

FEBRUARI 2012

TAHUN VI

# metro sawiran

## JANGAN MENUNGGU PELUANG DATANG

**Banyak** orang ingin berhasil dalam hidupnya. Hal itu menjadi obsesi setiap pribadi. "Sukses dalam usaha" adalah impian kita semua. Hanya masalahnya bidang apa yang akan kita geluti? Usaha apa yang akan kita pilih? Kita sering mengeluh, "Tak ada peluang."

Benarkah tidak ada peluang? Atau kita tidak jeli melihat peluang itu? Atau kita justru hanya pasif menunggu peluang? Padahal seharusnya kitalah yang mencari dan menciptakan peluang tersebut.

Tengok kiri-kanan. Amati dengan teliti apa yang sungguh diperlukan masyarakat sekitar Anda. Siapa tahu masyarakat amat memerlukan jasa tambal ban di situ. Walau hanya tambal ban jika amat diperlukan masyarakat pasti akan memiliki prospek yang bagus. Itulah peluang yang amat bagus. Jangan menunggu peluang-peluang besar. Andaikan kita mampu mengisi peluang kecil dengan cara yang maksimal, hasilnya pasti amat besar.



## KANTOR PUSAT

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

## PASURUAN

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

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

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

## PROBOLINGGO

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

## BLITAR

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

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

## MALANG RAYA

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

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

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

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

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

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



# Peka dan Kreatif

**Orang** sukses adalah orang yang peka dan kreatif. Peka mencari dan menciptakan peluang, serta kreatif membuat peluang itu menjadi karya yang bermakna. Jika kita ingin sukses, kita dianjurkan untuk memiliki kepekaan membaca peluang kerja di masyarakat, dan kreatif menciptakan wujud karya yang memang gayut dengan kebutuhan masyarakat.

Agar kreatif kita harus bersedia terus belajar, mengembangkan pengetahuan dan keterampilan. Caranya tidak mesti melalui bangku pendidikan formal. Kita dapat belajar dari pengalaman siapa pun. Oleh karena itu sering bertemu dalam komunitas Sawiran misalnya, kita secara tidak langsung mendidik diri kita masing-masing untuk menjadi peka dan kreatif. Mari kita mulai.

## Belajar dari Mario Teguh

1. Jangan hanya menghindari yang tidak mungkin. Dengan mencoba sesuatu yang tidak mungkin, Anda akan bisa mencapai yang terbaik dari yang mungkin anda capai.
2. Anda tidak akan berhasil menjadi pribadi baru bila Anda berkeras untuk mempertahankan cara-cara lama anda. Anda akan disebut baru, hanya bila cara-cara Anda baru.



# Kiat Ciptakan Peluang Bisnis



**Setiap** orang selalu ingin ada perubahan dalam hidupnya. Juga dalam bidang usaha. Ingin penghasilannya menjadi lebih baik. Namun, banyak orang tidak tahu mau berusaha di bidang apa lagi. Akhirnya mereka nikmati saja yang telah dilakukannya selama ini. Jadilah hidup bisnisnya ya hanya begitu-begitu saja. Hambar dan monoton.

Misalnya saja seorang entrepreneur, ia menciptakan ide bisnis atau peluang bisnis ketika ia sedang menghadapi sebuah masalah. Mungkin sebagian orang menganggap masalah adalah sebuah cobaan, namun beda halnya dengan seorang *entrepreneur*. Ia akan berpikir bahwa sebuah masalah akan memberikan satu peluang baru untuk mengembangkan bisnisnya.

## Bagaimana cara menciptakan peluang bisnis?

1. Ciptakan peluang bisnis dari problem yang dihadapi lingkungan sekitar. Dengan begitu Anda memperoleh peluang atau ide bisnis, untuk memberikan solusi bagi mereka.
2. Ciptakan peluang bisnis yang dapat menggeser para pesaing, melengkapi kekurangan produk yang ada dipasaran, dan mampu menghancurkan *market leader* yang sudah ada.
3. Setelah mendapatkan beberapa ide atau peluang bisnis, selanjutnya buat daftar peluang tersebut. Pilihlah tiga peluang bisnis yang paling berpotensi untuk Anda ciptakan.
4. Tuliskan peluang-peluang tersebut beserta target waktu yang ditetapkan, pada sebuah kertas besar. Bila perlu pasang kertas tersebut di tempat-tempat yang sering Anda gunakan, sehingga Anda selalu membacanya. Tambahkan visi dan kata-kata lain yang dapat memotivasi Anda.
5. Mulailah untuk mengambil keputusan, peluang mana yang Anda tekuni terlebih dahulu. Kemudian mulailah bergerak, untuk mencari segala informasi yang berhubungan dengan peluang bisnis tersebut.
6. Jangan pernah takut untuk mencoba, hilangkan rasa ragu dan takut yang ada. Karena hanya akan menghambat kesuksesan Anda.
7. Mulailah menciptakan kesuksesan dari usaha kecil terlebih dahulu. Dengan kesuksesan kecil, maka akan meningkatkan rasa percaya diri Anda dan mengurangi rasa takut yang ada. Selanjutnya Anda dapat berkreasi dan berinovasi untuk mengembangkan bisnis Anda.

Jadi, jangan pernah berhenti mencari dan mengamati semua celah yang memungkinkan untuk dijadikan sebagai peluang bisnis. Karena peluang tidak akan pernah datang dengan tiba-tiba. Jangan tunggu, mari mulai.

# Jeli Menangkap Peluang

**Hasil** yang manislah yang didapatkan seseorang jika mampu membaca peluang, terlebih mampumenciptakannya. Begitulah yang dialami Ibu Sulasmi, anggota CU Sawiran TP Kepanjen. Ia melihat di Pasar Sumedang Kepanjen terdapat peluang yang besar untuk berdagang ayam.

Tahun 2000 Ibu Sulasmi bersama suaminya Bapak Prasdiyono mulai berdagang ayam di pasar pagi. Bersepeda angin sebagai awal membuka usaha sudah menjadi hal biasa bagi pasangan ini. Dengan kerja keras dan disiplin dalam mengatur keuangan, ibu Sulasmi akhirnya mampu membeli kendaraan bermotor untuk membawa dan mendistribusikan daging ayam. Cita-cita untuk terus maju dalam mengembangkan usaha membuat ia terpacu melebarkan sayap bisnisnya dengan beternak ayam pedaging.

Kerja kerasnya pun berbuat manis. Saat ini, Ibu Sulasmi mempunyai 8 lokasi peternakan ayam untuk melayani 4 pasar di lokasi yang berbeda. Jumlah daging yang dipasarkan pun mencapai 8 kuintal perhari. Pengelolaan keuangan diserahkan kepada CU Sawiran, "Untuk pemenuhan modal simpanan dan pendampingan CU Sawiran benar benar membantu saya", katanya. Menurutnya dengan menabung di CU Sawiran ia lebih mudah dalam mengelola keuangan, bisa menabung tiap hari tanpa harus ke kantor. Perlu mendapatkan dana mendadak pun oleh CU Sawiran dapat dilayani di pasar.

Berbeda dengan Bapak Yosef Widyo, pemilik



Bengkel Widyo Yamaha Ngrejo – Wonosari ini. Ia memanfaatkan pengalaman dan keahlian yang dimiliki untuk menciptakan peluang usaha dengan membuka bengkel sepeda motor. Ilmu dan pengalaman yang sangat berharga ini dipelajari selama 20 tahun berkarya di suatu perusahaan tempat Bapak Widyo kali pertama bekerja sebagai mekanik bengkel.

Proses membuka usaha bengkel ini tidak dilalui dengan instan, namun dengan perjuangan yang panjang. Selama bekerja sebagai sopir, saat libur Bapak Widyo membuka usaha bengkel di teras rumah. Pendapatan dari bengkel teras rumah ini digunakan untuk membeli toolkits perbengkelan. "Hanya hasil sampingan dari

bengkel saja mas, yang saya gunakan untuk membeli toolkits, jadi tidak mengganggu keuangan keluarga," tuturnya. Setelah tool kits lengkap, dan sudah mendapatkan pasar, ia memulai membuka bengkel secara lebih profesional, melayani konsumen sepanjang hari.

Membuka sebuah usaha bengkel ini, didasari oleh sebuah keinginan untuk mendapatkan hasil yang lebih baik. Hal itu bisa diraih jika dijalankan dengan komitmen memberikan yang terbaik untuk konsumen. Demi memberikan kepuasan yang maksimal, Bapak Widyo tidak ragu untuk mengikuti seminar dan pelatihan untuk upgrade teknologi terbaru di bidang kendaraan bermotor.



## Kantor Baru bagi Anggota TP Ngadisari

**Selasa**, 10 Januari 2012 merupakan hari yang dinantikan oleh segenap pengurus, pengawas, anggota maupun manajemen CU Sawiran. Karena pada tanggal tersebut, TP Ngadisari menempati kantor yang baru.

Bukan berpindah ke lain kota, namun berpindah ke tempat yang lebih representatif. Dari yang semula di Jalan Raya Bromo, berpindah ke samping Pendopo Agung yang juga berada di Jalan Raya Bromo.

Semoga di tempat pelayanan yang baru, yang lebih representatif ini kualitas pelayanan kepada anggota di TP Ngadisari semakin meningkat.



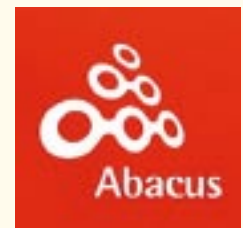
## Roadshow CU Sawiran dan PT VAIA Indonesia

**CU** Sawiran yang diwakili oleh Bpk. Daniel Dwi bersama dengan rekanan yaitu PT VAIA Indonesia, melakukan *roadshow* di Jawa Tengah, mengunjungi CU Esti Manunggal Solo, CU Pelita Usaha Temanggung, CU Lestari Wonosobo dan CU Cikalmas Purwokerto. *Road show* ini dimulai tanggal 23 Januari 2012 sampai 31 Januari 2012, dalam rangka sosialisasi program abacus.

Hasil dari *roadshow* ini antara lain, CU Esti Manunggal Solo dan CULestari Wonosobo akan menggunakan program Abacus dengan implementasi program, pada bulan april 2012. Selamat.

## Go Life, Abacus System!!

**Syukur** kepada Tuhan, pada tanggal 1 Februari 2012 CU Sawiran sudah menggunakan MIS yang baru, yaitu Sistem Abacus. Kami berharap dengan menggunakan Sistem Abacus yang aman, tepat dan mudah ini, dapat lebih mengoptimalkan pelayanan CU Sawiran kepada anggota.



**Kesibukan** dan tekanan hidup seringkali membuat kita lupa bersyukur, yaitu berterima kasih atas segala karunia Tuhan YME. Sesungguhnya ada banyak hal berupa kemudahan dan anugrah luar biasa dari sang Maha Pencipta yang kita terima setiap hari. Bila kita banyak bersyukur atas semua anugrah tersebut ini akan memberi berjuta manfaat dan menjadikan hidup ini sangat menyenangkan.

Bersyukur atas apapun realita hidup yang kita terima ini dapat mengatasi perasaan putus asa. Ketidaksempurnaan, kehilangan atau kerugian apapun memang dapat mengecilkan hati, kecewa, dan putus asa. Namun dengan senantiasa mensyukuri karunia apapun yang kita terima, ini akan membantu kita lepas dari perasaan putus asa.

Dalam hidup ini kita menerima banyak sekali karunia, berupa sehat, sukses, pintar, anggota tubuh, dan lain sebagainya. Rasa syukur itu akan membantu kita untuk menghargai apapun yang kita miliki. Dengan syukur segala sesuatu menjadi penuh berkah dan manfaat.

Bersyukur atau berterima kasih kepada Tuhan atas segala karunia-Nya merupakan komponen kunci untuk meraih kebahagiaan dan keberhasilan. Kemampuan tiap orang untuk bersyukur dapat dikembangkan dari waktu ke waktu. Seperti kemampuan lainnya, kemampuan untuk selalu bersyukur berkembang jika dilatih dan dibiasakan terus menerus.

Beberapa kalimat inspiratif yang saya kutip dari sebuah media *online* berikut ini mudah-mudahan dapat senantiasa mengingatkan kita semua untuk selalu bersyukur.



- Hari ini sebelum engkau berpikir untuk mengucapkan kata-kata kasar – **Ingatlah akan seseorang yang tidak bisa berbicara.**
- Sebelum engkau mengeluh mengenai cita rasa makananmu – **Ingatlah akan seseorang yang tidak punya apapun untuk dimakan.**
- Sebelum engkau mengeluh tentang pacar, suami atau isterimu – **Ingatlah akan seseorang yang menangis kepada Tuhan meminta pasangan hidup.**
- Hari ini sebelum engkau mengeluh tentang hidupmu – **Ingatlah akan seseorang yang begitu cepat dipanggil Tuhan.**
- Sebelum engkau mengeluh tentang anak-anakmu – **Ingatlah akan seseorang yang begitu mengharapkan kehadiran seorang anak, tetapi tidak mendapatnya.**
- Sebelum engkau bertengkar karena rumahmu yang kotor, dan tidak ada yang membersihkan atau menyapu lantai – **Ingatlah akan orang gelandangan yang tinggal di jalanan.**
- Sebelum merengek karena harus menyopir terlalu jauh – **Ingatlah akan seseorang yang harus berjalan kaki untuk menempuh jarak yang sama.**
- Dan ketika engkau lelah dan mengeluh tentang pekerjaanmu – **Ingatlah akan para pengangguran, orang cacat dan mereka yang menginginkan pekerjaanmu.**
- Sebelum engkau menuding atau menyalahkan orang lain – **Ingatlah bahwa tidak ada seorang pun yang tidak berdosa dan kita harus menghadap pengadilan Tuhan.**
- Dan ketika beban hidup tampaknya akan menjatuhkanmu – **Pasanglah senyuman di wajahmu dan berterima kasihlah pada Tuhan karena engkau masih hidup dan ada di dunia ini. Hidup adalah anugerah, jalaniilah, nikmatilah, rayakan dan isilah dengan baik dan penuh rasa syukur.**

## Sistem Abacus: Kinerja Pelayanan Semakin Cepat dan Akurat

**Perkembangan** teknologi yang semakin maju dewasa ini, membuat CU Sawiran juga terpacu untuk terus mengembangkan MIS (*Management Information System*), yang mengakomodasi semua kebutuhan anggota. Bentuk pengembangan MIS yang baru adalah dengan menggunakan Aplikasi *Software Abacus*, yang aplikatif terhadap kebutuhan sistem di CU Sawiran.

Berawal dari sebuah sesi diskusi pada acara kursus singkat yang diselenggarakan Rabo Bank di Korea tentang LKM (Lembaga Keuangan Mikro), dengan tema "Mengapa CU di Indonesia belum bisa GO Internasional". Bapak Antonius Anggara Sardjita sebagai wakil CU Sawiran menyampaikan bahwa kelemahan CU di Indonesia dibanding CU di luar negeri adalah MIS dengan kualitas yang masih rendah sehingga kurang menunjang kebutuhan anggota dan pengembangan skala internasional. Diskusi yang hangat ini ditanggapi oleh lembaga internasional lain yang fokus dalam pengembangan LKM, yaitu Mercy Corp. Mercy Corp, bersama dengan partner lokal di Indonesia yaitu PT VAIA Indonesia serta CU Sawiran akhirnya menggunakan aplikasi Sistem Abacus untuk meningkatkan kualitas MIS di CU Sawiran. Tidak main-main, pengembangan Sistem Abacus untuk diaplikasikan di CU Sawiran dilakukan selama 2 tahun, sejak 2010. Untuk mengembangkan sistem yang aplikatif terhadap kebutuhan CU Sawiran



yang mempunyai produk yang beranekaragam. Syukur kepada Tuhan, di awal Februari 2012 Sistem Abacus sudah GO Life. Kebutuhan anggota untuk pelayanan yang lebih cepat, aman, dan beraneka ragam sudah terfasilitasi.

Sistem Abacus digunakan karena telah mempunyai pengalaman lebih dari 30 (tiga puluh) tahun, sebagai perangkat lunak yang digunakan oleh banyak negara di dunia untuk mengakomodasi kebutuhan perbankan dan lembaga keuangan nonprofit. Sistem ini digunakan di seluruh dunia juga CU Sawiran karena mempunyai keefektifan dan efisiensi yang tinggi, yang mengintegrasikan semua

pengolahan data, pengelolaan keuangan, dan pelayanan konsumen menjadi satu paket yang utuh. Sehingga kebutuhan lembaga akan sistem yang handal dan mudah digunakan serta kebutuhan anggota akan kenyamanan dan keamanan satu sistem dapat terpenuhi. Tidak hanya itu saja, dengan perangkat lunak ini, memungkinkan juga untuk membuat suatu produk baru yang dibutuhkan oleh anggota, misalnya jasa transfer, cek rekening antar cabang dengan lebih cepat.

Keuntungan menggunakan Sistem Abacus ini, tidak semata-mata hanya untuk mengembangkan MIS di CU Sawiran, tapi lebih daripada itu. Sistem ini juga bisa di aplikasikan untuk semua CU maupun LKM di Indonesia. Tidak melihat besar atau kecilnya suatu lembaga, tapi melihat keinginan suatu lembaga untuk maju. "Karena dengan menggunakan Sistem Abacus, tidak membutuhkan investasi yang terlalu besar. Dengan sarana prasarana standar CU dan LKM pun bisa mengakses Sistem Abacus ini," jelasnya menutup diskusi dengan Metro Sawiran.

### Daftar Harga Iklan

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

### Ketentuan Iklan:

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

# Tambal Ban:

## Peluang Bisnis Yang Menjanjikan

**Jika** kita lihat di jalan-jalan sekarang ini volume kendaraan bermotor roda dua dan empat amatlah banyak. Mereka tumpah ruah memenuhi ruas jalan. Kondisi ini bisa Anda manfaatkan sebagai peluang bisnis yang amat bagus, mulai dari montir, cuci motor dan mobil, dan juga tambal ban.

Tambal ban adalah jasa yang amat diperlukan manakala ban kendaraan bocor tiba-tiba. Peluang ini harus secara cerdas Anda tangkap. Apa yang harus disiapkan jika Anda mengembangkan usaha di bidang jasa ini?

1. Pilihlah lokasi yang mudah dijangkau

pengendara dan ramai seperti di lingkungan sekolah, kampus, maupun di ruas jalan yang banyak dilalui kendaraan bermotor. Karena tidak membutuhkan lokasi yang luas, maka bisnis ini bisa dibuka dengan memanfaatkan lokasi di pinggir jalan atau di teras rumah Anda.

2. Siapkan perlengkapan, antara lain: kompresor, alat pres ban, ember, lem iabon, karet ban, dll. Biasanya selain melayani jasa tambal ban, para pelaku bisnis ini juga melayani jasa pompa ban. Jadi pelaku usaha memperoleh omset tambahan dalam menjalankan bisnis tersebut.

3. Lakukan strategi pemasaran dengan cara memasang ban bekas dan dilengkapi dengan tulisan tambal ban. Di samping itu mereka juga memasang kompresor di luar, sehingga orang yang melewati jalan tersebut mengetahui keberadaan bisnis tambal ban tersebut. Strategi pemasaran seperti itu ternyata cukup efektif bagi bisnis tambal ban.

4. Kunci suksesnya adalah Anda harus mencari tempat yang ramai minimal 5 – 10 kendaraan permenit yang lewat. Selain itu tingkatkan kemampuan Anda dalam menambal ban, karena konsumen tidak senang jika menunggu tambal ban terlalu lama.

### Analisis Ekonomi:

#### Modal Awal:

Mesin kompresor 1 buah	Rp	3.000.000,00
Pres ban 1 buah	Rp	1.000.000,00
Alat tambal ban 1 buah	Rp	500.000,00
Kompom	Rp	300.000,00
Sendok ban motor 1 ps	Rp	100.000,00
Sendok ban mobil 1 ps	Rp	300.000,00
Kunci-kunci	Rp	500.000,00
Bak karet	Rp	50.000,00 +
<b>Jumlah</b>	<b>Rp</b>	<b>5.750.000,00</b>

#### Masa pakai peralatan 4 tahun.

Residu penyusutan Rp 1.000,00.

#### Biaya penyusutan per tahun:

$(Rp\ 5.750.000,00 - Rp\ 1.000,00) : 4$   
= Rp 1.437.250,00

#### Biaya penyusutan perbulan:

$Rp\ 1.437.250 : 12 = Rp\ 119.770,00$

#### Biaya operasional

Perlengkapan	Rp	500.000,00
(lem,karet tambal,minyak tanah,dll)		
Listrik, air dan telpon	Rp	150.000,00
Sewa tempat	Rp	500.000,00
Penyusutan peralatan	Rp	119.770,00
Gaji karyawan	Rp	750.000,00
Lain-lain	Rp	100.000,00 +
<b>Jumlah</b>	<b>Rp</b>	<b>2.119.770,00</b>

#### Omzet per bulan

Tambal ban motor (10 x 30 hari x Rp 5.000,00)  
Rp 1.500.000,00

Tambal ban mobil (8 x 30 hari x Rp 8.000,00)  
Rp 1.920.000,00 +

**Total** **Rp 3.420.000,00**

#### Labap per bulan

Omzet – biaya operasional  
=  $(Rp\ 3.420.000,00 - Rp\ 2.119.770,00)$   
= Rp 1.300.230,00

#### ROI (Return of Investment)

(modal awal : laba bersih per bulan)  
= ± 5 bulan





Dahlan Iskan:

## Kisah Sukses vs Kisah Gagal

**Terlalu** banyak yang menanyakan “kisah sukses” Jawa Pos. Biasanya Dahlan menolak untuk bercerita. Bukan karena pelit, tapi dia berkeyakinan bahwa cerita-cerita sukses masa lalu hanya akan membuat orang terlalu mengagungkan masa yang silam. Lalu terlena untuk memikirkan masa depan. Sering juga cerita keberhasilan masa lalu itu justru dipergunakan untuk “meneror” generasi baru : agar meniru, agar menghormati, agar mengenang.

Dahlan memiliki pandangan bahwa yang demikian itu sangat berbahaya. Berbahaya bagi generasi penerus, juga berbahaya bagi kejiwaan orang itu sendiri. Menurut Dahlan, yang diperlukan generasi baru adalah bukan warisan kisah sukses masa lalu, tetapi kepercayaan untuk menerima tanggung jawab. Dahlan percaya bahwa sebuah tanggung jawab akan muncul dengan sendirinya manakala kepada mereka diberikan sebuah kepercayaan. Mungkin, memang ada risikonya, misalnya, salah langkah. Tapi itulah harga yang harus dibayar. Itulah biaya “sekolah” di dunia yang sebenarnya.

Saya selalu mengatakan, memangnya saya dulu tidak pernah salah. Saya pun telah membuat begitu banyak kesalahan. Di masa lalu, dan mungkin masih juga akan terjadi di masa yang akan datang,” ucap Dahlan. Yang disesalkan Dahlan, seminar-seminar yang diadakan sering meminta dirinya berbicara mengenai topik “kisah-kisah sukses”. Belum pernah ada seminar yang meminta dirinya berbicara dengan topik “kisah-kisah kesalahan dan kegagalan Dahlan Iskan”. Menurut dia ini tidak fair. “Saya pernah menghitung lebih dari 1.000 kesalahan yang



saya perbuat. Kalau mau dinilai dengan uang kesalahan itu melebihi Rp 50 miliar.”

Hanya saja, sambung Dahlan, karena perusahaan yang dia pimpin juga berhasil menghasilkan uang triliunan rupiah, jadinya kesalahan itu kurang terlihat. Tapi, kalau diredungkan uang Rp 50 miliar tidaklah kecil. Menurut mantan wartawan Majalah Tempo itu, itulah biaya sekolah yang harus dipikul perusahaan untuk “menyekolahkan” dirinya hingga bisa mencapai seperti sekarang.

Menurut Dahlan, begitulah di sebuah perusahaan : benar atau salah kadang baru diketahui dari hasilnya. Sesuatu yang diyakini benar, hasilnya bisa salah. Sesuatu yang dikira salah ternyata benar. Tapi memang sering juga sesuatu yang semula benar akhirnya memang sangat benar.

## Datang atau Tidak

**Seorang** hartawan akan melangsungkan pesta pernikahan bagi anaknya. Ia mempunyai seorang saudara miskin yang ia tidak ingin mengundangnya, karena ia tahu bahwa saudaranya tidak mungkin mampu memberi sumbangan. Namun demi menghargai adat istiadat, ia tetap harus mengundang saudara miskin itu.

Hartawan itu mengirimkan kartu undangan dengan menambahkan dua kalimat di atasnya:

**“Jika kamu datang, berarti kamu rakus. Jika kamu tidak datang, berarti kamu pelit.”**

Hartawan itu tertawa dalam hati, “Coba lihat kamu datang tidak?” demikian ia berkata dalam hati.

Pada hari H-nya, sang hartawan melihat saudaranya itu datang menghadiri pesta pernikahan anaknya.

Setelah mengucapkan selamat dan menyodorkan sebuah amplop merah pada sang hartawan, saudara miskin itu langsung menyantap makanan lezat yang tersaji dan duduk dengan santainya.

Sang hartawan membuka amplop yang diterimanya, di dalamnya hanya terlihat satu lembar uang Rp 2.000,00 dengan selebar kertas bertuliskan,

**“Jika kamu terima, berarti kamu tamak. Jika kamu tolak, berarti kamu menghina.”**

**Siapa mencintai uang, tidak akan puas dengan uang, dan siapa mencintai kekayaan, tidak akan puas dengan penghasilannya. Inipun sia-sia.**

## TP Blitar: Semakin Dekat, Akrab, Bermanfaat



Di tahun 2011, CU Sawiran membuka tempat pelayanan baru yaitu TP Blitar. TP Blitar, yang beralamatkan di Jalan Anggrek 38 Blitar diresmikan dan dibuka untuk pelayanan pada 14 September 2011.

Berawal dari kebutuhan dan permintaan anggota serta tujuan CU Sawiran yang ingin berkarya lebih luas lagi, CU Sawiran mulai

membuka diri untuk mengembangkan pelayanan di wilayah Kota Blitar, dan kabupaten Blitar yang jaraknya begitu jauh dari TP Wlingi.

Penabung yang biasanya melakukan perjalanan jauh dari kota atau kabupaten ke Wlingi untuk melakukan transaksi, saat ini bisa mengunjungi tempat pelayanan

baru di Kota Blitar. Dengan jarak dengan anggota dan penabung yang relatif dekat, diharapkan relasi CU Sawiran dengan anggota semakin dekat dan akrab. Dengan demikian pelayanan semakin maksimal.

Sejak akhir 2010, pelayanan terhadap anggota yang berdomisili di kota Blitar dilakukan oleh TP Wlingi. Bak gayung bersambut, warga masyarakat bisa menerima kehadiran CU Sawiran sebagai lembaga keuangan yang berorientasi pada anggota ini. Pengembangan dapat dilakukan dengan lebih optimal. Tidak hanya penabung perorangan, namun beberapa lembaga pendidikan dan lembaga lainnya turut serta dalam memanfaatkan pelayanan CU Sawiran. Karena selain fasilitas tabungan yang aman, pinjaman yang mudah dan murah, CU Sawiran juga memberikan fasilitas *pick up service* untuk lembaga atau komunitas yang lebih dari 10 orang anggotanya menabung di CU Sawiran.

Dengan kajian yang matang, dan telah memenuhi standar untuk pembukaan TP, akhirnya di bulan September 2011, dibuka Tempat Pelayanan Blitar. Yang diharapkan mampu menjangkau wilayah yang lebih luas lagi, agar tujuan CU Sawiran berdiri, yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat luas dapat tercapai. Selamat.

# Solusi Kendaraan Lama



**Mas** Jono yang terhormat, ada 2 solusi yang ditawarkan untuk mengembangkan usaha yang sudah Mas Jono lakukan:

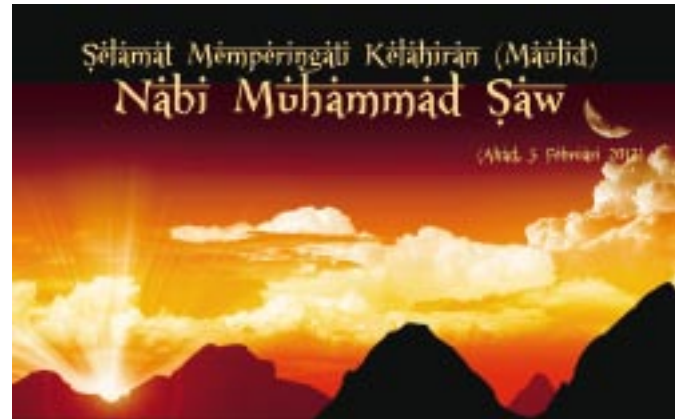
1. Menjual kendaraan yang lama dan membeli kendaraan yang baru. Pembelian kendaraan yang baru, bisa dilakukan dengan menggunakan produk pinjaman di CU Sawiran. Sebagai contohnya, Mas Jono menjual kendaraan seharga Rp. 5.500.000,, kemudian membeli kendaraan bermotor baru seharga Rp. 12.000.000,- Kekurangan dana untuk pembelian kendaraan dapat mengambil pinjaman di CU Sawiran sebesar Rp. 6.500.000,-

Produk pinjaman di CU Sawiran, menggunakan jasa pinjaman sebesar 1,3% flat, dan 2,25% menurun. Dan jangka waktu pengembalian maksimal sampai 48 bulan, yang disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan mengangsur dari Mas Jono.

2. Mas Jono mengembangkan usaha dengan menambah armada tanpa menjual kendaraan yang dipunyai. Armada yang lama dapat disewakan kepada orang lain untuk mendapatkan setoran harian, sedangkan Mas Jono dapat menggunakan kendaraan yang baru untuk menambah penghasilan. Dengan Asumsi pembelian kendaraan seharga Rp. 12.000.000,- (dengan ketentuan seperti no.1). tentu akan lebih ringan dalam mengembalikan pinjaman dan jasanya, karena Mas Jono mendapatkan tambahan penghasilan dari kendaraan yang disewakan.

Demikian solusi yang kami tawarkan, semoga bermanfaat.

***Metro, saya seorang tukang ojek. Ingin mengganti motor saya dengan yang baru, dengan menggunakan fasilitas kredit di CU Sawiran. Solusi apa yang ditawarkan Sawiran untuk saya? (Jono – Malang)***



**Penasehat**  
Pengurus CU Sawiran

**Penanggung jawab**  
Daniel Dwi Sudaryanto

**Redaktur Pelaksana**  
Tengsoe Tjahjono  
Lukman Susetyo

**Alamat**  
CU Sawiran TP Blimbing  
Jl. L.A. Sucipto 46  
Telp. 477777  
Fax. (0341) 474768,

**Pemasangan Iklan**  
(0341) 477777

**e-mail**  
metro@cusawiran.org

**rekening**  
BCA an. Kopdit Sawiran  
No. 3163102214

**Layout cetak**  
AXA Creative Design  
0341 7712324  
081 555 20124  
Isi di luar tanggung jawab  
percetakan

## Moko: Bangkit dari Keterpurukan



**Bakat** dan hobi, merupakan anugerah indah dari Yang Maha Esa, apalagi jika kita bisa mengoptimalkan bakat menjadi suatu pekerjaan yang menghasilkan dan berguna bagi orang yang ada di sekitar kita. Inilah yang dilakukan oleh pasangan Etibus Zadmoko dan Kartika Sariyanti. Mereka mengoptimalkan bakat seni dengan membuat Topi Polka yang dipasarkan tidak hanya untuk yang berhobi, kolektor, tetapi juga untuk masyarakat umum.

Bapak Moko memutuskan untuk menjadi seorang *entrepreneur*, diawali dengan membuka warung. Setelah itu ia membuka usaha kerajinan tangan dari enceng gondok. Kerajinan dari enceng gondok yang dibuat oleh pasangan ini mendapatkan sambutan yang luar biasa. Mereka melayani pesanan sampai keluar pulau Jawa, diantaranya Bali. Ketika terjadi tragedi Bom Bali, usaha kerajinan enceng gondok yang dibuat pasangan ini pun terpuruk.

Namun, bukan *entrepreneur* sejati namanya jika tidak bisa mengubah dan mencari peluang baru. Ketika klub sepeda *onthel* mulai bermunculan, muncullah ide untuk membuat topi polka sebagai atribut wajib para peng-*onthel*. Topi polka yang selama ini sudah ada dengan bahan tertentu

(misalnya oscar), dikembangkan lagi untuk mendapatkan ciri khas, yaitu dengan membuat topi dari bahan kayu jati. Topi polka yang dikembangkan oleh pasangan ini diberi label nama Topi Polka NKRI, sebagai wujud kecintaan terhadap bangsa dan Negara Indonesia.

Topi Polka NKRI, tidak hanya dipasarkan di wilayah kabupaten Malang saja, namun sudah sampai ke banyak kota di Indonesia. Topi Polka NKRI tidak hanya menjadi konsumsi pengikut klub Sepeda *Onthel* saja, kolektor, bahkan masyarakat umum sudah menggunakannya. Karena banyak konsumen yang tidak hanya memandang Topi Polka NKRI sebagai topi untuk melindungi diri dari panasnya sinar matahari, namun juga melihat dari segi kualitas dan nilai estetika yang ada dalam bentuk Topi Polka NKRI.

Banyak pihak turut serta mendukung usaha yang dilakukan pasangan keluarga Moko ini, tidak hanya dari Pemerintah Kabupaten namun juga CU Sawiran yang selalu memberikan fasilitas yang dibutuhkan anggota lewat produk produk yang dimiliki serta pelayanan maksimal dari seluruh manajemen CU Sawiran.

Ternyata tidak hanya pemikiran dan kerja keras saja, para *entrepreneur* bisa maju. Dengan dukungan dari berbagai pihak, juga menjadi salah satu kunci sukses dalam berwirausaha. Selamat untuk Bapak Moko, semoga pemikiran dan usaha yang dilakukan menjadi inspirasi bagi kita untuk berwirausaha.