

MARET 2012

TAHUN VI

metro
sawiran

Banyak peluang bisnis berada di sekitar kita. Jangan Anda tergiur memilih peluang itu karena orang lain sukses menjalankan bisnis itu, namun sungguh-sungguh harus dipertimbangkan kesanggupan dan kemampuan Anda.

Memilih bidang pekerjaan sebaiknya berangkat dari hal yang sungguh Anda sukai. Kalau Anda mulai menjalankan bisnis karena suka, Anda tidak akan cepat bosan dan tidak akan mudah menyerah, walaupun menghadapi tantangan berat.

Di samping itu Anda memang harus menguasai bidang tersebut. Mungkin Anda belum berpengalaman bekerja di bidang tersebut, namun Anda menyukainya, Anda boleh memulai usaha itu, sambil terus belajar.

Ukur pula modal yang Anda miliki. Anda tidak perlu berobsesi untuk memulai usaha dengan modal besar, jika memang tidak memiliki modal sebesar itu. Mulailah dengan modal kecil, kelolalah dengan baik, pelan namun pasti modal kecil Anda itu akan berkembang menjadi asset yang besar.

**BIJAK
MEMILIH**



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. Angrek 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.1
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



SEBUAH PILIHAN

Dalam mencapai kesuksesan, menetapkan sebuah pilihan dalam memulai usaha menjadi langkah pertama yang harus Anda lakukan. Tetapkan skala prioritas sesuai dengan kemampuan atau sumber daya yang dimiliki, petakan risiko dan berani untuk memulai. Dengan membuat suatu alur dan pemetaan sederhana, diharapkan bisa mengelola risiko yang akan terjadi.

Jangan takut untuk memilih. Semua pilihan mempunyai dampak baik dan buruk. Namun dengan perencanaan yang matang dan keinginan yang disesuaikan dengan sumber daya yang dimiliki, Insya Allah pilihan yang diambil lebih baik dari pilihan lainnya. Sukses!



Belajar dari Ciputra

"Wirausahawan adalah seorang yang mampu mengubah sampah menjadi emas"

Dalam bidang kewirausahaan terdapat 3 ciri seorang wirausahawan atau entrepreneur yang baik, yaitu: mampu menciptakan kesempatan (*opportunity creator*), mampu menciptakan hal-hal atau ide-ide baru yang orisinal (*innovator*), dan harus mampu menghitung risiko yang mungkin akan terjadi (*calculated risk taker*).



Bagaimana Memilih Peluang Usaha?

Banyak peluang, mana yang kita pilih? Itulah pertanyaan yang sering muncul saat kita harus memilih usaha. Untuk itu perhatikan beberapa kriteria berikut ini.

1. **Analisa Modal.** Berapa besar modal yang diperlukan untuk bisnis tersebut. Berapa modal yang Anda miliki. Kalau masih kurang, adakah modal lain.
2. **Analisa Penghasilan.** Berapa besar keuntungan yang bisa diperoleh dari usaha tersebut. Berapa besar kebutuhan hidup Anda. Kalau masih kurang, masih bisakah cari tambahan lain.
3. **Analisa Sektor Usaha.** Apakah sektor ini merupakan salah satu keinginan Anda. Beri urutan, usaha yang paling Anda minati letakkan pada urutan atas.
4. **Analisa Jam Kerja.** Apakah usaha ini akan menyita habis waktu Anda dan keluarga Anda. Atau waktunya normal (jam 08.00 s.d. jam 17.00), atau waktunya bisa Anda atur sendiri.

Tujuh hari atau lima hari seminggu atau terserah Anda untuk mengaturnya berapa hari perminggu.

5. **Analisa prospek.** Pelajari keadaan usaha sejenis tersebut saat ini dan masa depan. Dari sekian daftar usaha, mana yang paling memberikan prospek baik saat ini maupun masa depan.

Setelah kita melakukan analisa secara cermat kemudian buatlah daftar peluang usaha apa saja yang Anda temukan sesuai dengan kemampuan diri Anda. Setelah Anda mempunyai urutan daftar beberapa peluang usaha. Kemudian pilihlah 3 (tiga) peluang mana yang paling sesuai memenuhi kondisi, minat, kemampuan dan kesiapan Anda.

Sebelum penentuan pemilihan terakhir, cobalah periksa kembali kriteria dari setiap pilihan. Tanyakan kepada beberapa teman, mintalah pendapatnya dari ketiga usaha tersebut mana yang paling cocok buat Anda dan beserta alasan. Semoga berhasil.

Memilih Secara Cermat dan Cerdas



Bapak Edi Witono (31) yang tinggal di Desa Wonotoro-Sukapura adalah seorang petani. Sedangkan, Ibu Wartini (45) yang berdomisili di Desa Ngadisari-Sukapura membuka Warung Bromo sebagai mata penghidupan keluarga. Mengapa mereka memilih pekerjaan itu?

Ternyata mereka memiliki alasan tertentu. Secara umum, keduanya sebenarnya memilih pekerjaan berdasarkan peluang yang ada. Sebagai anak petani, Bapak Edi sejak kecil sudah belajar bertani. Dia memiliki keterampilan mengolah lahan, apalagi dia memang sudah memiliki lahan yang cukup luas. Peluang itulah

yang direspons Bapak Edi dengan bekerja sungguh di bidang pertanian.

Ibu Wartini sebagai wanita asli kaki Gunung Bromo tentulah lahir dari keluarga petani. Namun, ternyata Ibu Wartini tidak memilih pekerjaan sebagai petani. Pada tahun 1986 dia justru memilih menjadi penjahit. Hanya 2 tahun menjadi penjahit sebab ia diterima bekerja di Kantor Dinas Pariwisata. Di sela-sela kesibukannya sebagai pegawai, pada tahun 1990 ia membuka warung. Ternyata warungnya laris-manis. Akhirnya, dengan tekad mengembangkan bisnis warungnya, ia memilih keluar dari Dinas Pariwisata. Keputusan memilih untuk serius di bisnis warung didasarkan pada pemikiran bahwa warung lebih memiliki prospek.

Bapak Edi bermimpi untuk menjadi petani yang berhasil. Ibu Wartini pun menginginkan agar warungnya berkembang. Maka, persoalan modal pun menjadi masalah yang tidak kecil, yang harus dicarikan jalan keluarnya. Di Sukapura banyak lembaga keuangan mikro dan bank, namun keduanya justru memilih CU Sawiran sebagai lembaga keuangan mereka. Mengapa?

Menurut Bapak Edi memilih CU Sawiran bukan hanya

demis penambahan modal, namun juga demis pengembangan wawasan, terutama dalam hal pengelolaan keuangan keluarga. Ini yang tidak ia temukan di lembaga keuangan mikro lainnya. Hal yang sama juga dirasakan oleh Ibu Winarti. Ibu Winarti yang pernah habis-habisan karena uangnya dipakai untuk tayuban saat pernikahan anak dan adiknya, bangkit kembali berkat CU Sawiran. Sekarang Ibu Winarti sudah memiliki seperangkat *sound-system* dan kelompok Campursari.

Memilih pekerjaan, memilih lembaga keuangan, memilih apa pun, ternyata tidak boleh "*grusa-grusa*". Namun harus cermat dan cerdas. Bapak Edi dan Ibu Winarti telah membuktikannya. Semoga menjadi inspirasi bagi kita semua.



Roadshow CU Sawiran & PT VAIA Indonesia



Radshow Sistem Abacus tidak hanya dilakukan di Jawa Tengah saja, juga di Jawa Timur. Kunjungan kali ini di CU Mandiri Probolinggo pada tanggal 3, 4, 5 Februari 2012.

Dengan hasil kesepakatan implementasi program Abacus, pada bulan april 2012. Selamat.

Abacus Technical Assistance

CU Sawiran yang diwakili oleh Arief Tatag melakukan *Abacus Technical Assistance* di CU Lestari Wonosobo pada tanggal 20 – 25 Februari 2012.

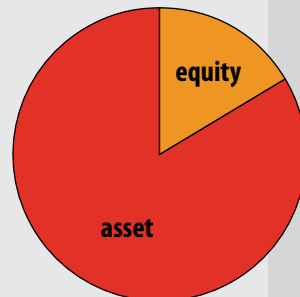
Program asistensi ini dilakukan sebagai wujud nyata dari implementasi penggunaan Sistem Abacus di CU Lestari Wonosobo.

Penilaian Kesehatan Keuangan CU Sawiran

Pada tanggal 6 Februari 2012, Departemen Koperasi Jawa Timur melakukan penilaian kesehatan keuangan CU Sawiran. Penilaian kesehatan ini dihadiri oleh segenap pengurus dan pengawas CU Sawiran, juga manajemen yang diwakili oleh Bapak Daniel Dwi dan Bapak Antonius Anggara.



sawiran dalam angka



4.785	8.193	14.871
Jumlah Anggota	Calon Anggota	Penyiataan Modal

-0,21%	0,99%	3,10%
Pertumbuhan Kredit	Pertumbuhan Anggota	Pertumbuhan Asset

Asset
Rp. 77.233.550.207

Equity
Rp. 15.188.264.128

Liability
62.045.286.079

Volume Kredit
Rp. 54.660.715.878

Mengapa (Harus) Saya?

Oleh: Sonny Wibisono *

Arthur Ashe adalah seorang petenis kulit hitam legendaris asal Amerika. Prestasinya sungguh luar biasa. Tiga gelar grand slam, turnamen paling bergengsi tersimpan di lemari kacanya. Gelar itu adalah US Open (1968), Australian Open (1970), dan Wimbledon (1975). Sebuah prestasi yang sulit diraih pada masa itu.

Selesai berkarir di lapangan, dia pun gantung raket. Namun dia bernasib kurang bagus. Pada 1979, ia terkena serangan jantung. Dokter memutuskan ia harus operasi by pass. Tapi bukan sembuh yang didapat. Operasi ternyata membawa bencana lain. Dari transfusi darah, dia mendapat virus yang sekarang dikenal dengan nama HIV pada 1983. Pada masa itu, pengawasan terhadap berjangkitnya virus ini memang masih rendah.

Kenyataan pahit ini ia sembunyikan kepada publik. Sampai akhirnya, pada April 1992, koran terkemuka USA Today menurunkan laporannya mengenai kondisi kesehatannya. Sontak publik pun tercengang. Kebanyakan dari mereka menyangkan tragedi yang menimpa petenis yang rendah hati itu.

Sepucuk surat dari seorang pengagumnya pun sampai ke tangannya. Penggemar pun menyatakan keprihatinannya. Dalam suratnya, sang penggemar bertanya, "Mengapa Tuhan memilih kamu untuk menerima penyakit ini?"

Ashe menjawab, "Begini. Di dunia ini ada 50 juta anak yang ingin bermain tenis. Di antaranya 5 juta orang yang bisa belajar bermain tenis. 500 ribu belajar menjadi pemain tenis profesional. 50 ribu datang ke arena untuk bertanding. 5 ribu mencapai turnamen grand slam. 50 orang berhasil



sampai ke Wimbledon. 4 orang sampai di semifinal. 2 orang berlaga di final. Dan ketika saya mengangkat trofi Wimbledon, saya tidak pernah bertanya kepada Tuhan, 'Mengapa saya?' Jadi ketika sekarang saya menderita sakit, tidak seharusnya juga saya bertanya kepada Tuhan, 'Mengapa saya?'"

Pada 6 Februari 1993, Ashe mengembuskan napas terakhirnya. Dua bulan sebelum mengembuskan napas terakhirnya, Ashe mendirikan the Arthur Ashe Institute for Urban Health. Dan beberapa minggu sebelum ia wafat, Ashe masih menyempatkan diri menulis memoarnya yang berjudul 'Days of Grace'.

Membaca ketulusan dan keikhlasan Ashe tidak saja menyentuh, tapi juga mengetuk hati siapa saja. Saat kita menerima cobaan, apa pun, kita bertanya kepada Tuhan 'Mengapa saya, mengapa bukan orang lain?' Sehingga kita merasa berhak menggugat Tuhan. Bahkan memvonis betapa tidak adilnya Tuhan.

Ashe berbeda. Dia tak pernah mengeluh dan bertanya 'mengapa saya'. Dia tetap teguh dalam harapan. Seberapa besar pun beban hidup yang menimpa. Baginya, kebaikan dan keburukan dari Tuhan adalah anugerah yang terindah dalam hidupnya.

*) Sonny Wibisono, penulis buku 'Message of Monday', PT Elex Media Komputindo, 2009



SMART Center

Salah satu bentuk pengabdian yang dilakukan oleh CU Sawiran melalui media pendidikan adalah program SMART Center (*Sawiran Microfinance and Human Resources Training Center*) Melalui program ini, Sawiran menjadi tempat banyak Credit Union lain di Indonesia belajar serta mengembangkan SDM-nya.

Tujuan diadakannya program SMART Center adalah untuk berbagi pengalaman tentang Credit Union. Pengalaman CU Sawiran selama puluhan tahun akan dibagi untuk para peserta program SMART Center. Mulai pendidikan dasar untuk membuka sebuah Credit Union, sampai dengan materi pengembangan Credit Union pun akan diberikan. Dengan cara demikian para peserta mengerti benar gerakan CU seberapa jauh berkembang sesuai yang direncanakan.

Selain itu, lembaga keuangan lain atau perorangan yang tertarik dengan pendidikan tentang seluk beluk Credit Union pun bisa mengikuti program SMART Center ini.

Banyak CU maupun lembaga keuangan sudah mengikuti program ini, antara lain CU Perekat Bandung, Sahabat UKM dan Sampoerna Foundation, Cu Lestari Wonosobo, CU Esthi Manunggal Solo, dan beberapa lembaga keuangan lainnya.

Program dirancang sesuai dengan kebutuhan masing-masing lembaga. Perorangan maupun Lembaga yang ingin mengikuti Program SMART Center dapat menghubungi CU Sawiran via Ibu Diah Widiastuti Tlp. (0341)477777 atau via email cusawiran@cusawiran.org.

Daftar Harga Iklan

1. 17,5 x 7 cm²
Rp 300.000
2. 8,5 x 7 cm²
Rp 200.000
3. 8,5 x 14 cm²
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**

Bisnis Toko: Pertimbangkan Lokasi



Apa yang harus kita lakukan bila kita merasa tertarik untuk memilih bisnis toko supaya kita memperoleh hasil yang maksimal.

Lokasi toko merupakan faktor sangat penting yang menentukan sukses tidaknya bisnis toko.

Setiap pengusaha selalu ingin mendapat lokasi toko yang strategis, yaitu di tepi jalan besar yang ramai di tengah kota.

Bagi pengusaha kecil keinginan itu barangkali terlalu muluk, sehingga tidak perlu menjadi obsesi. Bisnis masih bisa dilakukan di tempat yang tidak terlalu

ideal seperti kriteria tadi. Bisnis toko masih bisa dijalankan di jalan biasa (bukan jalan raya), di bangunan proyek pertokoan, atau bahkan di kompleks-kompleks perumahan. Khususnya bila Anda membuka toko yang khas (misalnya toko roti, barang antik, lukisan dan pigura, kerajinan tertentu, dan lain-lain), Anda tak memerlukan tempat yang istimewa. Bila koleksi dan seleksi barang-barang Anda cukup baik, toh pembeli akan datang juga, dari hasil mulut ke mulut atau promosi lainnya.

Di lokasi-lokasi kelas dua itu harga sewa atau harga jual toko jauh lebih murah. Yang

perlu diteliti apakah di lokasi itu cukup terdapat calon konsumen dibanding dengan lokasi bisnis kelas dua yang lain. Kita harus membandingkan beberapa lokasi.

Perlu dipertimbangkan juga keberadaan toko-toko lain di lingkungan lokasi yang akan Anda pilih. Mereka akan mempengaruhi bisnis Anda. Ini bukan berarti di daerah yang kosong, tidak ada toko, Anda otomatis akan sukses. Daerah yang kosong malahan memberi citra bahwa daerah itu "tandus". Jadi sebaiknya carilah daerah yang sudah banyak toko tetapi sedikit saja pesaing bagi jenis toko Anda.

Selain lingkungan berupa toko-toko, Anda perlu mempertimbangkan pula lingkungan lain misalnya terminal atau halte bis, stasiun kereta api, pangkalan taksi, penyeberangan jalan, tempat parkir, telepon umum, kantor pos, taman rekreasi, sekolah, kampus, perkantoran dan lain-lain. Tidak selamanya lingkungan itu menguntungkan bagi bisnis khusus Anda. Karena itu pertimbangkan masak-masak untung ruginya dengan adanya fasilitas-fasilitas tersebut. Bisa saja fasilitas tersebut malah membuat tempat itu menjadi gaduh, semrawut, kotor, atau berkesan kurang aman sehingga membuat orang tidak santai untuk berbelanja barang-barang keperluanannya.

Hal pokok lain yang perlu diperhatikan adalah pesaing (kompetitor), karena keberadaan atau ketidakberadaan pesaing menentukan juga sukses tidaknya bisnis Anda.

Andik Vermansyah: Kunci Sukses: Tidak Letih Berlatih

Andik Vermansyah tiba-tiba menjadi ikon sepak bola Indonesia. Andik menyadari betul kelebihanannya itu. Kecepatan menjadi andalan utamanya dalam bermain sepak bola. Namun, itu pun tidak diperolehnya dengan mudah. Pemain dengan tinggi badan 162 cm ini harus berlatih keras untuk sampai pada tingkat kecepatan tertingginya.

Latihan berlari tak hanya dilakukannya di lapangan. Andik biasa melakoni latihan berlari dengan menaiki tangga, baik tangga jembatan maupun tangga di mal. Pernah pula dia beradu cepat dengan taksi. "Pernah waktu itu aku lomba sampai lima kali, setelahnya aku langsung muntah-muntah." kata pria berusia 19 tahun ini sambil tertawa.



Kecepatan, kelincahan, dan kemampuan *dribling* yang di atas rata-rata membuat Andik mendapat julukan "Lionel Messi" dari Surabaya. Dia mengaku senang disamakan dengan Messi. Namun, dengan rendah hati, pemain yang justru mengidolakan Cristiano Ronaldo ini menekankan bahwa dirinya tak sehebat striker Argentina andalan Barcelona tersebut. Namun, siapa sangka, langkah awalnya bermain bola tidak seindah saat ini. Dulu, untuk membeli sepatu sepak bola saja sulit.

Ayahnya, Saman, hanya seorang tukang bangunan. Sementara ibunya, Jumiah, hanya seorang tukang jahit. Orangtuanya yang berpenghasilan pas-pasan tak memiliki dana lebih untuk membantu Andik mewujudkan mimpinya. Maka, tak heran bila pada awalnya Andik tidak diizinkan menekuni sepak bola.

Namun, dorongan yang kuat membuat Andik tak mudah patah semangat. Dia pun berjuang sendiri demi mewujudkan mimpi jadi pemain sepak bola profesional. Berbagai upaya ditempuhnya, mulai dari jualan kue dan es hingga bermain sepak bola antarkampung (tarkam) ke luar Surabaya dilakoninya, hanya untuk bisa membeli sepatu bola.

Anak bungsu dari empat bersaudara ini pun tak ragu menyebutkan bahwa kedua orangtuanyalah yang justru paling berjasa dalam kehidupannya. Ia menilai sikap dan dukungan dari orangtuanya telah melecut dirinya untuk menjadi seorang Andik seperti sekarang ini.

Selain untuk masyarakat Indonesia, gol yang dicetaknya dalam pertandingan melawan Kamboja kemarin pun dipersembahkannya untuk ayah dan ibu tercinta. Menurutny, orangtua selalu mendoakan yang terbaik baginya. Bahkan, rela berpuasa demi kesuksesannya. Andik selalu diingatkan untuk tidak lupa diri meski kariernya kini tengah menanjak. Dia sudah memikirkan masa depannya. Selain berharap bisa terus berkiper di dunia sepak bola sampai akhir hayatnya, penyuka tempe penyet ini berencana untuk melanjutkan pendidikannya ke jenjang perguruan tinggi dan berinvestasi dengan membangun rumah kos di Surabaya.

30 Menit

Seorang pria pergi ke dokter gigi untuk mencabutkan giginya. Ketika ia membuka mulutnya dan si dokter gigi memilih bor yang cocok, ia bertanya tentang berapa lama proses pencabutan ini berlangsung.

"Hanya lima menit!" jawab dokter gigi dengan bangga atas keahliannya, "Tanpa Anda sadari, Anda akan segera keluar dari ruangan ini dan tidak merasakan sakit sedikit pun".

"Tapi, berapa biayanya, dok?," tanya si pria.

"Rp50.000,00!," jawab si dokter gigi.

"Ghrrrrr!," gumam si pria, "Ini adalah tindakan pemerasan terhadap pasien. Masa Dokter bisa mendapat uang segitu banyak hanya dalam waktu lima menit saja?!"

"Jangan kuatir, pak! Supaya Anda tidak merasa dirugikan, saya akan kasih pelayanan khusus untuk Anda!," kata sang dokter gigi, dan segera wajah si pria itu berubah menjadi senyuman.

"Saya akan mengebor gigi bapak dalam waktu 30 menit!"

"????!!!!!!...."

Perjalanan CU Sawiran:

Dari Kopkar ke Kopdit



Menjadi satu lembaga nonprofit, yang bisa bermanfaat bagi banyak orang bukanlah suatu karya yang mudah.

CU Sawiran berdiri 1989 di Dusun Sawiran, Kel. Dawuhan Sengon, Kab. Pasuruan. Gagasan berdirinya CU Sawiran berawal dari keinginan Rm. Willy Malim Batuah, CDD yang mencari solusi untuk masyarakat sekitar Dusun Sawiran. Para petani di dusun tersebut tidak mudah meningkatkan jumlah pendapatan dan taraf hidup mereka. Mengapa hal itu terjadi? Karena mereka sulit mencari modal kerja yang mudah dan murah.

CU Sawiran kali pertama berbentuk Koperasi Karyawan RR Sawiran yang waktu itu anggotanya memang masih terbatas karyawan RR Sawiran yang berjumlah 39 orang. Dalam perkembangannya, Kopkar RR Sawiran pun membuka pintu untuk melayani masyarakat di sekitar RR Sawiran. Apa yang sudah dilakukan untuk anggota juga bisa dilakukan untuk masyarakat di sekitar Sawiran.

Sembilan tahun sejak didirikannya KOPKAR RR Sawiran, pada tahun 1998 Kopkar RR Sawiran memperoleh legalitas hukum dari Departemen Koperasi dan Pengusaha

Kecil Kanwil Jatim dengan badan hukum 282/BH/KWK.13/III/1998. Dari sini pelayanan dikembangkan lebih optimal lagi. Penggunaan sistem komputerisasi digunakan agar pelayanan kepada anggota dan penabung lebih cepat, aman.

Sebagai lembaga keuangan yang selalu ingin maju meningkatkan kesejahteraan masyarakat, pada tahun 2000 berubah menjadi Koperasi Kredit yang disahkan oleh Kantor Departemen Koperasi No.02/PAD/KDK/13.14/VIII/2000. Pada tahun yang sama dibuka kantor pelayanan baru di perbatasan Tukur dan Wonosari, serta mulai tumbuh cikal bakal lahirnya TP Capang dan TP Pakis untuk melayani anggota di daerah yang lebih luas. Juga diterbitkan buletin perdana BERKAS (Berita Koperasi Sawiran) untuk makin mendekatkan anggota dan CU.

Pada tahun 2001 dirintis pembukaan kantor TP Tosari untuk melayani kebutuhan para petani sayur di pegunungan Tengger. Kemudian, pada tahun 2002 CU Sawiran membuka TP Kepanjen, untuk melayani penabung di daerah selatan Malang. Inovasi pun dikembangkan untuk produk tabungan, yaitu pembuatan rekening Anggota Luar Biasa guna memenuhi harapan dan keinginan anggota agar anak-anak bisa mengenal Credit Union sejak dini dan menanamkan budaya menabung.

Potongan dan Fee

Berapa sebenarnya potongan pinjaman di CU Sawiran? Apakah harus memberikan fee untuk petugas kredit saat pinjaman kita dicairkan?

(Pak Heri – Lawang)



Pak Heri yang kami hormati, setiap pencairan pinjaman di CU Sawiran akan dikenakan jasa pelayanan. Jasa pelayanan yang dikenakan dibedakan menjadi beberapa, tergantung dari pinjaman yang diajukan.

Jenis pinjaman	Jasa pelayanan	Simpanan kapitalisasi	Tanggung renteng	Biaya lain
Pinjaman Umum Pinjaman Kendaraan Bermotor Pinjaman Perumahan Pinjaman Musiman	1%	0,5%	0,5%	Meterai
Pinjaman Produktif Pinjaman Komputer	1%	-	1%	Meterai
Pinjaman Darurat	2%	-	-	-
Pinjaman Multi Guna	1%	-	1%	Meterai Biaya pengikatan notaris

*untuk Pinjaman Multi Guna (PMG) wajib diikat secara notaril

**untuk pinjaman lain selain PMG, yang menggunakan pengikatan akta notaris hanya dikenakan jasa pelayanan 1%, tanggung renteng 0,5%, tanpa harus membayar simpanan kapitalisasi (kecuali untuk syarat khusus dari CU Sawiran)

Jawaban untuk pertanyaan nomor 2 (dua), CU Sawiran bebas fee. Tidak untuk lembaga maupun petugas yang melayani proses pencairan pinjaman. Yang perlu kami tekankan di sini, CU Sawiran adalah milik anggota, sehingga pelayanan apapun untuk anggota tidak dipungut biaya. Demikian Bpk. Heri semoga bapak puas dengan jawaban kami.

Hobi

Seorang dokter baru saja menyelesaikan pemeriksaannya terhadap seorang pasien. Setelah selesai, sang dokter meminta pasien tersebut untuk masuk ke dalam kantornya.

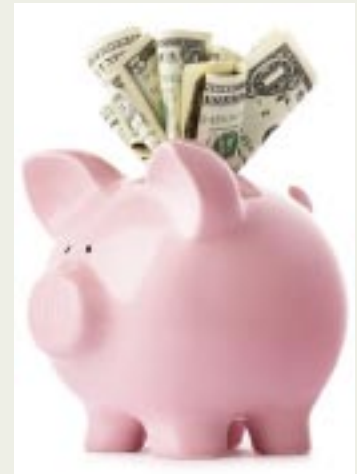
“Silakan duduk, Pak Lukman. Setelah melihat hasil pemeriksaan tadi, saya menyarankan agar Bapak dioperasi sesegera mungkin.”

Pak Lukman berpikir sejenak lalu kemudian bertanya, “Sejauh mana operasi ini dapat memengaruhi hobi saya, Dokter?”

“Apa hobi Anda?” tanya dokter.

“Menabung uang!”

“???!!%##



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

Bapak Tarkuat: Berkah di Balik Bencana



Segala hal yang berasal dari Tuhan selalu baik adanya. Anugerah maupun bencana selalu membawa suatu kebaikan bagi umat manusia. Pemikiran demikian yang menjiwai Bapak Tarkuat, seorang petani warga Dusun 02 Wonotoro Kec. Sukapura Probolinggo ini.

Bencana erupsi Gunung Bromo selama 9 bulan yang lalu, tidak menghalangi niat ayah dari Nastiti dan Satriya ini untuk selalu bersyukur atas apa yang diterimanya. Pemikiran sederhana untuk selalu bersyukur dan berusaha, menjadi suatu kekuatan untuk menikmati segala anugerah yang berasal dari Allah, pahit maupun manis. Di saat tanah pertanian tidak bisa ditanami untuk tiga musim pun, tidak mengurangi niat Bapak Tarkuat untuk selalu berharap dalam bertani. Mengolah tanah tetap dilakukan setiap hari untuk mendapatkan kesuburan maksimal di balik pasir erupsi Gunung Bromo.

Buah syukur dan kerja keras Bpk Tarkuat akhirnya sungguh dirasakan. Pada musim tanam pertama, tanaman kentang dan kubis dapat tumbuh subur sesuai dengan yang diharapkan. Lahan yang dahulunya tertutup timbunan pasir erupsi telah berubah menjadi hijaunya tanaman kentang dan kubis. Lahan yang dulunya gersang menjadi lebih subur berkat erupsi.

“Di balik semua bencana selalu ada anugerah, kita harus selalu bersyukur dan bekerja keras. Karena saya yakin, hadirnya bencana hanya singkat saja. Namun kehidupan di depan jauh lebih panjang” kata Bpk. Tarkuat mengingatkan kita sebagai manusia untuk selalu bersyukur. Makna hidup manusia pun akan tergambar jelas disini, bahwa kita hanyalah ciptaanNya. Semua sudah di atur, dan rencana indahpun pasti yang akan kita dapatkan. Mari bersyukur.