

metro sawiran

Solusi Memiliki Rumah Idaman

MEMANG tidak bisa dipungkiri bahwa saat ini tempat tinggal merupakan salah satu dari tiga kebutuhan pokok yang ingin dipenuhi oleh setiap keluarga. Pandangan masyarakat bahwa seseorang dikatakan sejahtera jika telah memenuhi kebutuhannya dalam pangan, sandang, dan papan, telah banyak terpatrit di benak kita. Apakah pemilikan rumah sudah menjadi salah satu indikator kesejahteraan keluarga?

Bagi orang yang sudah berkeluarga, memiliki rumah adalah termasuk salah satu cita-cita dan dambaan terbesar dalam hidupnya. Siapa sih yang tidak ingin memiliki rumah sendiri yang ideal, nyaman dan asri tempat menaungi seluruh anggota keluarga dari panas dan hujan? Punya ruang kamar yang memadai dengan jumlah yang cukup untuk menampung seluruh anggota keluarga? Pekarangan yang indah disertai aneka bunga dan kebun kecil? Namun memang tidak mudah untuk bisa mewujudkan sebuah rumah impian.

Beberapa alasan dan kondisi yang membuat seseorang mengambil keputusan untuk memiliki rumah. Diantaranya :

Budaya

Dalam budaya Jawa seorang lelaki adalah pemimpin. Keberhasilan seorang pemimpin didalam rumah tangganya dikatakan berhasil bila mempunyai 4 pegangan yaitu:

- **PUSAKA**, yang diartikan bahwa lelaki harus berpengetahuan, berketrampilan, berkemampuan, dan bisa diandalkan untuk menjadi sumber penghasilan dalam keluarganya.
- **GARWA**, bahwa seorang lelaki harus beristri untuk mendapatkan ketenangan dalam hidupnya. Namun dalam arti dan maknanya seorang lelaki walau tanpa isteri harus menjunjung tinggi jasa dan pengorbanan seorang ibu yang melahirkannya didunia.
- **TURANGGA**: lambangnya adalah kuda, artinya adalah dalam menjalani kehidupan, seorang pemimpin harus mempunyai daya analisis pemecahan masalah dan mengambil keputusan dengan benar.
- Yang terakhir adalah **GRIYA**: lambangnya adalah rumah atau tempat tinggal, artinya seorang lelaki harus menjadi pelindung bagi anak dan istrinya, berpenghasilan yang aman walau tidak tetap, serta melindungi keluarga dari segala gangguan. Hal inilah yang sering diartikan harus memiliki rumah sendiri sebagai tempat tinggal untuk mengayomi keluarga

Tinggal Bersama Keluarga Besar

Saat ini bagi mereka yang sudah menikah dan masih belum memiliki rumah sendiri, memilih tinggal bersama keluarga besar adalah salah satu solusi. Namun seiring dengan berjalannya waktu serta hadirnya anak-anak membuat sebuah keluarga

mempertimbangkan untuk memiliki rumah sendiri dan terpisah dari keluarga besar.

Ketika Hasil Tabungan Sudah Cukup

Ini mungkin menjadi salah satu yang paling banyak dipilih oleh para keluarga. Karena keinginan untuk membeli/ membangun rumah idaman, maka diambil keputusan untuk secara teratur menabung dengan menyisihkan penghasilan. Namun seringkali

yang menjadi kendala, ketika tabungan sudah dirasa cukup, ternyata rumah yang diinginkan dan menjadi incaran, harganya sudah naik cukup tinggi.

Begitu juga ketika dana sudah ditangan, memilih rumah yang sesuai dengan keinginan adalah bukan hal yang mudah.

Solusi

Solusi yang biasanya dilakukan adalah, mengambil KPR yang ditawarkan pengembang maupun bank. Namun kelemahannya, KPR hanya berlaku untuk perumahan/rumah baru. Di beberapa lokasi bahkan rumah tidak bisa langsung ditempati, karena masih harus dibangun terlebih dahulu oleh pengembang.

Kendala yang lain adalah posisi pembeli yang lemah. Surat-surat kepemilikan baru diurus dan diatasmamakan pemilik apabila sudah melunasi seluruh KPR, itupun memakan waktu yang tidak sedikit.

Lalu bagaimana sebaiknya?

Sebagai anggota *credit union*, anda mempunyai pilihan dengan mengambil fasilitas Pinjaman Pemilikan Tanah/Rumah (PPTR)¹ dengan jangka waktu dan angsuran yang disesuaikan dengan kemampuan keluarga.

Anda dapat memilih untuk membeli rumah baru maupun lama, posisi anda sebagai pemilik pun aman, bisa langsung menempati bersama keluarga, dan pinjaman anda pun dilindungi oleh asuransi bebas premi². Dengan demikian, rumah idaman sudah ada ditangan, senyum keluarga mengembang lebar, perencanaan keuangan lebih tertata.

Jadi, manakah yang akan anda pilih ? Menjadi anggota *credit union*, atau yang lain? Kami serahkan pilihan itu kepada Anda.



1 PPTR CU Sawiran sampai dengan Rp. 250 juta
2 PERMATA (Perlindungan Simpanan dan Pinjaman Anggota, melindungi pinjaman sampai dengan Rp. 100 juta)

Rumah Sesuai Kebutuhan

MEMILIKI rumah idaman adalah impian setiap orang. Namun melambungnya harga rumah, terutama di lokasi yang dianggap strategis terasa memberatkan bagi sebagian besar masyarakat. Salah satu cara untuk memiliki rumah adalah melalui kredit.

Memang harus diakui, jika bisa membeli rumah secara tunai, maka bisa dipastikan setiap orang pasti akan membelinya tunai dan tidak ada yang perlu membeli dengan kredit. Harga rumah menjadi jauh lebih mahal karena kita harus membayar bunga kredit. Tapi apa boleh buat, kebutuhan hidup bukan hanya rumah, kita juga harus membagi-bagi penghasilan yang ada saat ini, berikut dengan sejumlah dana tunai yang kita miliki untuk berbagai macam kebutuhan, antara lain; kebutuhan hidup sehari-hari, berinvestasi untuk masa depan saat pensiun, dan jika ada tujuan keuangan tertentu lainnya, selain rumah, misalnya membeli mobil, atau mempersiapkan dana pendidikan anak.

Kesimpulannya keputusan membeli rumah bukanlah semata-mata didasarkan pada tersedianya uang saja,

namun juga harus mempertimbangkan adanya kebutuhan hidup lain yang juga membutuhkan sejumlah dana. Sehingga kemungkinan mengambil rumah yang lebih murah, agar tidak menghabiskan semua uang tunai Anda merupakan keputusan yang lebih bijak.

Memutuskan

mengambil Pinjaman untuk Pemilikan Rumah memang bukan perkara mudah, banyak pertimbangan yang harus dilakukan termasuk masa depan ekonomi keluarga beberapa tahun ke depan. Namun, jangan patah semangat, dengan perencanaan keuangan yang matang anda akan bisa memiliki rumah idaman keluarga, dan tetap berinvestasi untuk masa depan. Salam.

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



Apa Yang Harus Dipertimbangkan Saat Mengambil Pinjaman Pemilikan Rumah?

1. Jangka Waktu. Saat ini, jangka waktu maksimal yang ditawarkan adalah 15 tahun. Makin panjang, makin besar total bunga yang harus dibayarkan. Pertimbangan jangka waktu juga disarankan mengingat investasi properti (rumah & tanah) nilainya selalu meningkat dari tahun ke tahun.

2. Besarnya Pinjaman & Angsuran. Besarnya pinjaman akan mempengaruhi jumlah angsuran per bulan. Sangat disarankan bahwa besar angsuran maksimal adalah 30% dari penghasilan Sehingga Anda masih memiliki sisa penghasilan yang bisa digunakan untuk keperluan dan investasi lain. Hal ini penting agar keuangan keluarga tidak habis hanya untuk angsuran. Ingatlah, Anda masih harus mengeluarkan biaya ekstra untuk renovasi, perabotan, dll. Hati-hati jika angsuran pinjaman anda melebihi 30% penghasilan, karena akan menyulitkan anda di masa depan. Di CU anda dapat memilih sendiri jenis angsuran yang sesuai, menurun maupun tetap.

3. Fasilitator Kredit. Saat ini developer menjalin rekanan dengan bank untuk aktif menawarkan KPR. Hal ini praktis bagi calon pembeli, karena tidak perlu repot mengurus sendiri kreditnya. Kelemahannya: Kredit ini hanya bisa digunakan untuk membeli rumah baru yang ditawarkan, dan harus menggunakan KPR dari bank yang ditunjuk, sehingga tidak dapat memilih lembaga lain yang mungkin menawarkan

bunga lebih rendah atau lebih familiar dengan Anda. Sedangkan kelebihan mengajukan pinjaman melalui credit union adalah ke fleksibelan memilih untuk membeli rumah baru maupun lama. Apabila pinjaman disetujui, dan anggota sudah menandatangani perjanjian pinjaman, maka pembayaran rumah yang dibeli akan dilakukan CU kepada penjual rumah di hadapan anggota, sehingga rumah bisa segera anda tempati bersama keluarga dengan status kepemilikan yang jelas. Bandingkan dengan membeli rumah dari developer. Surat kepemilikan rumah baru sah atas nama anda setelah pembayaran lunas seluruhnya.

4. Biaya-Biaya. Meskipun bank meluluskan permohonan KPR Anda, masih diperlukan uang tunai dalam jumlah lumayan untuk: biaya administrasi bank (booking fee, biaya penilaian jaminan, administrasi kredit dan provisi kredit). Biaya Asuransi, Biaya pengikatan kredit secara hukum, yang besarnya ditentukan developer (Biaya Akta Pengakuan Utang dan Perjanjian Kredit, Akta Pemberian Hak Tanggungan (APHT), Akta jual-beli, Biaya bea balik nama sertifikat, BPHTB, jasa notaris)

Bagaimana dengan CU? Biaya yang dibebankan kepada anggota hanya biaya notaris dan biaya pengurusan surat kepemilikan rumah, legalitas jelas dan dilindungi oleh asuransi bebas premi. Biaya administrasi pinjaman hanya 1% untuk jasa pelayanan, 0,5% untuk tanggung renteng, 0,5% untuk simpanan kapitalisasi.

Sawojajar dan Pelayanan Sawiran



APA yang melintas di benak masyarakat kota Malang ketika ditanya tentang wilayah Sawojajar? Pasti yang pertama kali yang terlintas adalah kata : perumahan. Ya, perumahan Sawojajar terletak di Kelurahan Sawojajar di wilayah Kecamatan Kedungkandang, Kota Malang, Provinsi Jawa Timur.

Sepuluh tahun yang lalu di wilayah sawojajar banyak terdapat hamparan-hamparan sawah yang luas yang biasa dijadikan daerah serapan air untuk mencegah banjir. Sayangnya hal ini perlahan mulai menghilang karena banyak dibangun perumahan.

Perumahan di Sawojajar memang memiliki dikenal masyarakat memiliki prinsip rumah yang layak bagi semua, yaitu rumah merupakan hak bagi setiap orang untuk memiliki rumah yang layak. Perumahan di Sawojajar ini menganut sistem pembangunan formal karena termasuk dalam Perumnas (Perumahan Nasional) yang pembangunan, perencanaan, maupun pengelolanya dikerjakan oleh pemerintah. Disini pemerintah telah membangun dan menyediakan rumah dalam bentuk sudah jadi dan menggunakan standar rumah yang ideal.

Saat ini sebagian masyarakat Sawojajar telah banyak merubah kondisi rumah mereka sendiri, dan juga membangun bangunan rumah sendiri, namun tetap mengikuti standar rumah yang sehat, yang terlihat dari segi bangunannya dan kebersihannya, serta memenuhi segi kesehatan. Begitu juga dengan segi kekuatan bangunan, yang memperhatikan segi kenyamanan, dan memenuhi segi keterjangkauan.

Perumahan Sawojajar juga memiliki fasilitas umum yang memadai, seperti

sekolah: TK, SD, SLTP, SLTA, SMK. Fasilitas Kesehatan seperti Puskesmas dan Posyandu, dan kantor-kantor pemerintahan. Sayangnya, di wilayah Sawojajar penempatan-penempatan jalan atau nama jalannya sedikit tidak tertata. Nomor dan nama jalan tidak berurutan sehingga dapat membingungkan pengguna jalan. Apabila melewati perbatasan Sawojajar I dan II, jalan sudah banyak berlubang dan yang lebih parah hanya di tutupi dengan sisa material bangunan. Jika seperti itu terus maka kondisi jalan akan semakin parah. Hal ini sangat meresahkan warga sekitar.

Perekonomian juga berkembang pesat dengan banyaknya usaha yang tumbuh di wilayah ini. Berbagai kebutuhan warga dapat dipenuhi tanpa harus keluar dari kompleks perumahan

CU Sawiran sendiri hadir di Sawojajar sejak tahun 2007. Pelayanan yang semula hanya melingkupi daerah di sekitar Jalan Danau Toba, meluas sampai ke Sawojajar Dua, dan juga wilayah lain di luar Perumahan Sawojajar. Pelayanan setiap hari melingkupi wilayah perekonomian seperti Pasar Sawojajar, Pasar Madyopuro dan Pasar Tawangmangu. Begitu juga dengan pedagang di Sarinah dan Malang Plaza begitu familiar dengan Sawiran.

Pelayanan juga meluas di lingkungan rumah sakit seperti RS Panti Nirmala dan RKZ.

Sawiran terus mengembangkan layanan ke wilayah yang lebih luas sehingga hadir bagi seluruh lapisan masyarakat di wilayah Sawojajar dan sekitarnya.



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

Mengapa “Saya” Gagal “Dia” Sukses?

APAKAH Anda merasa gagal dalam menjalankan usaha? Padahal Anda telah mengupayakan banyak hal dengan segenap kemampuan. Kegagalan dalam suatu usaha adalah hal yang biasa terjadi. Dan seringkali membuat kita berkecil hati dan patah semangat.

Apakah Modal Besar = Kesuksesan Usaha? Kebanyakan orang menganggap bahwa dengan modal besar dapat dipastikan sebuah usaha akan dapat berjalan dan menghasilkan keuntungan yang besar pula. Sayang, asumsi itu tidak 100% benar. Sesungguhnya, sebuah usaha dapat berjalan sukses tergantung pada diri Anda sendiri, terlepas anda punya modal besar atau tidak. Adalah jiwa kepemimpinanlah yang menyebabkan seseorang menjadi sukses setidaknya untuk memimpin diri kita sendiri.

Sekarang yang menjadi pertanyaan adalah, kalau “Dia” bisa sukses, mengapa sampai saat ini “Saya” tidak? Semua orang pasti ingin sukses, namun tidak sedikit yang gagal. Seringkali kita merasa iri dengan kesuksesan orang lain, dan tak sedikit orang yang menggunakan cara negatif untuk bisa sukses dalam usahanya. Tidak jarang muncul kata-kata, “anak ya sekarang sudah sukses, bisa menikmati apa saja yang diinginkan”. Namun melupakan hal yang terpenting yaitu: “Bagaimana seseorang itu meraih sukses?” Perjalanan menuju sukses berusaha tidaklah mulus dan tidak semudah yang di bayangkan. “Dia” pun dulunya pernah gagal dan jatuh bangun hingga berkali-kali.

Kalau begitu faktor apa saja yang menyebabkan kegagalan seseorang ?

TIDAK ADA TUJUAN USAHA YANG TEPAT. Banyak orang menjalankan usaha dengan bergantung pada nasib atau hoki. Jika mau sukses, maka hal yang utama

harus dilakukan adalah membuat tujuan usaha yang tepat secara signifikan.

TIDAK ADA TINDAKAN YANG EFEKTIF (hanya dalam omongan/impian/angan-angan saja). Pernah dengar istilah NATO? “Not Action Talk Only? Tujuan yang sudah ada dan sudah dikatakan kalau tidak juga dikerjakan maka namanya sama juga bohong.

TIDAK MEMILIKI KOMITMEN TINGGI. Kebanyakan orang gagal karena tidak punya komitmen untuk sukses dan tidak fokus. Terutama untuk diri sendiri dan mitra usaha, sehingga begitu menemui hambatan langsung patah semangat.

KURANG MENGEMBANGKAN DIRI. Potensi yang ada dalam diri kita masih perlu diasah, oleh karena itu, diperlukan proses pengembangan diri. Terkadang kita tidak menyadari akan potensi-potensi apa saja yang ada dalam diri kita. Banyak cara untuk ini, antara lain: banyak membaca, banyak mengikuti seminar atau pelatihan penggalian dan pengembangan potensi diri, dan memperluas pergaulan di bidang usaha.

KELIRU MEMILIH TEMAN Jika ingin sukses bertemanlah dengan orang yang sukses, karena jika kita bergaul dengan orang yang gagal umunya mereka tidak mau menunjukkan jalan sukses untuk kita, karena mereka sendiri belum pernah merasakan kesuksesan.

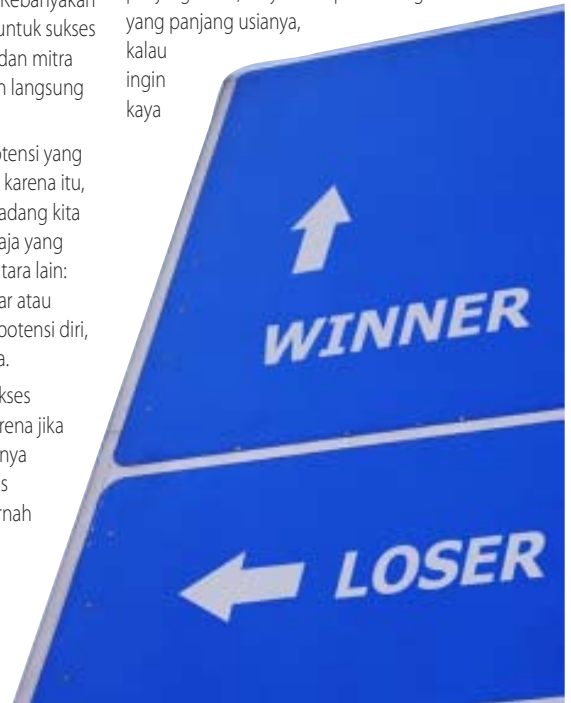
SOMBONG DAN ANGUH. Biasanya orang tidak sukses karena merasa dirinya paling hebat, paling benar serba tahu dibandingkan orang lain, merasa bahwa jika tidak ada dirinya maka semuanya akan berantakan dan kurang menghargai relasi usaha yang lain.

Jika hal-hal di atas masih melekat dalam diri, maka buanglah jauh-jauh hal-hal negatif tersebut, dan pahami langkah-langkah strategis yang efektif dilakukan oleh orang-orang sukses dalam meraih prestasi yaitu :

IMPIAN MENJADI PENGUSAHA SUKSES. Anda harus memiliki impian untuk mendorong kesuksesan yang telah dicita-citakan. Karena impian adalah sebuah naluri manusia yang mendorong dan merangsang kita untuk selalu maju.

BERTINDAK. Buatlah rencana dalam bentuk tindakan yang efektif untuk mewujudkan impian Anda untuk menjadi peusaha yang handal. Seperti yang dikatakan Zig Ziglar bahwa untuk mencapai impian yang paling penting adalah kita harus memiliki satu rencana tindakan yang realistis dan dapat terlaksana.

BELAJAR DARI ORANG SUKSES. Kalau ingin hidup panjang umur, tanyalah kepada orang yang panjang usianya, kalau ingin kaya



tanyalah kepada orang kaya dan kalau ingin menjadi sukses tanyalah kepada mereka yang sukses.

LAKUKAN USAHA DENGAN LEBIH FOKUS. Banyak orang berpendapat semakin banyak jenis usaha yang dijalani akan makin sukses. Hal ini bisa benar jika Anda telah menemukan partner usaha yang bisa diandalkan dan bisa dipercaya. Namun jika Anda belum menemukannya, jangan sekali-kali Anda menjalankan usaha yang bermacam-macam. Satu usaha saja, dan lalu anda tuangkan seluruh energi Anda pada satu usaha ini.

Kesuksesan adalah milik dan hak setiap orang yang benar-benar mau memperjuangkan hidupnya untuk meraih kesuksesan. Bukankah dibutuhkan suatu proses untuk memperoleh kesuksesan? Karena yang namanya kesuksesan harus diperjuangkan dan jangan mudah putus asa. (sq)

Dijamin murah. Terima pesanan ronce melati segar untuk pernikahan/pengantin, sanggul, siraman, dll. Harga Rp. 75.000/set (nego) hub: Tri (0341-8197704 / 0818 0877 1847)

RUMAH DIJUAL
Rp. 130.000.000 (nego)
Desa Cengkarukwatu RT1/RW.1
Capang-Purwodadi-Pasuruan
Luas 265m², SHM, full bangunan,
3 kamar tidur, 1 Kamar Mandi
Hubungi : 0856 355 3716

Metro Yth, Saya ingin memulai usaha laundry kiloan di rumah. Dengan masyarakat umum dan mahasiswa/anak kost menjadi konsumen utama usaha saya. Kira-kira berapa ya modal usaha yang dibutuhkan dan bagaimana prospek ke depannya? Terima kasih. (Nila-Blitar)

Prospek Bisnis Laundry

MBAK Nila, memulai usaha laundry kiloan memang cukup menguntungkan. Dengan harga yang terjangkau perkilonya (dimana 1 kilo bisa 3-4 potong kemeja/kaus biasa). Pertama-tama lakukan survey lokasi dan pesaing untuk memperoleh harga yang sesuai dan prospek yang memadai.

Mari kita lihat analisis Usaha Laundry Kiloan

INVESTASI USAHA

Investasi usaha ialah dana awal yang dibutuhkan agar dapat memulai suatu usaha. Bisa disebut juga sunk cost karena sebagian besar dana ini hangus atau tidak akan dapat diambil kembali dengan nilai yang sama.

Peralatan-peralatan standar usaha laundry kiloan yang perlu disediakan adalah : mesin cuci, mesin pengering, setrika dan mejanya, timbangan digital, seragam karyawan, media promosi (banner, spanduk, brosur), renovasi ruangan, meja dan kursi, gantungan baju, tempat baju kotor, dan telepon. Dana investasi yang dibutuhkan kurang lebih sebesar Rp. 40 juta, biaya terbesar untuk pembelian 2 mesin cuci dan 1 mesin pengering yang harganya berkisar 10-12 juta. Sisanya untuk keperluan yang lain.

PENGHASILAN

Untuk target penghasilan setiap hari diasumsikan pelanggan datang sebanyak 20 orang dan masing-masing membawa 5 kg cucian. Berarti omzet perhari 100 kg x Rp. 3.000/kg = Rp. 300.000/hari, berarti Rp. 9 juta per bulannya. Apabila target tersebut belum tercapai dalam 2-6 bulan analisa kembali target market dan harga laundry. Karena itu perlu dilakukan analisis survey karakteristik area, dimana bisa dicari kemungkinan kita memperoleh konsumen dengan jumlah cucian yang besar, misalnya dari rumah sakit, hotel, villa, salon dan lain-lain.

BIAYA OPERASIONAL

Biaya operasional ada dua jenis, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap, yaitu biaya yang jumlah tetap setiap bulan dan tidak terpengaruh oleh turun naik naiknya jumlah penjualan. Yaitu biaya sewa per bulan, biaya pegawai, biaya penyusutan, biaya pemeliharaan, biaya keamanan dan biaya kebersihan. Sedangkan biaya variable, yaitu biaya yang besar kecilnya sebanding dengan kenaikan/penurunan jumlah penjualan, seperti biaya pemakaian

listrik, biaya air, biaya deterjen, biaya telpon, biaya pembelian kemasan (kresek dan plastik laundry) dsb.

Yang harus dipertimbangkan juga di luar biaya operasional adalah :

Biaya marketing/promosi, yaitu biaya promosi usaha kita misal 6 bulan sekali, dengan brosur dan atau pemberian hadiah untuk pelanggan. Biaya lain-lain, misal sumbangan dan biaya service kerusakan mesin.



Break Even Point (BEP) Apabila dengan penghasilan Rp. 9.000.000/bulan dan biaya operasional sebesar Rp 5.000.000,-, maka keuntungan bersih per bulan adalah Rp 4.000.000.

Dengan investasi usaha Rp 40.000.000,- maka kesimpulannya : modal bisa kembali dalam 10 bulan pertama.

Fasilitas Pinjaman

Apabila Mbak Nila memutuskan untuk menggunakan fasilitas Pinjaman di Sawiran untuk modal usaha, disarankan menyisihkan dari keuntungan sebesar 30%-50% untuk angsuran, sehingga tidak memberatkan operasional laundry dan masih tetap bisa menyimpan dana untuk keperluan lain.

Dengan pinjaman sebesar Rp.40 juta, sistem bunga flat, dan jangka waktu pinjaman 2,5 tahun, maka angsurannya adalah Rp. 1.853.400/bulan. Dan ditambah dengan simpanan wajib Rp. 50.000/bulan, maka Mbak Nila dan keluarga tetap bisa berinvestasi sembari memperoleh kelebihan bagi anggota seperti dana sosial suka, duka, pendidikan dan rawat inap.

Selamat memulai usaha !*

**Analisis ini hanyalah alternatif pandangan untuk bahan pertimbangan calon investor. Keputusan untuk tetap berusaha tetap ditangan investor.*



Keuangan

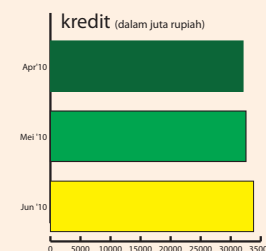
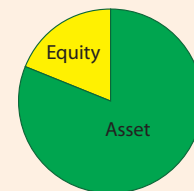
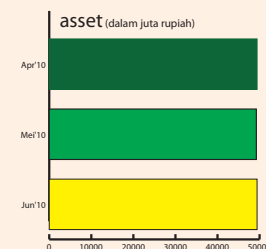
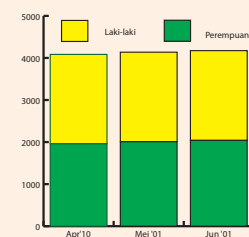
Asset	Rp 49.405.867.471
Equity	Rp 11.481.672.502
Liability	Rp 37.924.194.969
Volume Kredit	Rp 33.805.882.172

Ratio

CAR	23,24%
LDR	89,14%
Pertumbuhan kredit	-7,36%
Pertumbuhan anggota	6,21%
Pertumbuhan asset	-1,50%

Statistik

Anggota Perempuan	2.040
Anggota Laki-Laki	2.132
Jumlah Anggota	4.172
Calon Anggota	6.575
Penyertaan Modal	11.047
Total yang dilayani	21.794



Peluang Usaha Lukis Kain



SEBAGIAN orang berpendapat bahwa orang yang bisa melukis atau menggambar adalah mereka yang sudah mempunyai bakat yang dibawa sejak lahir, atau factor keturunan. Pendapat ini tidak sepenuhnya benar. Banyak orang yang mampu beraktifitas melukis dan menggambar karena memang seseorang itu memiliki minat serta ketertarikan yang besar untuk melukis dan memiliki kemauan untuk belajar dan berlatih secara rutin. Dengan demikian, akan terbentuklah manusia yang memiliki keaktifitas yang tinggi dalam hal melukis atau menggambar. Jadi janganlah kita patah semangat dan memandang pesimis jika kita tidak memiliki bakat ini. Bisa ditarik benang merah bahwa sebuah kemampuan dalam mengembangkan kreatifitas itu intinya berada pada kemauan dan minat.

Peluang Usaha Lukis Kain

Peluang usaha yang saat ini terbuka lebar adalah usaha lukis kain. Bahan kain untuk media melukis sangat beragam. Mulai dari bahan kain yang murah hingga

yang paling mahal. Salah satu trend yang sedang marak sekarang ini adalah memakai celana jeans dan sepatu dengan gambar-gambar lukis unik, yang terutama disukai oleh kalangan muda.

Bahan yang digunakan untuk melukis di atas kain ini terbilang mudah, antara lain: kain/sepatu kain/pakaian sebagai media untuk digambar, pola gambar, kuas, dan cat khusus tekstil, (hanya untuk kain jenis katun ada perwarna khusus), lining dan bahan finishing. Untuk polanya sendiri bisa Anda tentukan, namun bila belum mempunyai ide, Anda bisa gunakan contoh dari gambar yang disukai (misalnya: gambar bunga, gambar tokoh-tokoh kartun kesayangan putra-putri Anda).

Langkah-langkah Melukis di Atas Kain:

1. Buat terlebih dahulu pola gambar sesuai selera dan keinginan dengan pensil di atas kain.
2. Warnai pola tersebut dengan cat berwarna putih terlebih dahulu sebelum menggunakan warna lainnya, hal ini berfungsi untuk menutup pori-pori kain. Selain itu, warna putih juga sebagai penetral warna kain, sehingga warna yang nantinya akan kita bubuhkan di atas kain akan lebih bagus.
3. Warnai motif sesuai dengan warna yang



Anda inginkan. Seandainya belum ahli (misalnya tidak mengikuti kursus lukis) ada baiknya Anda mencoba di bahan kain polos terlebih dahulu sebelum menerapkannya di celana, sarung bantal, atau lainnya.

4. Tunggu beberapa saat hingga cat mengering.
5. Setrika bahan yang telah dilukis dengan ditataki kain halus Tujuannya adalah supaya gambar dan warna akan melekat secara permanen di kain.

Jika sudah mahir, anda bisa berkreasi di media apa pun. Kain sutra sebagai bahan dasar membuat pakaian saat ini masih menjadi pilihan ibu-ibu yang paling besar diminati, meskipun harganya relatif mahal. Sedangkan para muda-mudi saat ini lebih berminat pada lukis kain di atas jeans dan sepatu. Anda juga bisa berkreasi untuk segala jenis produk rumah tangga yang bebahan kain, misalnya: gorden, sarung bantal, taplak, kain pembungkus tudung saji, dll.

Peluang Usaha Kursus Lukis Kain

Peluang usaha lainnya adalah membuka kursus melukis kain dengan tarif yang dapat anda tentukan sendiri. Tujuan mereka mengikuti kursus bermacam-

macam, ada yang ikut karena ingin membuat berbagai produk untuk dijual, ada juga yang hanya sekedar untuk hobi. Namun banyak juga diantaranya mengikuti kursus ini karena ingin mempercantik rumah mereka dengan membuat barang-barang kebutuhan rumah tangga dengan karya-karya lukis mereka sendiri

Semuanya tergantung pada kemauan dan tetaplah menjadi manusia yang kreatif dan inovatif. (sq)

Obin Komara atau Obin, adalah sosok wanita yang sangat sederhana dan apa adanya. Gaya bicara yang ceplas-ceplos semakin memperkuat karakternya dalam pergaulan. Di masa kecil, ia memiliki perilaku yang dianggap aneh oleh teman-teman sepermainannya, bahkan tak jarang dia bertengkar dengan saudara-saudaranya. Sebutan "autis" pun begitu melekat.

Di sekolah, ia juga membuat pusing guru-gurunya karena sering memperdebatkan hal yang dianggapnya tidak konsisten atau tidak masuk dalam logika berpikirnya. Atas dasar pertimbangan itulah sekolah menyerahkan Obin kembali kepada orang tuanya.

Kecenderungannya untuk mengamati sesuatu secara berlebihan membuat pikirannya terbuka, hingga suatu saat tertambat pada gaya busana yang selalu dikenakan ibunya: kain, kebaya dan perhiasan antik. Berawal dari sinilah Obin mulai mencintai kesederhanaan dan keanggunan kain tradisional Indonesia, sampai-sampai ia terapkan kecintaan itu pada gaya berbusananya : memakai kain tradisional dan



seringkali tanpa menggunakan alas kaki dalam kegiatan sehari-hari.

Karena sosoknya yang sederhana, dan bertutur kata apa adanya mampu membawanya pada kisah sukses seorang Obin dalam dunia fashion. Semangat dan rasa ingin taunya yang sangat tinggi membuat Obin ingin terus belajar dan belajar tanpa titik akhir. Ketika ia sudah punya kemauan, maka ia akan melakukan berbagai hal untuk memuaskan segala rasa ingin tahunya. Ia pun bertualang ke Solo dan daerah-daerah lain untuk mempelajari batik, langsung pada pengrajinnya. Perkenalannya dengan Iwan Tirta dan Go Tik Swan kian memperkuat rasa kecintaannya terhadap batik itu sendiri.

Imajinatif dan kreatif, sifat inilah yang selalu melekat pada dirinya untuk terus berkreasi melalui torehan-torehan tangannya di atas kain hingga saat ini. Tentu saja, keberhasilan ini tidak hanya lahir dari sekadar bakat alam, ia juga dikenal sangat profesional dan perfeksionis. Banyak idenya yang sepertinya tak mungkin dilakukan. Begitulah Obin, Dia ingin terus berkarya sepanjang hidupnya, meskipun nilai-nilai kebangsaan mulai terkikis oleh globalisasi. Dengan segala daya upaya dia sampaikan salam kemerdekaan, bukan dengan kata, melainkan dengan karya (sq)

OBIN KOMARA Kecintaan pada kain tradisional

"Menyampaikan salam kemerdekaan bukan dengan kata namun dengan karya"

CU Obor Mas, Maumere Berawal dari Sebuah Arisan

KOMITMEN dan kerja keras pengurus CU Obor Mas telah memperlihatkan bukti yang nyata. Berawal sebuah arisan kecil-kecilan antara guru-guru SD pada tahun 1972, saat ini CU Obor Mas telah tumbuh menjadi sebuah lembaga keuangan modern yang melayani lebih dari 8.000 orang. Untuk mendekatkan pelayanan kepada masyarakat, kopdit ini telah memiliki lima kantor cabang. Pertama, Kantor Cabang Utama, Kedua, Kantor Agrobisnis, berikutnya pasar tingkat, Pasar Alok, dan terakhir Kantor Cabang Talibura, dan berkantor pusat di Jalan Kesehatan No 4, Maumere-Flores.

Arisan yang menjadi dasar pembentukan CU itu ternyata disebabkan keprihatinan karena nasib guru-guru yang cukup memprihatinkan, sehingga lahirlah kesepakatan yang mengantar manajemen lembaga ini mewujudkan cita-cita bersama.

Tumbuh kembangnya ide pembentukan CU Obor Mas itu sesungguhnya datang dari Bapak Yosef Doing (alm), bersama Remigius S Parera (alm). Pasca terbentuknya kelompok



arisan, dibentuklah Kelompok Usaha Bersama Simpan Pinjam yang dikenal dengan nama koperasi kredit (credit union). Kopdit itu dibentuk 4 November 1972, dengan nama CU Obor Mas.

CU itu didirikan kalangan guru-guru SD dan pegawai Tata Usaha (TU) Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Pada tahap awal, anggotanya berjumlah hanya 98 orang.

Yang luar biasa CU Obor Mas telah memiliki kantor yang megah berlantai tiga, hasil rekomendasi Rapat

Anggota Tahunan (RAT) tahun 2000. Saat itu, setiap anggota memberikan sumbangan Rp 100.000,00 yang dibayar dalam kurun waktu 40 bulan. Kantor yang megah itu pun mulai dibangun hingga rampung tahun 2006, yang diresmikan oleh President ACCU-Thailand bersama Ketua Inkopdit pada 25 Maret 2006.

Luar Biasa CU Obor Mas, semoga terus menumbuhkan kesejahteraan bagi perekonomian masyarakat NTT dan Flores.

metro kronika

Sawiran Expo di Pondok Jawatimur Park
23 JUNI 2010

DALAM kemeriahan dan rasa syukur dalam kegiatan wisuda SDN Ngaglik 1 Batu, CU Sawiran ikut hadir dan merayakan kebahagiaan bersama anak-anak dan orang tua.

Rangkaian acara wisuda diadakan di Pondok Jawa Timur Park Batu diisi dengan berbagai macam hiburan berlangsung meriah dengan undangan yang hadir sampai dengan 300 orang. Acara berlangsung khidmat karena kelulusan mencapai 100%. Sawiran hadir dengan produk simpanan masa depan (Simaster) dan Sibuhar Siswa merupakan pilihan utama para orang tua dalam mempersiapkan biaya pendidikan anak-anak mereka.

Selamat ya adik-adik, selamat menyambut masa depan yang lebih cemerlang.

Jalan Sehat Paroki Wlingi
27 JUNI 2010

PADA hari Minggu yang cerah, Paroki Wlingi mengadakan jalan sehat dalam rangka ulang tahun paroki. Acara berlangsung meriah karena seluruh warga paroki ikut berpartisipasi dalam kemeriahan ulang tahun. Terlebih setiap lingkungan menyediakan sarapan pagi gratis bagi para peserta. Tidak kalah meriah, pentas seni anak-anak mewarnai ulang tahun Paroki Wlingi kali ini, anak-anak unjuk diri dengan membawakan tarian, nyayian, bahkan jaranan

CU Sawiran yang hadir dalam kemeriahan perayaan tersebut. Stand

CU Sawiran banyak dikunjungi oleh anak-anak dan orang tua yang ingin menabung dalam Sibuhar Siswa dan SiPintar. Selamat ulang tahun Paroki Wlingi. Selamat berkarya dalam masyarakat.

Pertemuan Korwil Malang
13 JUNI 2010

BERTEMPAT di rumah Bapak Joko, salah satu korwil, pertemuan yang rencananya akan diadakan secara rutin dua bulan ini berlangsung *gayeng*. Setiap korwil yang hadir memberikan masukan-masukan yang mendukung perkembangan CU Sawiran ke depan.

Harapannya korwil bisa menjadi jembatan antar pengurus dan manajemen dengan anggota dan bisa memberikan informasi-informasi yang dibutuhkan tentang produk Sawiran.

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

Yudi Prima dan Merry Nira Keseimbangan Bisnis dan Keluarga



TETAP berbisnis namun tetap mempunyai banyak waktu untuk keluarga adalah mimpi yang diusung oleh pasangan Yudi dan Merry yang tinggal di kawasan Sawojajar, Kota Malang.

"Lima tahun pertama perkembangan anak saya adalah saat yang paling penting," ujar Yudi. Ia tidak ingin kehilangan momen yang banyak orang tua lewatkan, seperti kata pertama yang diucapkan si kecil, langkah pertamanya, dan tawanya yang menggemaskan. Meskipun dibantu oleh ibunya dalam mengurus si kecil, Merry mengiyakan ucapan suaminya. "Melihat mamanya hadir di rumah membuat anak-anak saya merasa tenang dan memperoleh perhatian yang dibutuhkan."

MULAI DARI TAHU SUTRA

Memulai usaha dengan berjualan tahu sutra pada akhir tahun 2005, dengan menawarkan secara langsung ke konsumen membuat Merry berpikir ulang. "Waktu dan tenaga saya banyak terbuang, dan keuntungannya kurang maksimal." Maka ia pun mengubah strategi dengan bekerja sama bersama pedagang di Pasar Madyopuro. Ia menitipkan dagangannya untuk dijual dan menerima hasilnya tanpa harus meninggalkan rumah, omzetnya mencapai 9 juta perbulan. Dari tahu sutra inilah ia mengenal Sawiran. "Bu Siti, tempat saya menitipkan tahu adalah anggota Sawiran."

Setiap hari ia melihat banyak pedagang Pasar Madyopuro menabung dengan didatangi oleh staff Sawiran. Karena penasaran, ia pun mencari informasi lebih jauh.

Maka Yudi dan Merry pun mendatangi tempat pelayanan di Sawojajar. "Saya bertanya, Sawiran itu apa? Bank? Koperasi? Asuransi? Dan saya mendapat jawaban : Sawiran itu Credit Union." Mendapatkan penjelasan lebih lengkap dari Kepala TP Sawojajar Pipit Yuni Fitria, tentang apa itu credit union serta misinya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat

dalam banyak hal membuat pasangan ini tertarik untuk bergabung menjadi anggota. Tidak ketinggalan, mereka pun mencari informasi di internet untuk mengenal lebih dalam tentang credit union. "Ternyata informasi yang kami peroleh benar-benar membuat saya kagum terhadap semangat credit union dalam mengentaskan kemiskinan dan meningkatkan kualitas hidup keluarga Indonesia," cerita Yudi.

MULAI BERBISNIS ONLINE

Berbicara tentang internet dan keinginan punya banyak waktu untuk keluarga membuat pasangan ini menggali ide untuk berbisnis online. Tidak membutuhkan modal besar, tidak memakan banyak waktu, dan memberikan keuntungan yang lumayan menjadi pertimbangan. "Kami mencoba untuk kulakan offline dan menjual secara online," ujar Yudi, "namun kadang terkendala modal dan tempat karena harus menyediakan stok. Belum lagi pemeliharaan barang yang tersimpan." Untuk perputaran modal jangka pendek inilah mereka menggunakan fasilitas pinjaman yang ada di Sawiran. "Bunganya murah, prosesnya cepat dan mudah, serta biaya administrasinya sangat terjangkau," cerita Merry. "Dan saya merasakan kedekatan dan kekeluargaan dengan Sawiran karena keramahan dan keterbukaan yang diberikan."

Sampai dengan saat ini pasangan yang memasarkan produknya melalui situs facebook sejak tiga bulan yang lalu ini sudah mencapai omzet sekitar 6 juta per bulannya. Produk yang dipasarkannya saat ini masih 3 jenis produk. "Yang paling laris adalah Xdry, yang digunakan untuk menyerap kelembaban," cerita Merry, "dalam dua minggu kami mampu menjual 14 dos yang isinya masing-masing 1 lusin." Produk yang sedang digemari adalah minyak angin aromatherapy, sehingga bau minyak angin yang kadang mengganggu sudah tidak ada lagi. Ketika metro berkunjung ke rumah

yang berfungsi sebagai "markas" bisnis online ini, mereka sedang mempersiapkan barang untuk dikirim. "Order minyak angin aromatherapy ini mencapai 160 botol."

Produk terbaru yang sedang dijual pasangan ini adalah Perawatan Wajah Herbal Algae. Merry bahkan mencoba sendiri produk tersebut untuk benar-benar menguji kualitasnya. "Akan lebih mudah menjual produk, kalau kita sendiri sudah merasakan manfaatnya."

Langkah kedepannya, orang tua dari Dion (11 th) dan Yafiq (1,5 th) mengembangkan ide untuk kulakan online dan berjualan secara online pula. Keuntungannya : tidak perlu menimbun stok, modal yang dibutuhkan pun tidak terlalu besar, dan pengiriman barang ke konsumen lebih cepat. "Yang terpenting adalah menjaga kepercayaan dan komitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan, serta menjaga hubungan baik dengan supplier."

Hal ini sejalan dengan semangat pelayanan Sawiran kepada anggotanya, seperti yang disampaikan Merry, "CU Sawiran bagi kami adalah sebuah lembaga keuangan yang seperti 'bank' tapi begitu lunak dan akrab dengan kami. Seperti bank, karena di kelola secara profesional. Terasa lunak dan akrab karena segala sesuatu bisa dikonsultasikan dan didiskusikan dengan Sawiran secara kekeluargaan."

Inspirasi dan motivasi pasangan ini untuk terus maju dengan ide-ide kreatif, dan selalu pantang menyerah untuk meraih yang terbaik memang perlu kita contoh dalam mengembangkan kehidupan bisnis dan keluarga secara seimbang.

Yudi & Merry

Jl. Terusan Danau Paniai H7 C1 Malang

Produk : XDry, Minyak Angin Aromatherapy, Perawatan Wajah Herbal Algae

E-mail : dionyafiq@gmail.com | Telp : 0341-7329295

Era Globalisasi & Informasi Telah Datang.....

Semua Informasi Dengan Mudah Di Dapat Hanya Dengan Hitungan Detik
Menggunakan Ponsel Atau Internet Secara Online

Saatnya Pasang Profil Usaha Anda di Portal

info ngalam.com

lengkap dan akurat

Akan Mengantarkan Profil Usaha Anda di Kenal
Masyarakat luas Secara Online 24 Jam



Hubungi Kami Call Centre/SMS
0341 - 288 55 88

©Bijaya & Rehanman Berdik