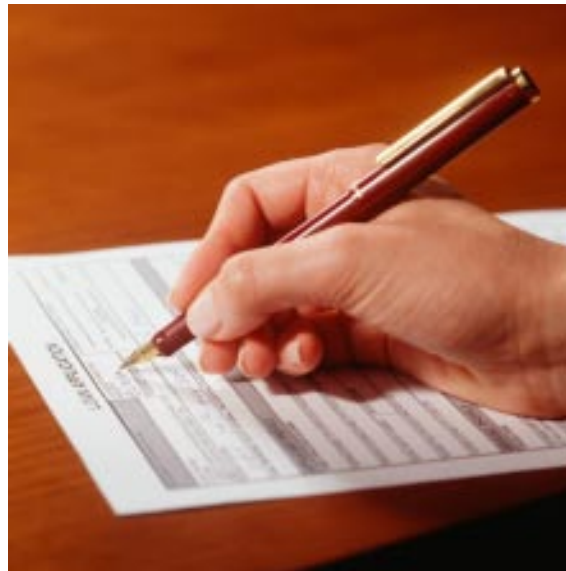
Pertanyaan bagi banyak pemilik usaha kecil adalah, berapa besar hutang yang diperlukan? Jawaban atas pertanyaan ini berdasarkan analisis yang cermat pada arus kas serta kebutuhan khusus dari usaha Anda.

#### Pertimbangan mengajukan pinjaman

Ada sejumlah alasan yang masuk akal untuk mengambil hutang. Secara umum, hutang bisa menjadi ide yang baik jika digunakan untuk meningkatkan atau melindungi arus kas, atau untuk membiayai pertumbuhan atau ekspansi. Beberapa alasan umum untuk mencari pinjaman meliputi:

- Modal kerja - ketika Anda sedang mencari untuk meningkatkan tenaga kerja atau meningkatkan stok.
- Memperluas pangsa pasar baru
- Membangun kepercayaan dengan pemberi pinjaman - jika Anda belum pernah meminjam sebelumnya, mengambil pinjaman dapat membantu dalam mengembangkan sejarah pembayaran yang baik sehingga menimbulkan kepercayaan dan membantu memperoleh pembiayaan di masa depan dengan lebih mudah.

# Pinjaman Bagaimana Memutuskannya?



#### Pinjaman Jangka pendek atau jangka panjang ?

Secara umum, penggunaan pinjaman jangka pendek untuk kebutuhan jangka pendek. Ini akan membantu Anda menghindari beban bunga yang lebih tinggi dan lebih ketat dibanding kondisi pinjaman jangka panjang. Misalnya, jika Anda mengalami peningkatan pesat sementara penjualan - seperti yang disebabkan oleh peningkatan permintaan musiman - maka Anda harus melihat pada pinjaman jangka pendek. Jika pertumbuhan akan terus-menerus dalam jangka waktu yang panjang, silahkan mengambil pinjaman jangka panjang

#### Hutang baru harus berdasarkan pada kebutuhan saat ini

Ada saat dimana Anda berkeinginan untuk mengambil pinjaman baru untuk membeli peralatan atau membuat belanja modal lainnya. Jika itu yang terjadi dengan bisnis Anda, pastikan untuk mendasarkan keputusan Anda semata-mata pada keperluan Anda sekarang.

Sebagai contoh, jika perlu peralatan tambahan, Anda mungkin ingin mengambil pinjaman untuk membelinya. Tetapi membeli peralatan tambahan sekarang karena akan lebih mahal tahun depan tidak digunakan secara maksimal. Anda akan terjebak dengan peralatan yang tidak perlu dan hutang yang wajib dilunasi.

#### Perencanaan yang efektif

Sebelum mengambil pinjaman atau jenis pembiayaan lain, Anda harus meluangkan waktu untuk merencanakan kebutuhan modal. Saat terburuk untuk mengambil hutang jenis apa pun adalah masa krisis. Tiba-tiba mengalami kerugian usaha, tidak mampu membayar gaji, atau keadaan darurat lain yang memaksa Anda untuk segera mengambil pinjaman, dan menempatkan pada posisi yang sangat tidak menguntungkan. Dengan perencanaan yang baik akan memungkinkan Anda memprediksi berapa kebutuhan uang tunai, menentukan apa yang akan dibutuhkan dan kapan membutuhkannya.

#### Masbukhin Pradhana

### Anda Tidak Perlu Hebat untuk Memulai!



**LAHIR** di dusun Kalimati, Desa Kalirejo. Kecamatan Dukun, 30 km ke arah utara kota Gresik pada tanggal 23 Agustus 1974. Jiwa entrepreneurnya sudah terlihat sejak SD, ia beternak ayam petelur, jualan lilin dan kembang api, dan membuka toko kelontong di rumah orang tuanya. Ketika SMP, ia ikut mengelola warung kopi pamannya sambil tetap bersekolah. Kemudian saat sibuk kuliah dan berorganisasi, ia masih sempat menjajakan produk pakaian muslim di Malang. Ia pernah kuliah di program D-1 dan D-3 Politeknik Malang dan melanjutkan S-1 nya di Fakultas Teknik Universitas Brawijaya, Malang dan lulus tahun 2002.

Selain berjualan busana muslim, sambil kuliah di Malang Masbukhin juga nyambi

kerja sebagai guru, instruktur, teknisi, dan penjual beras di Malang. Ketika melanjutkan S-1 nya, ia bekerja sebagai PNS dan kemudian bekerja sebagai staf teknologi informasi (TI) di sebuah perusahaan otomatis di Jakarta.

Bisnis yang ditekuninya mulai membaik saat ia beralih membuka toko kelontong, warung nasi, agen laundry, dan berjualan voucher eceran sejak Desember 2003. Beberapa bulan berikutnya ia berhasil membuka toko grosir voucher di Pulogadung Trade Center (PTC) dan tak lama kemudian menyusul sejumlah kios di beberapa mal di Jakarta.

Kesuksesan usahanya tak lepas dari kiprahnya menjadi penulis bisnis. Bukunya yang banyak menjadi referensi adalah "Karyawan Beromzet Milyaran" Cak Bukhin panggilan akrabnya adalah pendiri Komunitas Bisnis Smart yang saat ini memiliki 4900 member di seluruh Indonesia.

## CU Betang Asi, Palangkaraya CU Berbasis Masyarakat Dayak Terbesar di Kalimantan Tengah

**BERTUJUAN** untuk pengembangan gerakan ekonomi kerakyatan, CU Betang Asi berdiri tahun 2003 di Palangkaraya, Kalimantan Tengah. Dalam melayani anggotanya dengan 11 TP dan 1 kantor Pusat, CU Betang Asi juga bekerja sama dengan beberapa lembaga sebagai mitra kerja seperti : Lembaga Dayak Panarung, Koperasi Persekutuan Dayak, Gerakan Pemberdayaan Pancur Kasih dan Serikat Petani Karet (SPK) yang memberikan pendampingan pada petani karet dalam bentuk pengorganisasian kelompok tani, mendukung pelatihan-pelatihan, pendampingan usaha petani, serta seluruh anggota SPK menjadi anggota CU Betang Asi.

Bersama sama dengan mitra kerja, berusaha saling

mendorong CU Betang Asi agar tetap berpihak pada pemberdayaan ekonomi kerakyatan serta menjaga roh gerakan agar tetap pada jalur nilai-nilai dan prinsip CU.

Seperti ada pepatah lebih baik membangun jembatan untuk saling membantu dari pada membangun tembok untuk diri sendiri, CU Betang Asi : *handep hapakat sewut batarung!*



## metro kronika

### Yos Sudarso Fair, Kapanjen 1-3 Januari 2010

**DALAM** melayani masyarakat Kapanjen dengan lebih luas, CU Sawiran mengikuti acara di Yos Sudarso Kapanjen. Acara yang berlangsung di awal tahun 2010 ini, memberikan pelayanan lebih kepada anggota di wilayah Kapanjen

### Promosi di Paroki Langsep 3 Januari 2010

**PRODUK** Sibuhar Siswa dan Produk SiPintar yang dikhususkan dalam mempersiapkan biaya pendidikan anak-anak sangat menarik perhatian para ibu bersama putra-putrinya dalam acara se Dekenat Malang. "Mempersiapkan biaya pendidikan untuk masa depan memang sangat penting", ujar seorang ibu yang membuka rekening SiPintar untuk putrinya selama 10 tahun

### Studi Banding dari Paroki St. Maria Annunciata Sidoarjo 7 Januari 2010

**PARA** dewan paroki di Sidoarjo ini mempunyai misi yang mulia, melayani para tukang becak dan keluarga pra sejahtera di daerahnya. Dengan misi yang luar biasa ini para bapak/ibu

yang mempunyai visi jauh ke depan ini berkonsultasi dengan CU Sawiran dalam pendirian credit union di daerah mereka

### Pertemuan dengan KSU Triguna Bhakti, Blitar 14 Januari 2010

**DALAM** meningkatkan kualitas pelayanan kepada anggota di Blitar sekaligus kualitas lembaga, para pengurus dan pengawas melakukan diskusi dengan CU Sawiran. Dukungan secara berkelanjutan akan diberikan dalam mengembangkan gerakan ekonomi kerakyatan di wilayah ini

### Pameran di Seminar Jusuf Kalla 20 Januari 2010

**PAMERAN** yang berlangsung di Universitas Brawijaya ini memperkenalkan CU Sawiran di kalangan akademisi. Banyak pengunjung seminar tertarik pada konsep keanggotaan yang dijelaskan CU Sawiran.



### Seminar Kafi Kurnia di AMA 26 Januari 2010

**MEMBAWA** semangat pelayanan, staff CU Sawiran mengikuti seminar Kafi Kurnia yang diselenggarakan Asosiasi Manajemen Indonesia. Semoga pelayanan semakin luas dan semakin baik

### Kunjungan ILO di CU Sawiran Nongkojajar 26 Januari 2010

**MEMJALIN** kerjasama yang lebih baik, CU Sawiran bersama ILO mendiskusikan program-program yang lebih maju dan memenuhi kebutuhan anggota di wilayah Nongkojajar.

### Pertemuan dengan Anggota di Sidoarjo 28 Januari 2010

**CU** Sawiran mempunyai anggota di daerah Pondok Jati Sidoarjo, maka untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan anggota tentang pelayanan Sawiran dan mengembangkan wilayah secara lebih luas, maka pertemuan dengan anggota ini akan terus di tindak lanjuti

### Langkah Pertama

Datang ke TP terdekat, mengisi formulir dan melampirkan fotokopi KTP, setoran awal minimal Rp. 35.000,00

### Langkah Kedua

Menjalani proses calon anggota selama 2 bulan dengan menabung rutin minimal Rp. 25.000/bulan.

### Langkah Ketiga

Penuhi saham minimal satu juta (Rp. 1.000.000,00) selama proses calon anggota.

### Langkah Keempat

Setelah semua persyaratan terpenuhi, atas persetujuan Anda, proses keanggotaan akan dilakukan oleh staff CU Sawiran.

## kelebihan jadi anggota

### shu

Surplus Hasil Usaha diberikan sebagai balas jasa simpanan saham, dan jasa pinjaman anggota CU Sawiran.

### simpanan

Berbagai macam simpanan didesain untuk kebutuhan keuangan dan investasi anggota.  
SIBUHAR CALON ANGGOTA  
SIBUHAR ANGGOTA  
SIBUHAR UMUM  
CEMERLANG  
SIMASTER  
SIPINTAR

### pinjaman

Pinjaman hanya diberikan pada Anggota, untuk memenuhi kebutuhan dari anggota.  
UMUM  
MUSIMAN  
KENDARAAN BERMOTOR  
PEMILIKAN RUMAH/TANAH  
KAPITALISASI  
PRODUKTIF  
DARURAT  
KOMPUTER  
MULTIGUNA

### asuransi

Simpanan dan pinjaman anggota diasuransikan tanpa harus membayar premi.

### dana sosial

Setiap Anggota dan keluarga intinya berhak atas:  
DANA SOSIAL SUKA  
DANA SOSIAL DUKA  
DANA SOSIAL PENDIDIKAN  
DANA SOSIAL RAWAT INAP

# Iva Susanti, Anggota Tp Batu Hanya Sawiran Pilihan Saya

**KALAU** Anda berkunjung ke Kota Batu, pastikan Anda mengunjungi Kawasan Wisata Songgoriti yang menawarkan tempat wisata yang unik dan layak untuk dikunjungi. Di jalan masuk menuju kawasan wisata ini, Anda akan banyak menemui penduduk sekitar yang berdiri berderet di pinggir jalan sambil menawarkan villa untuk Anda dan keluarga selama berwisata di daerah ini.

Banyak tempat yang bisa Anda kunjungi mulai dari kolam renang, tempat pemandian air panas serta pasar wisata yang menjual beraneka ragam souvenir serta jajanan khas kota Batu. Anda juga bisa menemui sebuah candi peninggalan kerajaan Majapahit yaitu Candi Supo yang menurut kepercayaan masyarakat sekitarnya biasa digunakan untuk mencuci pusaka.

Berbicara tentang pasar wisata, inilah jantung kawasan wisata Songgoriti, dimana masyarakat sekitar banyak yang berjualan souvenir berupa alat-alat rumah tangga seperti wajan/penggorengan, cobek batu serta mainan anak-anak baik yang berbahan kayu atau plastik. Pasar Songgoriti juga diwarnai dengan penjual aneka ragam tanaman hias, bunga-bunga, hingga buah-buahan. Ada juga yang berjualan binatang peliharaan seperti kelinci, hamster, dan marmut.

Kalau Anda berbelanja di Pasar Songgoriti dan mengatakan Anda adalah anggota CU Sawiran, Anda akan segera disapa dengan sangat

ramah. Ya, di kawasan wisata ini banyak yang sudah menjadi anggota, dan hal ini tidak lepas

dari peran Ibu Iva Susanti, anggota TP Batu, yang membantu memperkenalkan CU Sawiran di wilayah Songgoriti.

Ibu Santi, panggilan akrabnya, memulai usahanya sejak remaja sebagai pedagang souvenir di Pasar Songgoriti. Seiring dengan berjalannya waktu, semakin banyak pedagang souvenir yang berjualan di pasar yang sama, maka ia pun mulai mencoba sesuatu yang baru.

Pada tahun 2005, Ibu Santi beserta suami dan ibunya mulai membuat panganan khas yaitu carang mas dan ting-ting jahe. Karena modal yang terbatas, pada awalnya Ibu Santi memulai hanya dengan dua kilogram gula, setengah kilogram wijen dan tiga kilogram jahe. Karena rasanya yang unik dan disukai banyak orang, maka pada tahun yang sama ia pun menambah 2 orang karyawan untuk memenuhi permintaan pasar.

Awal tahun 2008, Ibu Santi pun berusaha mengembangkan usahanya, dengan mengemas keripik kentang, keripik tahu, keripik apel, maupun keripik nangka yang juga dibelinya dari salah satu anggota Sawiran yang lain, kemudian memberinya label sesuai permintaan. Maka tidak heran apabila usahanya berkembang pesat. Yang semula berawal dari rumah tinggalnya, saat ini ia sudah mempunyai 3 rumah sebagai tempat produksi dengan 20 orang karyawan, serta melayani pedagang tidak hanya di wilayah Songgoriti namun sudah meluas di seluruh wilayah Jawa Timur.

Baginya, CU Sawiran tidak hanya menjadi tempatnya mengelola keuangan, namun lebih dari itu.

"CU Sawiran adalah keluarga yang memberi saya dukungan, perhatian, dan selalu membantu saya apabila dibutuhkan" ceritanya kepada metro. Karena selain mempunyai saham sebagai anggota Sawiran, Ibu Santi juga menggunakan SiHarta untuk memenuhi keperluan setor tarik sehari-hari dan juga SiMaster jangka panjang untuk persiapan masa pensiun nanti bersama suami.

Tidak hanya itu, Ibu Santi kini tidak lagi menggunakan jasa lembaga keuangan lain untuk memenuhi kebutuhannya. "Hanya CU Sawiran satu-satunya pilihan saya," tuturnya dengan yakin.

Terima kasih ibu, karena sudah bersama-sama kami menjadi satu keluarga besar yang saling mendukung.





**KARTIKA SARI HONDA**

JL. PASAR BESAR 28 MALANG    JL. J.A SUPRAPTO 54 MALANG  
323388-355450                      369451-321356

TYPE MOTOR	LIANG MUSA	ANGSURAN 36 K
REVO SPOKE	Rp. 500.000	Rp. 451.000
SUPRA X 125 TD	Rp. 1.150.000	Rp. 536.000
SUPRA X 125 TK	Rp. 1.250.000	Rp. 560.000
BEAT	Rp. 800.000	Rp. 523.000
NEW VARIO	Rp. 900.000	Rp. 636.000

**Super Bombastic HADIAH UTAMA**

- 4 Umroh
- 10 Kulkas
- 10 Mesin Cuci
- 35 TV 14"
- 95 Magic Com

**Peryaratan :**

- KTP Suami/Istri, KK, Pak Listrik, PBB, Slip Gaji
- Bersedia dil survey, keputusan di tangan finance
- Harga sewaktu-waktu bisa berubah

BEAT                      ==> JAKET JUMPER  
SUPRA X 125 TD        ==> JAKET JUMPER  
REVO SPOKE            ==> CASH BACK Rp. 400.000

**Carang Mas & Ting-Ting Jahe "AREMA"**

JI Rejoso RT 4 RW 9 Junrejo, Batu

0341-758 9786