

metro sawiran



Melayani Petani Melayani Hati

LADANG yang hijau dan subur menyejukkan mata kami ketika melintasi jalan yang berkelok-kelok menuju suatu desa dimana para anggota menunggu. Perjalanan selama beberapa jam terlupakan oleh kesejukan udara yang kami hirup dan pemandangan yang luar biasa indah.

Disana-sini terlihat para petani bekerja di ladang mereka, mencangkul, mengangkut karung pupuk, dan mencabut rumput liar. Beberapa kali kami berpapasan dengan sepeda motor yang mengangkut rumput untuk makanan ternak.

Mengingat kembali gagasan awal berdirinya CU Sawiran; adalah mencari solusi untuk sebagian besar petani yang saat itu mengalami kesulitan dalam meningkatkan jumlah pendapatan dan taraf hidup karena tidak mudah mencari modal kerja bagi para petani. Kesulitan itulah yang membuat banyak masyarakat terjatuh praktek rentenir dengan kredit berbunga tinggi, yang memang hadir dan mudah didapatkan ketika dibutuhkan oleh para petani.

Di beberapa daerah, para petani memang mengalami kesulitan dalam memperoleh pembiayaan usahanya. Bagi banyak lembaga keuangan, sektor pertanian adalah sektor penuh resiko terkait jaminan harga dan jaminan pembelian komoditas yang tidak stabil. Ketidakpastian usaha akibat serangan hama, harga yang jatuh di pasaran, atau tidak laku di pasar karena kualitas yang buruk adalah beberapa realitas yang harus dialami para petani. Kondisi yang menyebabkan petani harus bertahan dengan usaha yang mereka geluti. Apalagi jika mereka bertani dengan skala usaha yang kecil dan sumberdaya yang minim.

Dahulu ada Kredit Likuiditas Bank Indonesia (KLBI). Setelah era KLBI, pemerintah menyediakan permodalan bagi petani yang dinamakan kredit program. Bentuknya antara lain Kredit

Usaha Tani (KUT), Kredit Usaha Rakyat (KUR), Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KKP-E), Kredit Usaha Mikro dan Kecil (KUMK), Program Kemitraan Bina Lingkungan (PKBL), dan sebagainya. Namun, meski jumlahnya banyak, kredit program belum juga dapat mengakomodasi permodalan seluruh petani di Indonesia. Sebagai contoh, KUR memberlakukan bunga yang tinggi. Besaran bunga dan cicilan ini memberatkan petani, terutama dengan system angsuran secara bulanan. Banyak program-program di atas seringkali gagal dikarenakan tidak adanya pendampingan usaha yang memadai. Akibatnya petani kembali menjadi korban dikarenakan lilitan hutang baru.

Permasalahan permodalan dan pembiayaan bagi petani selama ini tidaklah sebatas kelembagaan saja (jaringan lembaga keuangan yang tidak mampu menembus pelosok-pelosok desa, informasi yang terbatas mengenai prospek usaha pedesaan, dan sebagainya), tetapi juga mengenai dana penjamin atau agunan, serta program pendampingan yang menyertai pinjaman yang diberikan, disertai konsep pengelolaan dan perencanaan keuangan keluarga.

Hadirnya pinjaman pertanian yang diwujudkan dalam produk pinjaman musiman, yang menyesuaikan pembayaran dengan lamanya musim tanam, membuat para petani bisa bernafas lega. Pembelian bibit, pupuk, dan biaya kerja tidak lagi menjadi masalah. Ketenangan dan perencanaan masa depan keluarga sudah terbayang di wajah-wajah mereka.

Saling mendukung dan membantu sesuai semangat *credit union*-lah yang dibutuhkan. Saling kerjasama dalam membangun pelayanan terhadap sesama lah yang dibutuhkan. Salam *credit union*.

Go Green

GO Green! Slogan ini sering kita dengar. Tapi slogan hanya sekedar slogan kalau kita tidak berbuat apapun untuk mewujudkannya. Menanam pohon di rumah kita? Mengurangi pemakaian kertas di kantor? Mengurangi pemakaian plastik? CU Sawiran memilih untuk mendukung para petani memperkuat usahanya dengan hadir di tengah tengah mereka.

Apabila berkeinginan menyaksikan *sunrise* di Puncak Penanjakan-Bromo, melalui jalur Nongkojajar-Tosari, maka kami hadir dengan dua tempat pelayanan: TP Sawiran dan TP Tosari. Begitu juga ketika ingin menikmati lautan pasir Bromo melalui jalur Probolinggo-Cemoro Lawang, kami hadir di TP Ngadisari. Selain

menyaksikan keindahan *sunrise* dan eksotisme lautan pasir, kita akan disuguhi keindahan hamparan ladang yang digarap petani, terutama yang bekerja di lereng-lereng terjal menyuguhkan kehijauan dan kesegaran.

Selamat datang di Bromo, selamat datang di Tengger, selamat datang di CU Sawiran.

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 | 0815520124
isi di luar tanggung jawab percetakan

Pendidikan Dasar Anggota di Ngadisari

Ternyata Menjadi Anggota Banyak Sekali Keuntungannya

CU Sawiran kembali mengadakan Pendidikan Dasar di Desa Ngadisari, Sukapura, Kab. Probolinggo. Kegiatan yang dihadiri oleh calon anggota ini bertujuan untuk memperkenalkan lebih dalam tentang gerakan credit union kepada masyarakat Ngadisari yang belum menjadi anggota.

Setiap calon anggota berhak mengetahui bagaimana simpanan yang disetorkannya dikelola dan bagaimana pengelolaannya. Mengetahui hak-haknya sebagai anggota, keuntungan dan fasilitas apa saja yang diperolehnya merupakan hal yang sangat penting. Mengapa? Agar warga Ngadisari dapat benar-benar memahami dan memanfaatkannya. Fasilitas pinjaman, dana sosial, dana perlindungan dan juga hak suara sebagai anggota menjadi hal yang tak terpisahkan.

Pendidikan Dasar Credit Union sejatinya merupakan hak setiap anggota, karena didalamnya anggota mengetahui seluk beluk pengelolaan CU. Mengapa? Karena sebagai anggota dan pemilik CU (bukan nasabah) anggota berhak mengetahui seluruh keuntungan yang akan diperolehnya serta mengetahui kewajiban-kewajiannya.

Harapannya setelah pelaksanaan Pendidikan Dasar tersebut, anggota dapat paham bahwa mereka bukan



objek (nasabah) yang hanya menunggu hasilnya saja, tetapi subjek (pemilik) yang ikut menentukan keberhasilan individu anggota dan lembaga dalam mewujudkan cita-cita bersama sebagaimana yang tertuang dalam visi dan misi credit union. Nilai-nilai sosial untuk membangun ekonomi anggota, akan lebih dipahami bersama dan di hayati setelah berdiskusi lebih banyak dalam proses Pendidikan Dasar tersebut.

"Saya tahunya hanya menabung," cerita seorang calon anggota setelah mengikuti pendidikan dasar "Ternyata menjadi anggota banyak sekali keuntungannya.."

Supaya lebih mudah dipahami, pendidikan dasar tersebut diselengi penjelasan dengan menggunakan bahasa Tengger supaya lebih mudah dimengerti. Tidak heran dalam beberapa RAT, angka kehadiran anggota di Ngadisari mencapai 100%. Salam credit union.

APABILA anda berwisata ke Bromo dan melewati jalur Probolinggo-Sukapura-Cemara Lawang, anda akan melewati Desa Ngadisari. Di sepanjang jalan anda akan disuguhi pemandangan deretan rumah penduduk yang berdiri kokoh karena kebanyakan berinding batu. Hampir setiap rumah memiliki kendaraan bermotor. Minimal sepeda motor. Tapi tak sedikit yang memiliki kendaraan roda empat jenis jeep.

Mata pencaharian mayoritas penduduk Ngadisari kebanyakan bertani. Mereka berkendara sepeda motor bila hendak ke ladang. Jika panen tiba, barulah mereka mengoperasikan jip untuk mengangkut hasil panen. Hasil panen penduduk Ngadisari tidak saja disimpan di gudang-gudang yang dibangun di tengah-tengah ladang, tetapi juga dibungkus dengan karung-karung plastik dan diletakkan di tepi-tepi kebun. Hal ini untuk memudahkan pengangkutannya ke pasar. Gudang-gudang sederhana yang terbuat dari papan kayu ini sering kali menjadi tempat tinggal pada saat musim panen.

Warga Ngadisari pada umumnya bermata pencaharian sebagai petani hortikultura. Lahan di lereng-lereng pegunungan Tengger bukan tempat bertanam padi. Di situ cocok untuk bertani tanaman sayur mayur. Kesuburan lahan di lereng-lereng perbukitan dengan kemiringan yang terjal ini tidak terlepas dari kondisi pegunungan Tengger yang berada di antara dua gunung yang masih aktif, Gunung Bromo dan Gunung Semeru.

Petani Tengger dalam beberapa tahun terakhir sudah mulai mengganti dengan tanaman perdagangan, seperti kentang, wortel, bawang daun, tomat, sawi, kol putih, kol merah dan kembang kol. Mereka tidak perlu menjual ke luar



Selamat Datang di *Ngadisari*

desanya karena sudah ada para pengepul yang datang dari Probolinggo, Pasuruan bahkan dari Surabaya datang untuk membeli hasil pertanian dari Tengger.

Tanaman kentang pada umumnya bisa dipanen tiga kali dalam satu tahun, terutama di kawasan yang subur dengan kondisi musim dan cuaca yang baik. Sementara di dataran yang sangat sedikit potensi air bawah tanah, ditambah dengan kondisi cuaca yang tidak mendukung, panen hanya bisa dilakukan dua kali dalam setahun. Tanah pertanian yang berbukit-bukit curam, dengan kemiringan sampai lebih dari 45 derajat, diolah dengan sistem terasiring. Sistem ini memungkinkan, petani suku Tengger melakukan usaha budidaya tanaman. Tidak ada alat teknologi pertanian yang dipergunakan, selain cangkul dan sabit.

Selain bertani, penduduk desa juga mengelola usaha jasa pariwisata. Jip yang mereka miliki pun menjadi modal untuk angkutan wisata. Dengan kendaraan itu, para wisatawan lebih cepat dan mudah menuju Gunung Bromo atau ke Puncak Penanjakan. Untuk menginap, warga di sana juga menjadikan rumah tinggal mereka sebagai home stay dengan harga terjangkau, dan banyak warga yang membuka warung makan dengan menu yang menggugah selera.

Desa Ngadisari merupakan desa terakhir sebelum turun ke lautan pasir yang menjadi lokasi beberapa gunung seperti Gunung Bromo. Di Kaldera yang cukup luas ini masih terdapat gunung-gunung kecil seperti Gunung Batok (2.470 meter dpl (di atas permukaan laut), Gunung Watangan (2.601 meter dpl), Gunung Widadaren (2.650 meter dpl), Gunung Kursi (2.581 meter dpl).

Udara yang dingin serta tiupan angin, membuat warga Tengger, baik pria maupun wanita, selalu tidak bisa lepas dari kain sarung yang selalu membungkus tubuh mereka. Pada siang hari suhu udara sekitar Gunung Bromo sekitar 18 derajat Celsius, pada malam hari udara lebih dingin lagi. Maka apabila anda berkunjung ke Desa Ngadisari disarankan membawa baju hangat, jaket, syal dan sarung tangan.

Bagi anda anggota CU Sawiran yang membutuhkan dana tambahan untuk biaya wisata anda di sekitar Bromo, anda dapat menarik tabungan di TP Ngadisari, Telp. 0335-541178. Di sana anda pasti akan banyak bertemu anggota CU Sawiran lain. Selamat berwisata!



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

email

cusawiran@cusawiran.org

hotline

(0341) **716316**

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

Pemasar Produk Pertanian

Peluang Menjadi Supplier Catering, Supermarket, Hotel dan Restoran



BERAGAMNYA hasil/produk pertanian membuka lebar pintu usaha yang bisa dilakukan. Mulai dari sayur mayur, buah-buahan, kacang-kacangan, sampai biji-bijian. Apabila kreatif masih banyak peluang yang bisa dilakukan meskipun saat ini produk pertanian sudah banyak tersedia di pasar tradisional maupun pasar modern. Berikut ide untuk menjalankan usaha berbasis produk pertanian.

Kebutuhan akan produk pertanian yang tinggi berarti juga meningkatnya permintaan. Yang dibutuhkan adalah produk yang segar dan berkualitas baik. Di pasar modern yang dibutuhkan adalah produk yang siap pakai dan terjamin mutunya. Kita bisa melakukan survey terlebih dahulu produk-produk manakah yang paling banyak diminati, dan harganya cukup stabil. Pilihlah hasil pertanian sesuai dengan ketentuan yang telah kita buat, kemas dengan baik serta menarik dan harga akan menyesuaikan dengan kualitas yang kita tawarkan.

Sedangkan untuk hotel dan restoran, rata-rata membutuhkan produk segar khusus yang disesuaikan dengan menu special yang akan disajikan. Jalinlah hubungan yang baik dan jagalah kepercayaan, maka hubungan usaha kita akan berjalan dengan lancar.

Untuk catering, produk-produk yang dibutuhkan seringkali dalam jumlah besar. Menjaga pasokan dalam jumlah yang cukup dan dalam kualitas yang selalu terjaga merupakan tantangan yang tidak mudah dilakukan. Namun dengan relasi yang baik dengan para petani, produk-produk pertanian yang segar akan selalu sanggup kita sediakan. Lebih baik lagi apabila dilakukan survey pasar untuk tetap menjaga agar pasokan tetap ada dengan harga yang terjangkau. Beberapa produk pertanian memang sangat tergantung pada musim dan cuaca, sehingga harga akan melonjak tinggi apabila produk tersebut mulai langka di pasaran.

Berikut hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menjalankan usaha supplier produk pertanian:

1. Menjalin komunikasi dan networking dengan banyak petani dan pedagang besar yang menyediakan bermacam-macam produk dengan kualitas yang terjaga
2. Selalu menjaga kepercayaan pelanggan dengan memberikan produk sesuai dengan kualitas yang diminta, dan segera menggantinya apabila ada produk dibawah standar yang ditetapkan
3. Rajin melakukan survey dan pengamatan di pasar tradisional maupun modern untuk mengetahui tingkat harga yang berlaku saat ini.

4. Menjaga pasokan barang selalu terjaga dengan cara menjalin kerjasama dengan beberapa daerah penghasil produk pertanian.
5. Jeli terhadap permintaan pasar akan produk-produk tertentu, dan selalu berusaha mengumpulkan informasi tentang kebutuhan akan produk-produk pertanian terbaru
6. Saat ini yang banyak diburu adalah produk pertanian yang bisa meningkatkan kesehatan. Tidak ada salahnya mencari informasi tentang manfaatnya dan berusaha memenuhi permintaan pasar akan produk tersebut.
7. Mempunyai pengetahuan tentang jenis-jenis produk pertanian berikut cara penyimpanan masing-masing produk. Lebih baik lagi apabila memiliki ruang penyimpanan khusus yang memiliki fasilitas mesin pendingin. Beberapa hasil pertanian memiliki jangka waktu penyimpanan yang pendek sehingga harus diwaspadai untuk menghindari kerugian.

Selamat menyusun rencana untuk menjadi supplier produk pertanian. Selalu berusaha dan menemukan yang terbaik untuk mencapai hasil yang maksimal.



Usaha Jus Buah

Q. Hai metro, saya berkeinginan untuk membuka usaha jus buah di sekitar rumah, kira-kira apa saja yang dibutuhkan? Berapa modal yang dibutuhkan? Saya juga ingin usaha jus buah saya berbeda dengan yang lain karena sudah banyak pesaing. Apakah metro bisa membantu saya? (Dina-Malang)



HAI Dina, membuka usaha jus buah saat ini memang sedang diminati. Yang perlu anda lakukan adalah membuat usaha jus buah anda berbeda dengan yang lain dan mempunyai spesialisasi tertentu sehingga akan membuat pelanggan memilih anda dibanding jus buah pesaing anda.

Contohnya : Menyediakan jus khusus

untuk kecantikan kulit atau jus untuk kesehatan.

Yang paling penting menggunakan buah segar, dan menjaga kualitas (misalnya menambahkan terlalu banyak es atau air). Serta dapat tampil beda dengan beberapa campuran yang sesuai, misalnya jus buah yang dicampur dengan susu, yoghurt atau es krim. Yang penting tetapkan berkreasi dan tampil beda.

Untuk modal sangat relatif, namun apabila anda menggunakan rumah sendiri yang berarti mengurangi biaya sewa tempat, maka jumlah modal yang anda butuhkan adalah untuk pembelian peralatan dan cadangan biaya operasional selama 3-6 bulan (biaya listrik, air dan gaji karyawan) diluar biaya bahan baku.

Yang anda butuhkan adalah tempat usaha yang strategis (bisa juga menggunakan gerobak) blender berkualitas baik, juicer (untuk buah berserat, misalnya wortel), gelas plastik dan sedotan. Jangan lupa siapkan spanduk dan banner, serta desainlah brosur yang menarik. Sukses ya, Dina!

Keuangan

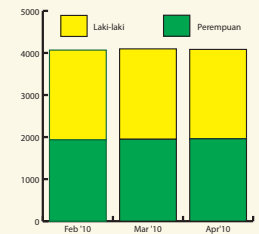
Asset	Rp49.409.685.626
Equity	Rp10.867.804.690
Liability	Rp38.541.880.936
Volume Kredit	Rp32.058.403.943

Ratio

CAR	22,00%
LDR	83,18%
Pertumbuhan kredit	-11,00%
Pertumbuhan anagota	3,97%
Pertumbuhan asset	-1,49%

Statistik

Anggota Perempuan	1.959
Anggota Laki-Laki	2.125
Jumlah Anggota	4.084
Calon Anggota	6.296
Penyertaan Modal	10.683
Total yang dilayani	21.063



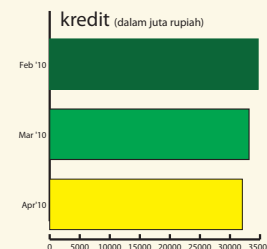
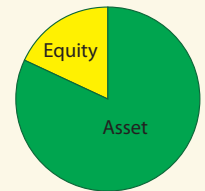
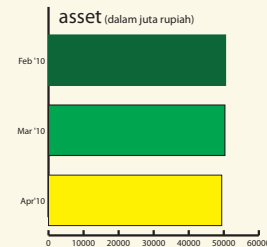
Menambah Modal Usaha



Q. Halo metro, saya ingin mengajukan pinjaman untuk menambah modal usaha. Persyaratan apa yang dibutuhkan? Berapa lama jangka waktu pinjamannya? Bisakah saya memperoleh formulirnya melalui email? Saya ingin membawa persyaratan yang lengkap ketika datang ke TP untuk mempermudah proses administrasi. Apakah bisa? (Samsul-Blitar)

PAK Samsul, anda dapat mengajukan pinjaman untuk menambah modal usaha anda dengan jangka waktu maksimal 4 tahun (48 bulan). Jumlah pinjaman dapat disesuaikan dengan kebutuhan usaha anda. Persyaratan administrasi yang dibutuhkan adalah fotokopi KTP suami/istri yang masih berlaku, fotokopi KK, fotokopi surat nikah dan buku anggota. Dapat ditambahkan dengan fotokopi jaminan apabila diperlukan.

Formulir pinjaman dapat anda peroleh melalui email anda, silahkan diisi, dilengkapi dengan persyaratan administrasi, dan diserahkan ke TP tempat anda menjadi anggota, maka pengajuan anda dapat segera diproses. Sukses ya, Pak!



PRIMPEN atau cermat anggaran bisa dilakukan dengan dan melalui banyak hal. Bisa dengan membuat rencana belanja bulanan dan *saklek* menjalankannya tanpa kompromi. Akibatnya, muncullah penilaian yang intinya mengarah kepada satu sifat kikir atau pelit dari orang-orang yang tidak mengerti, dan dari orang-orang yang tidak mau mengerti. Selain "taat" kepada anggaran yang sudah direncanakan dan dibuat dengan berbagai strategi, misalnya sistem amplop (yang ini pernah dimuat di METRO), ada satu strategi, yang menurut pengalaman terbukti efektif, adalah "corat-coret" di buku tabungan. Dalam konteks ini, karena faktanya saya hanya memiliki akun di Sawiran, di akun/buku tabungan inilah saya mencorat-coret sebagai kendali anggaran.

Pastinya, banyak orang yang sudah melakukan hal ini. Bank-bank tertentu pun sekarang mulai menawarkan pelayanan print out detail transaksi. Tujuannya supaya nasabah tahu dari mana saja asal dan keluarnya uang yang disimpan dan ternyata layanan ini banyak peminatnya. Bahkan, coretan-coretan yang kita buat diakun kita sendiri jauh lebih personal.

Yang saya maksud membuat coretan di akun tabungan kita adalah, kita memberikan keterangan baik di kolom debit maupun kredit. Contoh riilnya seperti ini: Setelah menabung saya selalu memberikan tulisan/keterangan di samping angka nominal tabungan misalnya (150.000 {tabungan bulanan}). Di kolom debit pun saya melakukan hal yang sama. Misalnya (300.000 {tuk byr asuransi}) dan seterusnya.

APA MANFAATNYA?

Walaupun jauh dari cermat canggih, hal sederhana ini terbukti, paling tidak bagi saya sendiri, sangat membantu. Bahkan membuat kita belajar beberapa hal dasar.

Primpen Anggaran Melalui Corat-coret



Yang pertama adalah belajar cermat. Kita bisa tahu pasti dari mana sumber uang yang ada di akun. Juga, sebaliknya, kita bisa tahu pasti untuk apa saja uang kita keluarkan. Dari sini kita bisa memiliki ukuran atau parameter untuk mengukur diri sendiri apakah kita tergolong orang yang boros, komsumtif, atau "pelit".

Mengetahui potensi diri juga bisa kita lihat salah satunya dari sini. Maksudnya? Ketika kita melihat dan mencermati coretan-coretan di akun tabungan kita kita akan bisa mengetahui apakah kita termasuk orang yang memiliki potensi lain selain kemampuan keseharian kita. Kalau kita melihat ada banyak pendapatan sampingan dari satu atau berbagai sumber, setidaknya kita jadi tahu bahwa kita memiliki *skill* lain yang layak "dijual".

Hal ketiga yang bisa dipelajari adalah belajar jujur terhadap diri sendiri. Artinya, ketika kita melihat angka-angka di akun tabungan kita, kita bisa bertanya kepada diri sendiri, dari mana uang kita berasal dan kemana uang kita "dilarikan" yang terakhir dan yang terbesar adalah belajar bersyukur. Bersyukur karena masih ada rejeki—sekecil apapun itu. Bersyukur masih ada sumber-sumber rejeki yang diberikan kepada kita walaupun kadang tak besar dan banyak. Tetapi yang tak besar dan tak banyak itu seringkali sangat menolong dan terbukti sering menyelamatkan. Belajar bersyukur karena kita masih diingatkan kita masih memiliki tanggungjawab sosial kepada orang lain dan sesama dalam harta kita. Semoga membantu.

(Bayu Gunawan, Anggota TP Lawang)

Naomi Susilowati Setiono Pengusaha Batik Yang Pernah Menjadi Kernet Bus

IBU NAOMI dikenal sebagai pengusaha Batik Lasem (atau laseman) yang perkembangannya jauh tertinggal dibanding Batik solo maupun Batik Yogya. Batik Tulis Tradisional Laseman Maranatha, dikerjakan dengan menggunakan peralatan tradisional. Tempat usahanya yang berlokasi di Jalan Karangturi I/I Lasem, Rembang ini, mengerahkan 30 orang perajin dan 100 orang pembatik borongan guna mendukung usahanya.

Meski kisah hidupnya bermula sebagai tukang cuci baju, pemotong batang rokok, kernet bus antarkota, dan akhirnya menjadi pengusaha serta perajin batik lasem, ia tetap bersahaja dan berkomitmen dalam menjalankan usahanya.

Pasang surut pun pernah dilaluinya, ia pernah sampai menimbun 1000 batik di rumahnya karena tidak ada pembeli. Namun ia tidak patah semangat dan terus berusaha melestarikan budaya batik. Perlahan namun pasti, batik lasem mulai menggeliat dan dilirik kembali

oleh para pencinta batik, baik dari dalam negeri maupun luar negeri.

Ibu Naomi pernah melontarkan gagasannya kepada Bupati Rembang untuk menyisipkan cara membatik ke dalam pelajaran muatan lokal. Sayangnya, ide ini tak ditanggapi dan dianggap tidak bisa berhasil. Akhirnya, ia langsung turun ke sekolah-sekolah untuk menyampaikan gagasannya itu.

Dunia batik Indonesia pun merasa kehilangan karena Ibu Naomi wafat pada tanggal 16 Maret 2010. saat ini usahanya dilanjutkan oleh putrinya, Priskilla Renny.



"Dalam hidup kita tetap berkomitmen dan tidak pantang menyerah"

Credit Union Boawae Semangat untuk Mengentaskan Kemiskinan Diri dan Masyarakat

CU Boawae yang berada di wilayah pedesaan Kabupaten Ngada, NTT ini berdiri pada tanggal 1 April 1974 dan berhasil merangkul anggota masyarakat desa dengan sukses.

Perkembangan keanggotaan mengalir bagaikan air yang terus tertarik dan masuk menjadi anggota koperasi kredit sehingga sampai dengan saat ini anggotanya telah berjumlah 2.854 orang. Dari jumlah anggota tersebut terdapat 80% adalah masyarakat desa yang sebagian besar mata pencahariannya adalah sebagai petani. Oleh karenanya kopdit Boawae ini dianggap berhasil meningkatkan ekonomi keluarga masyarakat desa

untuk mengakses pada lembaga keuangan yang senantiasa mengalami kesulitan selama ini. CU Boawae mulai berkembang pesat sejak tahun 2000 setelah mengikuti Kopdit Model hasil kerja sama PusCredit Union Bekatigade Ende–Ngada dan CCA Kanada. Credit Union yang mempunyai motto “Aku susah engkau bantu, engkau susah aku bantu” ini juga membuka berbagai produk simpanan untuk meningkatkan kesejahteraan bagi anggotanya berupa simpanan non saham seperti SIBUHAR (Simpanan Bunga Harian), SISUKA (Simpanan Sukarela Berjangka), SIDANDIK (Simpanan Dana Pendidikan), SIHARTA (Simpanan Hari Tua) dan

SIMPAN (Simpanan Investasi Masa Depan). Produk SIMAPAN yang baru dibuka pada tahun 2007 merupakan produk unggulan karena dengan SIMAPAN masyarakat petani pun bisa pensiun dari uang yang ditabung sendiri.

Berdirinya Credit Union Boawae berawal dari diundangnya Andreas Seda Wea yang saat itu sebagai pimpinan SUT (Sekolah Usaha Tani) untuk menghadiri Lokakarya para Delsos se NTT Tindak lanjutnya adalah melakukan pelatihan tentang Credit Union dari kursus dasar sampai dengan pembukuan dan pengawasan. Berbekal pengetahuan yang dimiliki dari pelatihan serta ditunjang dengan semangat untuk mengentaskan kemiskinan diri dan masyarakat, maka Andreas Seda terus meneruskan memperkenalkan gerakan CU serta mendorong seluruh umat dan masyarakat untuk bersatu dalam wadah Credit Union. Tanggal 01 April 1974 Koperasi Kredit Boawae dibentuk dengan prakarsa Andreas antara lain: Seda Wea, Pater Clemens Cletus da Cunha, SVD, Aloysius Muga BA, dan Stefanus Dua. Anggota saat pembentukan berjumlah 63 orang.



metro kronika

Sosialisasi Sibuhar Siswa di Tosari

20-21 April 2010

STAFF Marketing CU Sawiran mengadakan sosialisasi produk Sibuhar Siswa ke sekolah-sekolah di wilayah pelayanan TP Tosari. Guru dan siswa menyambut positif semangat menabung yang disampaikan CU Sawiran melalui produk yang dikhususkan untuk siswa sekolah. Beberapa sekolah bekerja sama dengan CU Sawiran untuk mendaftarkan siswa siswinya untuk mengikuti Sibuhar Siswa pada tahun ajaran baru 2010/2011 mendatang.

Sosialisasi Keanggotaan di Ngadisari

22-23 April 2010

BERSAMA-SAMA dengan staff pelayanan CU Sawiran di Ngadisari diadakanlah sosialisasi keanggotaan di semua hotel-hotel di wilayah wisata Gunung Bromo pada tanggal 22-23 April 2010. Respon positif diberikan oleh karyawan-karyawan hotel yang dengan antusias mengikuti sosialisasi dan mengajukan banyak pertanyaan yang berhubungan dengan keuntungan-keuntungan menjadi anggota.

Festival Jurnalistik Online infongalam.com

CU Sawiran mensponsori kegiatan yang diadakan oleh infongalam.com yaitu festival jurnalistik yang mengajak pesertanya untuk menjadi jurnalis online dalam bidang kuliner.

Lomba yang diadakan selama 2 bulan ini berlangsung meriah, dan hadiah yang sudah disediakan oleh CU Sawiran diserahkan kepada pemenang oleh Ibu Walikota Malang.

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. 50.000/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, deviden merupakan bentuk kepemilikan 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

KECAMATAN Tosari , Kabupaten Pasuruan, dikenal wisatawan sebagai pintu gerbang menuju kawasan wisata Bromo-Tengger Semeru. Dan di siang hari yang sejuk dan berkabut itu kami bertemu dengan Bapak Sudioanto salah satu petani kentang yang sudah menjadi anggota CU Sawiran selama 3 tahun.

"Selamat Siang," spanya. Ya inilah ladang saya, tunjuknya ke hamparan hijau yang luas. Di lahan yang terletak di kemiringan sekitar 45 derajat itu ia menanam kol putih dan kentang sebagai komoditi utama.

Tosari memang dikenal dengan kentang sebagai hasil pertanian yang berkualitas baik. Kentang Tosari memang dikenal sebagai salah satu kentang dengan kualitas terbaik di Indonesia, bersama dengan kentang dari Dieng, Kabupaten Wonosobo Jawa Tengah, dan kentang dari Lembang, Jawa Barat. Terbukti dari kualitas kentang yang dikenal dengan kualitas A, yaitu kentang dengan jumlah per kilogramnya mencapai 16 buah, maupun kentang kualitas B yang mencapai 24 buah setiap kilogramnya.

Tentang pemasaran hasil pertaniannya, Pak Sudioanto tidak pernah merasa kesulitan dalam pemasaran. "Ada pengepul yang datang kesini dan membelinya," ceritanya. Untuk hasilnya sungguh bisa memenuhi kebutuhan keluarganya. Untuk setiap hektar lahan, akan menghasilkan kurang lebih 20 ton kentang yang berkualitas, tuturnya. Sedangkan masa tanamnya selama empat sampai enam bulan untuk dapat dipanen hasilnya, tergantung dengan musim dan kondisi cuaca disana. Untuk pembelian bibit, pupuk dan modal kerja, Pak Sudioanto memilih menggunakan Pinjaman Musiman. "Prosesnya mudah dan cepat, bunganya ringan," ceritanya

Pada musim liburan, bapak satu anak yang seluruh keluarganya sudah menabung di



Sudioanto, Petani Kentang di Tosari

Saya Ingin Sawiran Tetap Ada

Sawiran ini memanfaatkan kedatangan wisatawan baik lokal maupun wisatawan asing untuk memperoleh rejeki tambahan. Memang bagi para wisatawan yang ingin menyaksikan sunrise di Puncak Penanjakan, Tosari yang merupakan salah satu jalur favorit karena keindahan alam dan keramahan penduduknya juga mendukung minat mereka untuk berkunjung.

Untuk menuju Puncak Penanjakan dan dilanjutkan dengan perjalanan ke lautan pasir Bromo, wisatawan disarankan menggunakan jeep, karena medan yang cukup sulit bagi yang belum berpengalaman dan Pak Sudioanto menjadi salah satu driver yang ikut mengantarkan mereka melihat keindahan Bromo. "Sekarang sudah teratur, wisatawan dengan mudah bisa menggunakan jeep untuk ke Bromo, karena harga sudah diseragamkan, dan jadwal keberangkatan juga sudah diatur."

Udara semakin dingin dan hujan mulai turun, menandakan pembicaraan di tengah alam yang indah ini harus diakhiri. Maka ketika kami menanyakan harapan Pak Sudioanto ke depan, beliau menjawab : "Saya ingin Sawiran tetap ada di tengah masyarakat seperti kami ini, para petani yang jauh dari kota dan membutuhkan rekan dalam mengembangkan usaha dan pertanian. Saya juga ingin tetap menjadi satu keluarga besar dengan Sawiran dan saling bekerjasama mengembangkan perekonomian masyarakat di Tosari."

RUMAH DIKONTRAKKAN

Perum Griyashanta
Blok P 404 Malang

Tanpa Perantara
Rp. 13.000.000/th (nego)

BERIKLAN DI SINI PASTI UNTUNG

Jenis-jenis Iklan

1. Iklan baris Rp. 5.000, maksimal 160 karakter.
2. Iklan berwarna A uk. 7x20 cm, khusus untuk halaman 8 (belakang) Rp. 150.000
3. Iklan berwarna B uk 18x7 cm, dapat dipasang di halaman 4,6,dan 8, biaya Rp. 125.000
4. Iklan berwarna C uk 14x5 cm, dapat dipasang di halaman 2,3,5 dan 7, biaya Rp. 100.000

Ketentuan iklan :

1. Harga di samping adalah untuk 1 jenis iklan dan 1 x pemasangan di 1 edisi
2. Untuk iklan baris, dapat dikirimkan melalui sms ke 0812 331 87727. Dalam 1 edisi, maksimal 15 jenis iklan baris (khusus anggota).
3. Untuk iklan berwarna, 1 halaman hanya untuk 1 jenis iklan, kami terima dalam bentuk file jpeg, 300 dpi, dan dapat dikirimkan melalui email ke metro@cusawiran.org
4. Harap mencantumkan nama dan NBA, biaya iklan akan didebetkan dari Sibuhar setelah dilakukan konfirmasi
5. Khusus untuk anggota, pemasangan iklan 3x berturut-turut gratis 1x
6. Batas penerimaan iklan adalah tanggal 15 setiap bulan
7. Redaksi berhak mengedit maupun menolak iklan apabila dianggap tidak sesuai dengan visi dan misi CU Sawiran

