

Modernisasi Pasar Tradisional



MATAHARI pagi belum lagi bangun dari peraduannya, dan udara segar menyeruak menyegarkan hari. Ratusan pedagang pasar pun sudah mulai berangkat untuk menjajakan dagangannya. Beberapa malah sudah sibuk menata sayur mayur, buah-buahan dan makanan segar di bedaknya.

Itulah kesibukan yang terjadi setiap hari dipasar tradisional, dimana para pedagang harus bersiap bahkan ketika sebagian besar orang masih meringkuk dalam selimut hangat : mempersiapkan dagangan untuk para pembeli.

Geliat perekonomian memang tampak di pasar-pasar tradisional dimana ribuan orang terlibat didalamnya. Pedagang, pembeli, tukang parkir, tukang sampah, tukang sapu, penjaja keliling, salesman, distributor, bahkan para pengamen. Tidak bisa dipungkiri bahwa ditengah maraknya pasar-pasar modern yang berbentuk supermarket, hypermarket dan munculnya ratusan minimarket ditengah-tengah penduduk, pasar tradisional masih merupakan pilihan utama.

Selain produk yang masih segar, terutama sayur, buah-buahan dan bahan pangan lainnya, produk lain seperti barang pecah belah, perlengkapan rumah tangga, bahkan bahan sandang dan perhiasan pun lengkap tersedia. Istilah one stop shopping yang sering dipergunakan di pertokoan modern pun sebenarnya berlaku juga disini, karena semuanya lengkap tersedia. Di beberapa pasar pun terdapat warung makan, penjahit pakaian, bahkan tukang reparasi sepatu dan tas.

Daya tarik pasar tradisional pun terletak pada keleluasaan pembeli untuk memilih penjual yang menjadi langganan, memilih barang yang sesuai dan proses tawar menawar yang selalu bisa dilakukan. Interaksi yang terjadi secara langsung ini merupakan kepuasan bagi pembeli untuk memperoleh barang yang dibutuhkannya.

Keinginan pemerintah daerah dan investor yang ingin melakukan modernisasi pasar tradisional memang patut diperhatikan. Keinginan merubahnya menjadi tempat yang nyaman, aman dan terus bertumbuh memang harus diwujudkan. Namun perlu diperhatikan juga bahwa modernisasi tidaklah harus mengubahnya menjadi mall, hypermarket, maupun supermarket. Modernisasi dengan mengubah pasar tradisional menjadi pasar modern bisa diwujudkan dengan mengubah wajah pasar tradisional yang selama ini dianggap tidak nyaman bagi sebagian orang, menjadi pasar yang bersih dan tertata rapi.

Ini memang tidak lepas dari sistem pembuangan dan pengangkutan sampah, sistem air bersih yang tersedia, serta kesadaran dan kemauan setiap orang yang terlibat untuk selalu tertib menjaga kebersihan dan kerapian pasar. Para pedagang tidak berjualan diluar area yang ditentukan, menyediakan barang berkualitas baik, dan menjaga kebersihan standnya.

Para pengelola pasar pun juga harus mengimbangnya dengan menyediakan fasilitas yang mendukung aktivitas perdagangan di pasar tradisional seperti tempat parkir yang aman, toilet yang bersih, sistem pembuangan sampah yang teratur, dan sistem kebersihan yang selalu terjaga.

Modern tidak berarti merubah semuanya menjadi high-tech dan meninggalkan hal-hal yang dianggap tradisional. Pasar modern tidak selalu berarti rak-rak supermarket yang berisi barang-barang yang mempunyai label harga.

Pasar tradisional harus tetap dijaga mengingat ratusan, bahkan ribuan orang terlibat didalamnya setiap hari menggantungkan harapan dan masa depan dalam setiap transaksi yang terjadi.

semangat baru

TAK terasa, kita sudah mendekati akhir tahun 2010. Apa yang sudah kita capai tahun ini? Dan apa harapan kita untuk tahun depan? Kami yakin semuanya terucap dalam doa yang tulus.

Doa ini juga yang dipanjatkan para penduduk di sekitar Gunung Bromo setelah meletus dua kali, dan doa juga dipanjatkan oleh para pedagang Pasar Dinoyo dan Pasar Blimbing.

Masa depan bagi kita memang merupakan misteri, tinggal bagaimana kita mempersiapkannya, dan melakukan yang terbaik. Misalnya, menjalankan peluang usaha yang baru dan menciptakan lapangan kerja bagi orang disekitar kita. Merencanakan yang terbaik

untuk keluarga, misalnya merencanakan memiliki rumah sendiri. Dan yang penting memotivasi diri untuk tetap berlari menyongsong matahari esok hari.

Selamat Natal dan Tahun Baru 2011. Isilah hari-hari kita dengan semangat memberikan yang terbaik bagi diri sendiri dan orang lain.

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**

Kantor CU Sawiran Nongkojajar



INILAH Kantor CU Sawiran yang berdiri di Nongkojajar, Kab. Pasuruan, dengan nomor telp 0343-499508, jaraknya kurang lebih 3 kilometer dari kantor TP Sawiran dan Rumah Retret Sawiran.

Saat ini gedung yang diresmikan pada tanggal 9 Oktober 2010 telah siap untuk melayani anggota. Sedangkan Tempat Pelayanan yang berada di dekat Rumah Retret Sawiran tetap akan beroperasi seperti biasa.



**Ronce melati segar untuk pernikahan/
pengantin, sanggul, siraman, dll.
Harga Rp. 75. 000/set (nego)
hub: Tri 0341-8197704 / 0818 0877 1847**

CU Sawiran, Pasar Dinoyo, dan Harapan Masa Depan



JIKA kita memasuki pasar Dinoyo, tepat di atas pintu masuk terpajang tulisan, "para pedagang menolak dibangun mall di pasar Dinoyo". Rencana Pemkot Malang untuk menjadikan pasar Dinoyo menjadi Pasar modern ditambah dengan apartemen, ditolak mentah-mentah, karena dianggap merugikan para pedagang dan menguntungkan para investor semata.

Tempat Pelayanan Sawiran di daerah Dinoyo, Kota Malang, melayani anggota sejak tahun 2007. TP Dinoyo merupakan tempat pelayanan pertama yang melayani masyarakat di Kotamadya Malang, kemudian menyusul berturut-turut, TP Sawojajar dan TP Blimbing. Pelayanan TP Dinoyo pun cukup luas, meliputi daerah Pasar Dinoyo, Landungsari, Sumpersari, Ketawanggede, Betek, Oro-Oro Dowo, Tidar, Mulyorejo, Bareng dan Tunggulwulung. Banyak anggota juga memilih untuk memanfaatkan fasilitas celengan supaya lebih rutin menabung.

Berjarak sekitar 100 meter dari Pasar Dinoyo, kantor pelayanan dimulai dengan memperkenalkan CU Sawiran secara terus-menerus dengan pendekatan kepada para pedagang pasar. Dari satu pedagang pasar bergabung, kemudian diikuti oleh yang lain. Seiring berjalannya waktu kepercayaan tumbuh diantara para pedagang, dibarengi dengan meningkatnya taraf hidup dan kelancaran usaha. Saat ini tercatat sudah sekitar 250 pedagang di pasar pagi, dan sekitar 250 pedagang di pasar siang rutin menabung setiap harinya.

Oleh karena itu keresahan pedagang Pasar Dinoyo terkait dengan rencana Pemkot Malang merenovasi tempat berjualan mereka, dirasakan juga oleh Sawiran. Pedagang menilai perubahan akan merugikan mereka karena pasar tradisional ditempatkan di bagian belakang. "Kami akan tertutupi oleh bangunan pasar modern dan pusat perbelanjaan modern," tutur salah satu anggota di sana. Tidak hanya pedagang saja yang menolak rencana pembangunan Pasar Dinoyo, sebagian besar warga yang tinggal di wilayah terdekat dengan Pasar Dinoyo pun keberatan jika pasar itu dimodernisasi. Kebanyakan warga yang bermukim di Merjosari juga keberatan wilayahnya dijadikan tempat relokasi sementara.

Perputaran ekonomi ratusan bahkan ribuan orang memang bergantung pada pasar tradisional. Tidak hanya pedagang pasar, disana terdapat tukang angkut, tukang becak, sopir angkutan, tukang parkir yang menjalankan roda perekonomiannya setiap hari. Seretnya penghasilan mereka, berarti seret pula perwujudan cita-cita masa depan keluarga.

CU Sawiran adalah bagian dari Pasar Dinoyo. Sehari-hari para pedagang berbagi nafas dengan layanan keuangan CU Sawiran. Yang menabung, yang mengambil fasilitas pinjaman untuk modal dagang, dan yang "menitipkan" biaya pendidikan anak mereka di Sibuhar Siswa. Kekuatan ekonomi para pedagang pasar yang dirajut dari keseharian mereka, merupakan mimpi yang terus berlanjut.

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

Melirik Peluang Usaha Bakso

Pengelolaan Keuangan

1. Kelola keuangan warung bakso Anda secara terpisah. Lebih baik jangan mencampuraduk keuangan pribadi dengan keuangan warung yang Anda kelola. Hal ini agar menjaga transparansi dan profesionalisme dalam manajemen..
2. Mulailah menyisihkan sebagian keuntungan Anda, minimal 10% dari total keuntungan, untuk diinvestasikan kembali. Ingat kalau anda serius berbisnis, warung bakso anda harus terus maju.

Pengembangan

1. Pembinaan Sistem. Apabila usaha sudah berjalan, pelan-pelan benahi sistem Anda. Sambil terus belajar dari pengalaman. Tulislah prosedur-prosedur yang menjamin kualitas bakso yang dijual. Mulai bagaimana cara membeli bahan baku, bagaimana memproses bahan baku menjadi barang siap santap, bagaimana menyajikan bakso yang baik, dan bagaimana cara Anda melayani pelanggan. Sistem juga bisa berupa tatak letak kursi, meja, aksesoris apa saja yang harus ada dimeja, penampilan warung Anda, pakaian karyawan, dan sebagainya yang mendukung pelayanan Anda kepada pelanggan Anda.
2. Tetaplah kreatif. Carilah ide-ide bakso lainnya, baik rasa, bentuk, atau cara penyajiannya. Carilah yang unik yang membuat orang penasaran dan menikmati benar-benar bakso Anda.
3. Jika sistem Anda sudah tertata dengan baik, mulailah untuk menjadi Business Owner. Artinya Anda mulai melepaskan bisnis Anda dengan cara membayar orang lain. Anda harus mulai berani merekrut dan menggaji karyawan jika Anda ingin maju. Latihlah karyawan Anda dengan sistem yang sudah Anda buat. Awasi seluruh kegiatan di warung Anda. Jika ada kekurangan, perbaiki lagi sistem sampai benar-benar bisa berjalan dengan baik meskipun tanpa pengawasan Anda.

SUKA makan bakso? Memang bakso telah menjadi salah satu jenis makanan favorit yang digemari segala lapisan masyarakat. Mulai dari bakso biasa, bakso bakar, hingga bakso dengan isi kreatif seperti bakso isi keju, kacang, coklat, cabe. Belum lagi bakso dengan rasa yang berbeda seperti bakso ikan, udang dan cumi-cumi.

Pernah berpikir untuk berusaha bakso? Ini adalah peluang usaha yang patut dicoba, baik membuka warung bakso, atau memiliki gerobak bakso keliling.

Realisasi Usaha

1. Mematok harga yang sesuai dengan rasa, penyajian dan layanan, agar dapat berkompetisi dengan pesaing dan mempunyai keunggulan tersendiri
2. Terapkan standarisasi rasa dan mutu makanan. Banyak ditemui warung yang cita rasa makanan dan minumannya berubah-ubah. Anda akan kehilangan pelanggan apabila itu terjadi

Persiapan

1. Lakukan survei.
 - a. Survei rasa atau penyajian bakso seperti apa yang disukai. Di beberapa wilayah Bakso Malang lebih disukai, namun di daerah lain Bakso Solo dianggap lebih cocok di lidah.
 - b. Survei Lokasi. Tempat yang strategis adalah suatu keharusan. Hal ini berkaitan dengan survei calon pelanggan dan tingkat kemampuan ekonomi mereka. Misalnya bakso yang dijual di lingkungan kampus tentu harganya berbeda dengan bakso yang di jual di mall.
 - c. Survei harga peralatan, perlengkapan dan bahan-bahan yang diperlukan. Hal ini berkaitan dengan perhitungan modal yang dibutuhkan. Kenali juga alur supply bahan baku sehingga memudahkan nantinya apabila usaha sudah berjalan secara rutin.
2. Keahlian dalam memasak bakso adalah hal yang mutlak. Anda dapat belajar ke pemilik warung bakso yang sudah ada, dari buku-buku resep, maupun mengikuti kursus. Resep yang Anda miliki berpengaruh besar pada keberhasilan atau kegagalan usaha. Untuk itu, jangan segan untuk selalu berinovasi dan berkreasi. Ketahui selera pasar dan adakan penyesuaian yang dipandang perlu untuk menarik pelanggan potensial sekaligus mempertahankan pelanggan yang sudah ada.



3. Promosikan usaha bakso Anda dengan cara word-of-mouth. Baik melalui keluarga, teman, tetangga, atau dengan cara yang populer saat ini : promosi melalui jejaring sosial. Juga Lakukan penyebaran brosur di beberapa tempat strategis. Lanjutkan promosi dengan mengadakan program diskon sesuai kreativitas Anda. Boleh saja bakso Anda enak dan murah, tetapi jika promosi lemah, dagangan Anda tidak akan laku.
4. Warung bakso Anda boleh saja kecil tetapi usahakanlah tetap membuat nyaman pembeli yang memilih makan di sana.

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

*Spesial & Sifatnya Berbayar



Ingin Membeli Rumah

Metro Yth,

Saya dan keluarga sudah saat ini sudah mengontrak rumah 10 tahun lamanya. Karena anak sudah mulai besar, kami ingin membeli rumah sendiri, kurang mengerti persiapan-persiapan apa saja yang dibutuhkan sebelum membeli rumah. Bisakah membantu ? Salam, Dewi.

Mbak Dewi,

MEMBELI rumah memerlukan pemikiran yang matang, karena kita harus memiliki komitmen jangka panjang. Kalau nanti rumah kita mengalami kerusakan, maka kita harus menyediakan uang untuk memperbaikinya. Inilah yang dimaksud dengan komitmen jangka panjang, yakni : apa pun yang terjadi dengan rumah itu, selama rumah itu adalah milik kita, maka merawatnya sudah menjadi kewajiban kita.

Langkah-langkah persiapan apa yang harus kita lakukan apabila memutuskan untuk membeli rumah:

1. Tentukan dahulu rumah seperti apa yang kita inginkan

Berapa jumlah kamar yang kita inginkan? Berapa jumlah kamar mandinya? Apakah ada halamannya? Fasilitas umum apa yang diinginkan: misalnya sekolah, rumah ibadah dan pasar. Bagaimana lingkungan yang diinginkan, apakah perlu lingkungan yang tenang?

2. Mencari rumah dan survei

Anda bisa datang ke berbagai pameran rumah untuk mendapatkan informasi rumah yang bisa diinginkan , dan biasanya ada potongan harga yang cukup besar. Yang harus dilakukan adalah dengan datang ke lokasi dan melihat rumah yang ditawarkan Lihatlah beberapa rumah sekaligus, dan bandingkan satu dengan yang lain.

3. Lihat berapa dana yang diperlukan untuk membelinya

Setelah menemukan rumah yang diinginkan, tanyakan berapa harganya. Tanyakan apakah ada biaya-biaya lain yang harus dibayar, misalnya booking fee, Akte Jual Beli, Biaya Balik Nama Serfikat, Biaya Jasa Notaris dan lain sebagainya.

4. Hitung berapa jumlah dana yang Anda miliki saat ini, pertimbangkan untuk mengambil kredit

Hitunglah dana yang Anda miliki pada saat ini, misalnya dari tabungan, deposito atau aset yang lain. Apabila dananya belum cukup, pertimbangkan untuk membeli secara kredit.

5. Jangan lupa menawar.

Cek apakah harga rumah yang ditawarkan kurang lebih sama dengan harga rumah lain dengan kondisi yang sama dan di lokasi yang sama. Bila harga rumah di tempat lain tersebut lebih rendah, Anda mungkin bisa meminta si penjual menurunkan harganya. Cek juga kondisi rumah tersebut, apakah rumah itu memiliki kerusakan yang harus diperbaiki. Apabil ada posisi tawar Anda bisa lebih kuat karena bisa meminta si penjual menurunkan harga rumahnya. Cek juga sudah berapa lama rumah tersebut ditawarkan untuk dijual. Jika rumah itu sudah ditawarkan dalam waktu yang cukup lama, maka si penjual mungkin akan makin ingin menjual rumahnya dan mau menerima tawaran harga yang lebih rendah.

Keuangan

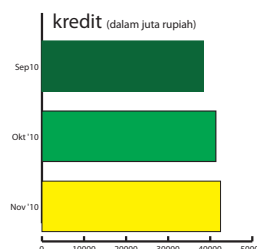
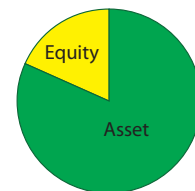
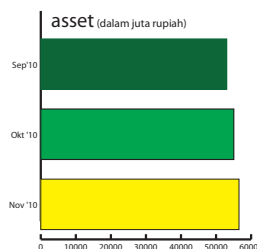
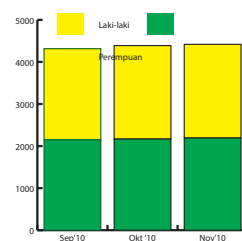
Asset	56.542.527.429
Equity	12.539.522.279
Liability	44.003.005.150
Volume Kredit	42.449.740.526

Ratio

CAR	22,18%
LDR	96,47%
Pertumbuhan kredit	12,16%
Pertumbuhan anggota	12,50%
Pertumbuhan aset	12,73%

Statistik

Anggota Perempuan	2.192
Anggota Laki-Laki	2.227
Jumlah Anggota	4.419
Calon Anggota	7.095
Penyertaan Modal	12.547
Total yang dilayani	24.061



Hutang dan Semangat Kerja

oleh: Bayu Gunawan

"**HUTANG** saja Pak, biar tambah semangat kerja!", kalimat ini diucapkan oleh seorang teman ketika kami mengikuti presentasi sebuah vendor laptop ternama di tempat kerja. Pernyataan seperti ini seringkali kita dengar, namun benarkah hutang berkorelasi positif dengan semangat kerja atau sebaliknya?

Hal pertama yang perlu kita sadari sepenuhnya adalah, hutang bukan penghasilan tambahan atau penghasilan sampingan. Selain itu, juga perlu disadari bahwa hutang HARUS dibayar. Semangat dalam menyelesaikan hutang atau pinjaman harus sama besar dan menggebu-gebut ketika kita memutuskan untuk mengambil pinjaman. Singkatnya, mau berhutang juga harus mau membayar.

Mungkin kita bertanya, "Bukankah credit union juga (secara tidak langsung) mengajari berhutang?" Tidak. Fasilitas pinjaman memang disediakan untuk anggota. Namun mari kita ingat kembali prosedur yang harus dilalui sebelum pinjaman yang kita ajukan bisa "cair". Paling tidak, kita harus melalui beberapa tahap: pengajuan permohonan pinjaman, disurvei dan menunggu kabar dari CU. Ketika disurvei, bukankah ada banyak pertanyaan yang diajukan, yang di dalamnya termasuk kemampuan membayar. Selain itu, yang tidak bisa ditawar adalah hadirnya 2 pihak—suami dan atau istri dalam proses pencairan pinjaman. Ini yang unik. Mungkin di lembaga keuangan lain, kehadiran pihak kedua—istri atau suami tidak diperlukan. Yang penting agunannya ada. Maksud dihadapkannya pihak kedua adalah transparansi dan keterbukaan dalam keluarga sehingga pinjaman yang diberikan sama-sama diketahui, dirasakan dan ditanggung bersama.



Hampir tidak ada celah untuk slintutan atau sembunyi-sembunyi.

Selain transparansi sebagai hal mendasar, adalah ketika anggota mengajukan pinjaman, keseharian keluarga tidak boleh terganggu. Anggota bisa mengangsur pinjamannya tetapi kebutuhan sehari-harinya harus tetap bisa terpenuhi.

Hal ini diwujudkan dengan memberikan nasihat dalam hal lamanya waktu mengangsur. Poin ini mungkin seringkali disalahtafsirkan bahkan diidentikkan dengan ketidakpercayaan lembaga kepada anggota. Bahkan, menyedihkannya, nasihat keuangan ini dianggap sebagai sebuah bentuk perendahan terhadap anggota. Sama sekali bukan itu tujuannya.

Kembali ke korelasi antara hutang dan semangat kerja.

Hutang atau pinjaman yang mungkin bisa menambah semangat kerja adalah pinjaman yang didasarkan pada kebutuhan, kemampuan mengangsur dan keberlangsungan hidup keluarga sehari-hari.

Pertanyaannya sekarang adalah, "Sejauh mana kita memaknai hutang sebagai penumbuh semangat kerja?" Apakah hutang yang menggunung memang memacu untuk semakin bersemangat bekerja ataukah sebaliknya?

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

Made Ngurah Bagiana, Pemilik Edam Burger

Mengawali Usaha
Dengar Niat Sederhana:
Untuk Bertahan Hidup

Made yang lahir pada 12 April 1956 adalah anak keenam dari 12 bersaudara. Sejak kecil ia terbiasa ditempa untuk bekerja keras. Setiap pergi ke sekolah, ia tidak pernah diberi uang jajan. Kalau ingin punya uang, ia harus ke kebun mencari daun pisang, dipotong-potong, lalu dijualnya ke pasar. Ketika ia berumur 10 tahun, ia harus bisa memasak sendiri, jadi kalau ingin makan, ibunya cukup memberi segenggam beras dan lauk mentah untuk diolah sendiri.

Merantau ke Jakarta pada tahun 1975, Made menjadi tukang cuci pakaian, kuli bangunan, dan kondektur bis PPD. Ia juga pernah berjualan telur. Beli satu peti telur di pasar, lalu diecer ke pedagang-pedagang bubur, sambil berbisnis mobil omprangan. Awalnya berjalan lancar, tapi karena deflasi melanda tahun 1986-an, Made jatuh bangkrut. Kerugian makin membengkak dan harus menjual rumah dan mobil.

Berbekal pinjaman dari seorang teman sebesar 1,5 juta, Made memulai usaha burger-nya. Di awal-awal berjualan, tak jarang tak ada satu pun pembeli yang menghampiri, padahal sehabian mengayuh gerobak. Maka untuk mengembangkan usaha, Made mengajak ibu-ibu rumah tangga berjualan burger di depan rumah atau sekolah dengan mengambil bahan dari nya dengan harga lebih murah. Sungguh luar biasa, upaya ini berhasil. Dalam dua tahun, gerobak burger beranak menjadi lebih dari 40 buah

Saat ini Edam Burger sudah membuat roti sendiri dan membuat inovasi cita rasa saus, sehingga berhasil menciptakan resep roti dan saus burger bercita rasa lidah orang Indonesia. Dari dua buah gerobak, usahanya berkembang menjadi 2000 outlet Edam Burger dan memiliki 10 pabrik di seluruh Indonesia.



CU Mandiri, Probolinggo Berawal dari Krisis Ekonomi



AKHIR tahun 1997 kondisi perekonomian di Indonesia sedang bergejolak dengan terjadinya krisis moneter. Kondisi tersebut disikapi oleh Kongregasi SPM dengan pengadaan sembako murah. Sasarannya adalah karyawan di unit-unit SPM. Namun dalam perjalanan cara ini dirasa kurang dapat menyelesaikan persoalan yang mereka hadapi.

Akhirnya, DPP SPM menanggapi lebih jauh tawaran dari Rm.Willy Batuah, mengenal dan mempelajari tentang Credit Union. Akhirnya dibukalah Credit Union Mandiri di Probolinggo pada tanggal 4 Nopember 1998.

Sarana-prasarana awal disupport dari DPP dengan meminjamkan gedung bekas TKK Mater Dei di Jalan Panjaitan. Perkembangan selanjutnya sangat pesat, pembentukan TP dan UP baru sebagai perluasan pengembangan pelayanan CU Mandiri di Jawa Timur hingga ke TP Probolinggo, TP Kraksaan, UP Mojokerto, TP Jember (dengan perluasan jangkauan wilayah: Situbondo, Bondowoso, dan Sembero) serta UP Banyuwangi. CU Mandiri terus mengembangkan diri, menyusun langkah-langkah berikutnya, serta semakin mantap dan semakin yakin untuk menuju profesionalisme.

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.
SIBUHAN CALON ANGGOTA
SIBUHAN ANGGOTA
SIBUHAN 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

dana perindungan

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

metro kronika

Undian Hadiah SiMaster Periode I dan II tahun 2010

PADA hari Minggu, tanggal 12 Desember 2010, bersamaan dengan Rapat Anggota Perwakilan yang diadakan di Kantor Pusat CU Sawiran Nongkojajar, diadakan Pengundian Hadiah SiMaster periode I dan II tahun 2010. Undian ini dilaksanakan dihadapan Pengurus, Pengawas, Korwil dan Notaris.

Pemenangnya adalah :

Periode I :

- Hadiah 1 : Ibu Tri Kristanti (TP Dinoyo 0631000123); 1 kalung emas
- Hadiah 2 : Ibu Metriya (TP Sawiran 0132000032); 1 gelang emas
- Hadiah 3 : Bp. Suriantomo (TP Blimbing 0931000018) ; 1 cincin emas

Periode II

- Hadiah 1 : Ibu Dewi Irina (TP Sawiran 0132000027); 1 kalung emas
- Hadiah 2 : Ibu Celina Tri Siwi (TP Dinoyo 0631000082) ; 1 gelang emas
- Hadiah 3 : Ibu Mintosrini (TP Blimbing 0932000032); 1 cincin emas

Kepada para pemenang, selamat ya! Silahkan membuka rekening SiMaster untuk masa depan keluarga anda, dan dapatkan hadiahnya!

Ibu Sriyatin dan Bapak Chusnul Tidak Semudah Membalik Telapak Tangan

"MENGEMBANGKAN usaha tidak semudah membalik telapak tangan, lho..." ucap Bu Sriyatin ketika metro menceritakan wacana wirausaha akhir-akhir ini. "Saya dan Bapak," katanya sambil menunjuk suaminya, Pak Chusnul yang mendampingi. "Kami benar-benar memulai usaha dari nol."

Bermula dari berjualan kecap, ikan asin dan bawang sebelas tahun yang lalu, Bu Sriyatin mengembangkan usahanya sehingga menjadi sebuah toko yang khusus memenuhi kebutuhan para penjual bakso dan nasi goreng. Tengok saja tokonya yang diberi nama Toko Sriwijaya, disana penuh dengan kebutuhan pembuat dan pedagang bakso seperti tepung kanji, bawang, kecap dan mie

"Tapi semua itu tidak diraih dengan mudah," kata Bapak Chusnul menimpali. Mulai beraktivitas dari pukul dua pagi sampai dengan siang hari, suami-istri ini mulai melayani pembeli yang membutuhkan berbagai macam bahan makanan. Yang paling disukai adalah mereka tidak segan memberikan saran dan masukan kepada pembeli tentang bahan-bahan yang sesuai untuk pembuatan bakso yang enak dan disukai.

Memulai usaha toko yang mengkhususkan diri pada penyediaan bahan-bahan kebutuhan pedagang bakso ini memang tanpa sengaja. Sebuah toko lain yang berlokasi di sebelah tempatnya berjualan sekarang adalah toko yang menyediakan daging ayam dan daging sapi untuk pedagang bakso. Seringkali pembeli yang mengambil daging di toko sebelah mampir ke tempat Ibu Sriyatin dan menanyakan apakah bisa memperoleh tepung kanji dan bahan-bahan lain disana.

Begitu melihat peluang, mulailah ia menyediakan beberapa kantong tepung kanji, kecap dan saus. Karena permintaan semakin banyak, mulailah ia sedikit demi sedikit menambah volume dagangannya. Dari 25 kilo tepung yang bahkan belum habis dalam empat hari, saat ini ia sudah menjual 150 kilo tepung kanji dalam sehari.



Maka tidak heran, dari modal yang sangat kecil dan hasil memutarakan barang dagangan, perlahan-lahan keluarga ini mulai bisa memenuhi impian bersama dengan memiliki tanah dan rumah sendiri, kendaraan, dan memenuhi biaya pendidikan anak-anak mereka.

Kunci Sukses

Tanpa ragu Bapak Chusnul pun serta merta menceritakan kunci suksesnya berusaha. "Kita harus berbakti kepada orang tua," katanya. "selalu menghormati mereka serta sekuat tenaga membahagiakannya." "Selain itu tidak takut untuk maju dan bekerja keras.

"Penting sekali berkomitmen pada apa yang sudah kita jalani," cerita ibu empat anak ini. Contohnya ketika mengambil fasilitas pinjaman anggota di CU Sawiran untuk membeli mobil yang saat ini digunakannya untuk mengangkut barang. "Mau tidak mau, bisa tidak bisa saya harus berusaha untuk melunasinya tepat waktu." Kerja keras dan komitmen inilah yang juga diterapkannya kepada anak-anaknya. "Saya ingin mereka

tumbuh menjadi orang yang menghargai kerja keras dan dedikasi dalam meraih sesuatu"

Maka tidak heran, Ibu Sriyatin dan Pak Chusnul saat ini lebih dikenal sebagai distributor saus. Karena dari sekian banyak dagangannya yang paling diminati adalah saus sambal dan saus tomat. Bahkan khusus untuk saus merk tertentu, Toko Sriwijaya ini dipercaya sebagai distributor tunggal se Malang, omzetnya pun sudah mencapai 12 ton per hari, sehingga saat ini ia mulai membangun gudang untuk stok persis sebelah rumahnya di sebelah rumahnya yang berada di daerah Landungsari.

Kunci sukses yang lain adalah kepercayaan. "Kami tidak mau mengecewakan pelanggan dengan memberikan barang dengan kualitas nomor dua," ujar Ibu Sriyatin. "Seperti Sawiran memberikan kepercayaannya kepada kami, maka kami pun harus menjaganya dengan sangat baik."

Mempersiapkan Masa Depan

Bagi keluarga ini, masa depan adalah sesuatu yang harus dipandang dengan serius. "Kita tidak hidup untuk masa lalu," ujar Ibu Sriyatin berfilsafat, "kita hidup untuk masa depan." Maka sehari-hari dilaluinya dengan kerja keras yang tiada henti, untuk mempersiapkan masa depan keempat buah hati mereka.

"Kita harus siap dengan kondisi apapun, sehingga ketika kendala datang, kita tetap bisa berdiri tegak dan terus melangkah," ujar Bapak Chusnul. Apalagi dengan kondisi saat ini, dimana gejolak penolakan terhadap rencana Pemkot Malang yang akan mengadakan perubahan pasar tradisional menjadi pasar modern dan apartemen. Bapak Chusnul menilai perubahan akan merugikan para pedagang karena pasar tradisional ditempatkan di bagian belakang.

Semoga semua nya lancar ya Pak, Bu... kami selalu mendukung anda berdua..



Photography & Videography

noni studio

Jl. Raya Thamrin no. 6A Lawang-Malang

0341-428778 / 7781580 / 8693210 / 08125270623