

SEPTEMBER 2012

TAHUN VI

metro sawiran



Di tengah perekonomian yang tidak stabil serta angka pengangguran yang setiap harinya selalu meningkat memaksa setiap orang memutar otak mencari cara baru untuk memperoleh kehidupan yang lebih layak tanpa harus menjadi pegawai. Sulitnya keadaan mendorong setiap orang menjadi lebih kreatif dalam membaca peluang usaha yang memiliki prospek bagus. Salah satu caranya dengan membuka peluang usaha sendiri menggunakan modal yang tidak besar.

Jenis usaha dengan modal kecil menjadi sasaran pelarian para pencari kerja yang belum juga memperoleh pekerjaan. Usaha dengan modal kecil menjadi pilihan utama mereka dikarenakan tidak semua orang dapat memperoleh pinjaman modal dengan jumlah yang besar. Hanya bermodalkan harta yang dimilikinya, seseorang dapat membuka peluang usaha yang sekiranya memiliki pasaran yang bagus.

Setiap orang ingin memiliki peluang usaha dengan modal kecil, dikarenakan banyaknya keuntungan yang akan diperoleh pemilik usaha tersebut dari peluang usaha ini. Antara lain tidak memerlukan modal yang besar (biasanya modal yang dibutuhkan kurang dari 5 juta rupiah). Dengan adanya peluang usaha ini seseorang bisa memperoleh penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa harus berada di bawah tekanan dan ikatan sebagaimana seorang pegawai perusahaan.

KREATIF MEMBUKA PELUANG USAHA

KANTOR PUSAT

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

PASURUAN

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

Nongkojajar, Jl. Dusun Pasar Baru
RT 1 RW 2 Wonosari - Tutar
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.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



Arti Penghargaan

Penghargaan atas kerja keras yang kita lakukan bisa berupa apapun. Penghargaan itu bisa berupa ucapan terimakasih, maupun gaji. Semua patut kita syukuri. Dengan penghargaan kita akan mampu melihat sampai sejauh mana nilai kita di mata perusahaan tempat kita bekerja. Lebih daripada itu, dengan penghargaan kita akan mendapatkan suntikan motivasi,

yang bisa melecut kita untuk bekerja dengan lebih semangat dan keras lagi.

Namun, hal yang perlu kita lakukan adalah mengelola penghargaan dengan optimal. Entah itu penghargaan berupa suntikan motivasi maupun penghargaan berupa uang. Pengelolaan itu penting agar motivasi kita terus terjaga, untuk mendapatkan hasil yang lebih optimal.

Belajar dari Napoleon Hill

Tidak mudah untuk menggapai keberhasilan. Seringkali kita harus jatuh-bangun dalam meraihnya. Hambatan yang berujung kepada kegagalan sering kita alami. Persoalannya adalah apakah kita juga putus asa?

Napoleon Hill menulis dengan begitu bagus: Jerih payah hanya akan berhasil kalau pelakunya tidak mudah putus asa.



Menghasilkan duit sendiri dengan berwiraswasta menjadi impian banyak orang ditengah ketatnya persaingan kerja. Dalam kondisi persaingan kerja yang sangat ketat saat ini maka wiraswasta adalah suatu solusi positif. Wiraswasta juga bisa menjadi salah satu cara menambah pendapatan untuk menunjang daya beli keluarga. Apalagi iklim berusaha di era kini memberikan kesempatan yang besar bagi jenis usaha kecil dan menengah.



Merintis Usaha Mandiri

A. Memilih Jenis Usaha

Usaha sebaiknya disesuaikan dengan karakteristik pengusaha. Untuk lolos dari ketatnya persaingan bisnis maka pengusaha harus memiliki pengetahuan yang lengkap tentang jenis usaha yang akan dipilih. Contoh bisnis katering, maka pengusaha harus tahu seluk beluk tentang memasak, meramu bahan mentah untuk memperoleh makanan dengan cita rasa yang enak, jenis masakan, peralatan pendukungnya, bagaimana menyajikannya, cara pengepakan, kebersihan, kesehatan dan lain sebagainya.

Pendek kata, pilihlah suatu jenis usaha yang paling dipahami dan paling dikuasai serta pernah punya pengalaman (mengelola/ membuat/ membantu orang lain) untuk usaha tersebut.

B. Mempertimbangkan Faktor Lingkungan

Untuk lebih memperbesar kemungkinan keberhasilan suksesnya bisnis yang dipilih maka perlu juga mempertimbangkan faktor lingkungan dari jenis usaha tersebut. Ini sesuai dengan teori bisnis sesuai Sun Tzu yaitu The Art of War, bahwa jika kita ingin memenangkan pertarungan baik perang sesungguhnya atau perang bisnis maka kita harus memahami diri kita sendiri, memahami tentang musuh dan juga memahami medan pertempuran. Jadi lingkungan atau eksternal yang dimaksud adalah kita harus

mengetahui, memahami dan mempunyai informasi lengkap tentang pesaing atas jenis usaha sejenis, kondisi dan perilaku pasar, are lokasi, supply and demand di daerah tersebut, ketersediaan bahan mentah atau staf Teknis, dan lain-lain yang berhubungan dengan kondisi eksternal dari jenis usaha tersebut.

C. Porsi Modal

Untuk jenis usaha yang baru didirikan dan masih belum terlalu dikenal oleh pasar atau nasabah maka perlu alokasi anggaran yang besar untuk promosi atau marketing. Sedangkan jika usaha tersebut sudah dikenal dengan baik oleh pasar dan juga merupakan produk yang diminati atau dibutuhkan oleh pasar maka alokasi anggaran bisa lebih diperbesar untuk produksi dan distribusi barang atau jasa.

D. Pisahkan Keuangan Pribadi dan Usaha

Pisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Memang keuntungan bersih dari usaha merupakan hak dari keuangan pribadi dari pemilik bisnis tetapi sebaiknya tidak seluruh menyisihkan sebagian dari keuntungan usaha untuk dana cadangan dari Usaha. Dana ini bisa juga bisa untuk sumber dana dalam keperluan darurat dalam mengelola usaha.

Berwirasawasta, Kenapa Tidak?

Suatu ketentraman hati bagi siapapun, bilamana dia berhasil dalam kehidupan karirnya, yang tentunya baik pula untuk kesiapan masa depannya kelak. Berani untuk menggali potensi yang ada tentunya menjadi semangat tersendiri dalam mewujudkan pengharapan yang diimpikan.

"If you can imagine it, you can create it. If you dream it, you can become it".

William Arthur Ward

Seperti halnya bagi Mas Beni pria kelahiran Jember, 16 Maret 1974 silam. Pria 38 tahun ini memang sejak kecil terbimbing menjadi seorang wiraswasta, karena memang sejak kecil sudah diperkenalkan usaha cuci motor

oleh orang tuanya. Mengawali usaha orang tuanya di bidang pencucian motor sejak tahun 1982 menjadi semangat tersendiri bagi pria yang saat ini telah dikaruniai dua orang putri ini.

Sejak resign dari pekerjaannya sebagai karyawan pelayaran tahun 2011 lalu. Mas Beni bersama istri bertekad untuk melanjutkan usaha cuci motor keluarga yang telah mengalami kemunduran. Diakui, sejak pertama merintis kembali usaha pencucian motor pada bulan September 2011 cukup banyak kendala yang dihadapi. Mulai dari mencari pelanggan, sampai pada membenahan tempat pencucian motor. Dan dengan berbekal keberanian mencoba, Mas Beni bersama dengan istri mulai merintis

kembali Shiip Motor, agar berkembang lebih optimal. Dengan usaha dan strategi yang tepat, perlahan Shiip Motor mulai berkembang di Kota Blitar.

Ditunjang dengan delapan orang tenaga kerja, Shiip Motor terus memberikan inovasi terhadap pelayanannya, agar semakin berkembang meskipun banyak pesaing yang menekuni usaha yang sama. Sebagai salah satu bentuk inovasinya adalah dengan memberikan pelayanan Cuci Motor 24 jam. Sungguh kebanggaan tersendiri bagi pasangan ini, melihat usahanya berjalan dengan yang direncanakan.

Semoga pengalaman Keluarga Mas Beni bisa memberikan motivasi bagi kita semua.



Pengurus CU Sawiran mengadakan Pertemuan KORWIL pada tanggal 11 Agustus 2012, di Hotel Gajah Mada Malang. Pertemuan ini diusung dengan Tema **Restore The Hearts And Minds of CU Sawiran**. Selamat dan Sukses untuk CU Sawiran.



Pada tanggal 16 – 21 Juli 2012, Reinaldo Borges dan Orlando Quelo mewakili Direktorat National Cooperative Timor Leste melakukan studi banding dan observasi MIS di CU Sawiran.

Untuk menjawab kebutuhan masyarakat, CU Sawiran melakukan kunjungan di Kelompok Tani Organik Brenjong, Trawas – Mojokerto. Kunjungan ini dilakukan pada hari senin 13 Agustus 2012 oleh Diah Widiastuti, Indra Mujiantoko dan Lukman Susetyo. Semoga kunjungan ini, mampu menelurkan strategi pemberdayaan bagi masyarakat luas.

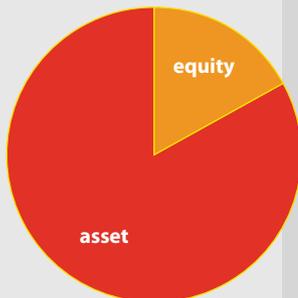


CU Sawiran mengirimkan wakilnya dalam Workshop "Menggagas Pentingnya Media Promosi Bagi Credit Union" yang diselenggarakan CU Mandiri Probolinggo pada tanggal 03-05 Agustus 2012 di Sukapura-Probolinggo. Dalam Workshop ini CU Sawiran mengirimkan Aryo Laksono dan Diego Wisnu Anggara sebagai wakilnya. Selamat, semoga ilmu yang didapatkan bermanfaat.

Selamat, semoga ilmu yang didapatkan bermanfaat bagi lembaga dan masyarakat Timor Leste.



sawiran dalam angka



| | | |
|--------------------|---------------------|-------------------|
| 5.067 | 9.357 | 16.602 |
| Jumlah Anggota | Calon Anggota | Penyertaan Modal |
| 1,86% | 6,94% | 1,60% |
| Pertumbuhan Kredit | Pertumbuhan Anggota | Pertumbuhan Asset |

| | |
|---------------|--------------------|
| Asset | Rp. 76.109.761.187 |
| Equity | Rp. 15.639.442.350 |
| Liability | Rp 60.470.318.837 |
| Volume Kredit | Rp. 55.795.994.274 |

PINTAR VS BODOH ALA BOB SADINO



1. **Terlalu Banyak Ide.** Orang “pintar” biasanya banyak ide, bahkan mungkin terlalu banyak ide, sehingga tidak satupun yang menjadi kenyataan. Sedangkan orang “bodoh” mungkin hanya punya satu ide dan satu itulah yang menjadi pilihan usahanya

2. **Miskin Keberanian** untuk memulai. Orang “bodoh” biasanya lebih berani dibanding orang “pintar”, kenapa? Karena orang “bodoh” sering tidak berpikir panjang atau banyak pertimbangan. Dia nothing to lose. Sebaliknya, orang “pintar” terlalu banyak pertimbangan.

3. **Terlalu Pandai Menganalisis.** Sebagian besar orang “pintar” sangat pintar menganalisis. Setiap satu ide bisnis, dianalisis dengan sangat lengkap, mulai dari modal, untung rugi sampai break event point. Orang “bodoh” tidak pandai menganalisis, sehingga lebih cepat memulai usaha.

4. **Ingin Cepat Sukses.** Orang “Pintar” merasa mampu melakukan berbagai hal dengan kepintarannya termasuk mendapatkahn hasil dengan cepat. Sebaliknya, orang “bodoh”

merasa dia harus melalui jalan panjang dan berliku sebelum mendapatkan hasil.

5. **Tidak Berani Mimpi Besar.** Orang “Pintar” berlogika sehingga bermimpi sesuatu yang secara logika bisa di capai. Orang “bodoh” tidak peduli dengan logika, yang penting dia bermimpi sesuatu, sangat besar, bahkan sesuatu yang tidak mungkin dicapai menurut orang lain.

6. **Bisnis Butuh Pendidikan Tinggi.** Orang “Pintar” menganggap, untuk berbisnis perlu tingkat pendidikan tertentu. Orang “Bodoh” berpikir, dia pun bisa berbisnis.

7. **Berpikir Negatif Sebelum Memulai.** Orang “Pintar” yang hebat dalam analisis, sangat mungkin berpikir negatif tentang sebuah bisnis, karena informasi yang berhasil dikumpulkannya sangat banyak. Sedangkan orang “bodoh” tidak sempat berpikir negatif karena harus segera berbisnis.

8. **Maunya Dikerjakan Sendiri.** Orang “Pintar” berpikir “aku pasti bisa mengerjakan semuanya”, sedangkan orang

“bodoh” menganggap dirinya punya banyak keterbatasan, sehingga harus dibantu orang lain.

9. **Miskin Pengetahuan Pemasaran** dan Penjualan . Orang “Pintar” menganggap sudah mengetahui banyak hal, tapi seringkali melupakan penjualan. Orang “bodoh” berpikir simple, “yang penting produknya terjual”.

10. **Tidak Fokus.** Orang “Pintar” sering menganggap remeh kata Fokus. Buat dia, melakukan banyak hal lebih mengasyikkan. Sementara orang “bodoh” tidak punya kegiatan lain kecuali fokus pada bisnisnya.

11. **Tidak Peduli Konsumen.** Orang “Pintar” sering terlalu pede dengan kehebatannya. Dia merasa semuanya sudah Oke berkat kepintarannya sehingga mengabaikan suara konsumen. Orang “bodoh”? Dia tahu konsumen seringkali lebih pintar darinya.

12. **Tidak Tuntas.** Orang “Pintar” dengan mudah beralih dari satu bisnis ke bisnis yang lain karena punya banyak kemampuan dan peluang. Orang “bodoh” mau tidak mau harus menuntaskan satu bisnisnya saja.

13. **Tidak Tahu Prioritas.** Orang “Pintar” sering sok tahu dengan mengerjakan dan memutuskan banyak hal dalam waktu sekaligus, sehingga prioritas terabaikan. Orang “Bodoh”? Yang paling mengancam bisnisnyalah yang akan dijadikan prioritas

14. **Mudah Menyerah.** Orang “Pintar” merasa gengsi ketika gagal di satu bidang sehingga langsung beralih ke bidang lain, ketika menghadapi hambatan. Orang “Bodoh” seringkali tidak punya pilihan kecuali mengalahkan hambatan tersebut.

15. **Melupakan Tuhan.** Kebanyakan orang merasa sukses itu adalah hasil jarih payah diri sendiri, tanpa campur tangan “TUHAN”. Mengingat TUHAN adalah sebagai ibadah vertikal dan menolong sesama sebagai ibadah horizontal.

(disarikan dari <http://ayufitri65usahamandiri.blogspot.com>)

Penghasilan vs Perencanaan Awal Tahun

Oleh : Diego Wisnu Anggara

Memasuki semester kedua di tahun 2012, biasanya orang mulai menimbang-nimbang lagi perencanaan yang dibuatnya di awal tahun 2012. Beberapa perencanaan yang sering dibuat adalah seputar pekerjaan dan keinginan pribadi berupa hobi. Semester pertama telah berakhir dan dapat dinilai hasilnya, apakah telah sesuai dengan perencanaan yang dibuat di awal tahun atau malah justru melenceng jauh.

Salah satu faktor yang menentukan apakah perencanaan itu akan bisa tercapai atau tidak adalah penghasilan. Penghasilan dapat berupa gaji bagi seorang karyawan atau profit bagi seorang usahawan. Penggunaan penghasilan yang bijak akan membantu tercapainya perencanaan awal tahun.

Nah, persoalannya adalah bagaimana sikap seseorang pada saat memperoleh penghasilan. Kegembiraan ketika memperoleh penghasilan dapat menjadi sebuah peristiwa penting ketika dimaknai secara benar.

Penghasilan diperoleh setelah seseorang melakukan suatu pekerjaan. Entah berupa gaji bagi karyawan atau profit bagi usahawan, yang jelas penghasilan menuntut adanya suatu upaya. Hal ini merupakan suatu syarat mutlak. *'No pain, no gain'*, kata peribahasa negeri seberang yang artinya tidak jauh dari peribahasa negeri sendiri, *'Jer Basuki Mawa Bea'*. Maka upaya yang baik harus dipertahankan dan ditingkatkan.

Besar-kecilnya penghasilan yang diterima menjadi sebuah tolok ukur atas pekerjaan yang sudah dilakukan selama ini. Pekerjaan yang berat dan sulit akan diganjar dengan hasil yang setimpal. Demikian juga sebaliknya. Tentunya besar-kecilnya tingkat pekerjaan itu akan disesuaikan dengan kemampuan masing-masing. Di sini



kemauan untuk belajar dan meningkatkan kemampuan mutlak diperlukan agar memperoleh hasil maksimal.

Penghasilan yang diperoleh akan membuat si penerima dapat mengukur kembali kemampuan dirinya. Hal-hal yang ingin dicapainya akan kembali dilihat dalam ukuran penghasilan yang telah ia terima. Ketika ia ingin mencapai sesuatu yang besar, maka ia harus menyesuaikan pekerjaan dan penghasilan yang ingin dicapainya. Yang jelas, saat-saat menerima penghasilan harusnya menjadi saat yang menggembirakan dan mendukung kinerja selanjutnya.

Dalam banyak pengalaman, hasil penilaian terhadap perencanaan awal tahun banyak yang melenceng. Terutama karena penggunaan penghasilan secara kurang bijak. Kegembiraan berlebihan pada saat

memperoleh penghasilan seringkali membuat orang tidak fokus pada hal-hal yang ingin dicapainya. Misalnya, sesaat setelah memperoleh penghasilan melihat sebuah berita diskon dan akhirnya belanja hal-hal yang tidak terlalu dibutuhkan.

Pada saat itu, makna sebuah perolehan penghasilan menjadi pudar. Kenikmatan yang dialami saat menerima penghasilan hanya menjadi kenikmatan sesaat. Esoknya,

orang kembali bersungut-sungut menantikan datangnya hari menerima penghasilan selanjutnya. Sungguh terbalik dengan keadaan ketika baru memperoleh penghasilan. Dalam momen ini, penghasilan selalu dirasakan jauh dari cukup untuk dapat memnuhi tercapainya perencanaan awal tahun. Dan semakin jauhlah pencapaian perencanaan awal tahun.

Sebuah logika sederhana, jika penghasilan digunakan secara bijak yang direncanakan awal tahun dapat tercapai. Bukankah saat ini masih belum terlambat untuk melihat kembali perencanaan awal tahun dan mulai untuk bijak dalam menggunakan penghasilan? Toh, masih ada satu semester lagi untuk mencapai perencanaan yang kita buat di awal tahun kemarin.

Laundry: Prospek Bisnis yang Menarik

Bisnis laundry kiloan yang semakin menjamur ternyata memiliki prospek bisnis yang cukup menarik untuk pebisnis pemula. Mengapa begitu? Karena beberapa hal yaitu: 1) Memanfaatkan gaya hidup malas mencuci, 2) Tuntutan kesibukan: banyak mahasiswa, karyawan, dan ibu rumah tangga, yang tidak memiliki waktu untuk mencuci, 3) Kondisi cuaca saat ini yang mengakibatkan pakaian sering lebih mudah kotor, bahkan dimusim penghujan, dengan mencuci manual pasti akan sulit kering, dan 4) Trend mencuci di laundry sudah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat.

Hal pertama yang harus dipikirkan adalah lokasi usaha yang tepat, dekat dengan kos-kosan mahasiswa, rumah sewa karyawan/karyawati, perkantoran, pertokoan atau perumahan. Perlu juga diperhatikan apakah di lokasi tersebut sudah ada kompetitor usaha sejenis? Jika ada, cermati kelebihan dan kekurangan kompetitor agar nantinya dapat bersaing dengan sehat. Tidak perlu

jor-joran mengurangi harga, lebih baik memberikan harga rata-rata dengan kualitas baik dan punya nilai tambah.

Bagus sekali kalau kita bisa membuat berbagai variasi pelayanan yang fleksibel. Di samping layanan standar cuci plus setrika dengan tarif murah Rp 5.500,00 per kilo, kita juga menawarkan paket jasa setrika pakaian dengan biaya Rp 3 ribu.

Ada juga program sistem out source, pelanggan boleh mencuci sendiri pakaian kotor mereka dengan biaya Rp 3 ribu tiap setengah jam, atau sama dengan Rp 6 ribu/jam. Paket hemat keluarga dengan biaya sebesar Rp 250 ribu per bulan yang bisa dibayarkan setelah menerima gaji bulanan serta layanan antar-jemput maupun pilihan bagi konsumen apakah pakaian tersebut hendak dilipat ataukah digantung.

Pegawai sebagai Jantung Usaha
Jantung usaha laundry adalah pegawai

(bukan modal atau teknologi). Jadi kalo kita bisa memiliki pegawai yang rajin, jujur dan mau bekerja keras, berarti kita sudah 50% berhasil. Hal ini mengingat laundry adalah usaha yang padat karya. Kita bisa mulai usaha laundry dengan modal kurang dari Rp. 5 juta atau malah nyaris tanpa modal. Kalau kita tidak ada pegawai, usaha bisa sangat terganggu. Sebagai gambaran, bagian laundry yang tidak bisa digantikan dengan mesin adalah proses gosok. Rata-rata 1 pegawai senior mampu menggosok 30 – 35 kg/hari (standar).

Kiat usaha laundry:

1. Kesabaran. Awalnya usaha laundry memang sepi, tapi kalau kita sudah punya pelanggan kita pasti cukup sibuk.
2. Jam buka panjang. Laundry saya buka jam 06.30 – 20.30, 7 hari seminggu.
3. Utamakan 6 Prinsip Laundry (Bersih, Kering, Licin, Rapi, Harum dan Teliti.)

Eko Yuli Irawan muncul sebagai pahlawan pertama Indonesia di ajang Olimpiade 2012 London. Lifter berusia 23 tahun itu sukses mempersembahkan medali pertama bagi kontingen Indonesia setelah menduduki peringkat tiga cabang angkat besi kelas 62 kilogram di Excel London, Selasa dinihari, 31 Juli 2012.

Meskipun gagal meraih emas, sumbangan Eko tetap membanggakan bagi seluruh rakyat Indonesia. Dengan torehan medali perunggu, Eko berhasil mengulangi prestasinya kala berlaga di Olimpiade 2008 di Beijing.

Atlet kelahiran 24 Juli 1989 itu mengaku sempat menemui hambatan kala mengawali kariernya. Ia berasal dari keluarga yang kurang mampu. Eko baru bisa berlatih setelah selesai menggembala empat ekor kambing yang merupakan harta kekayaan keluarganya. Karena tak punya kandang, kambing-kambing itu berkumpul dengan majikannya kala hujan turun. "Boleh latihan, asal kambingnya jangan hilang," kata Eko.

Kebersahaan hidup membangun ketekunan. Dia menuturkan, menjadi pengangon kambing membuat dia belajar bertanggung jawab. "Jika ada kambing yang hilang, saya harus membayarnya. Kami keluarga miskin, jadi kami harus tekun dan cermat dalam bekerja," katanya.

Betapa Eko yang kelahiran Desa Tejosari, Lampung, 23 tahun silam itu telah bermetamorfosis dari anak yang sederhana menjadi manusia unggul. Dia bukan berasal dari keluarga berada. Ayahnya, Saman, adalah seorang pengayuh becak. Ibunya membantu penghasilan keluarga dengan menjual sayuran. Saat latar belakang keluarganya itu dikonfirmasi, tiada kesan malu pada diri Eko.

Ketika usianya belum lagi 11 tahun, pada tahun yang sama dengan Lisa meraih perak



Eko Yuli Irawan: **Gantungkan Target Setinggi Mungkin**

Olimpiade Sydney 2000, Eko diajak teman-teman sepermainannya menonton atlet angkat besi berlatih di sasana milik Yon Paryono, mantan lifter nasional. Dasar anak-anak, Eko tidak sekadar menonton, tetapi berlari ke sana-sini, karena ingin melihat peralatan latihan lebih dekat hingga menyentuhnya. Alhasil, dia pun diusir.

Beberapa waktu kemudian, sejumlah temannya kembali mengajak Eko ke sasana itu. Tidak untuk sekadar menonton, tetapi juga berlatih. "Modalnya hanya sepatu kets dan celana pendek," kata Eko mengenang. Singkat cerita, Eko pun memanen prestasi demi prestasi. Pada 2006, kala berusia 17 tahun, pertama kali Eko mencicipi

kompetisi internasional. Eko pun menyapu emas setiap kali berlaga di SEA Games, yaitu pada 2007, 2009, dan 2011.

"Apa yang saya capai sekarang ini tidak mudah. Saya merasakan betapa berat dan panjang latihan yang harus saya jalani," kata Eko. Saat bertanding di London pun, Eko masih menyisakan cedera retak tulang kaki yang dia derita dalam latihan, pengujung tahun silam.

"Jangan setengah-setengah. Dari dulu saya selalu mematok target. Saya menetapkan target prestasi yang lebih tinggi dari waktu ke waktu. Kalau melakukan sesuatu untuk coba-coba, sayang. Itu membuang waktu," ujar Eko membuka rahasia suksesnya.

KORWIL: Garda Depan CU Sawiran

CU Sawiran sebagai lembaga keuangan yang berorientasi kepada kebahagiaan anggota, selalu mengedepankan program-program yang diperuntukkan khusus untuk anggota dan keluarga serta masyarakat luas. Semua pemikiran dan program yang telah dirancang, tidak akan pernah bisa terlaksana tanpa adanya kerjasama di semua lini CU Sawiran. Salah satu penopangnya adalah Koordinator Wilayah (KORWIL).

KORWIL adalah anggota CU Sawiran yang dipilih oleh pengurus dalam upaya membantu tugas kepengurusan di dalam membangun gerakan CU, demi memberdayakan anggota dan masyarakat yang lebih luas. Bisa dikatakan bahwa KORWIL CU Sawiran adalah garda depan CU Sawiran. Mengapa? Karena justru KORWIL CU Sawiran mempunyai jangkauan yang sangat luas dan sangat dekat dengan anggota dalam mengembangkan CU Sawiran. Tidak hanya dalam mengembangkan CU Sawiran secara

fisik, namun sampai kepada pemikiran. Lebih jauh lagi KORWIL CU Sawiran adalah orang yang mampu menopang gerakan CU Sawiran di tengah anggota dan masyarakat.

Tujuan dipilihnya KORWIL CU Sawiran adalah untuk mempermudah dan memperkuat jaringan komunikasi dan informasi internal CU Sawiran, terutama antara anggota dengan pengurus, membantu akses pengembangan gerakan ke tengah-tengah masyarakat, dan menjalankan fungsi pemerataan peran dan regenerasi kepemimpinan di CU Sawiran. Secara rinci tugas KORWIL adalah sebagai berikut :

1. Mengikuti Rapat Anggota Perwakilan 1 tahun 1 kali untuk mempersiapkan RAT, RAPB (Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja, dan RK (Rencana Kerja) pengurus
2. Mengikuti rapat-rapat, sosialisasi, pendidikan yang diadakan oleh pengurus CU

3. Mengembangkan spirit gerakan di kalangan anggota maupun masyarakat luas.

Ada beberapa syarat yang harus dipenuhi untuk menjadi KORWIL CU Sawiran, yaitu:

1. Memiliki moral dan komitmen yang kuat terhadap gerakan CU Sawiran.
2. Terpanggil untuk bekerja secara suka rela untuk memajukan CU Sawiran.
3. Memiliki waktu untuk terlibat dalam kegiatan-kegiatan organisasi.
4. Tidak bermasalah terhadap segala kewajibannya sebagai anggota CU Sawiran dan dapat menjadi teladan bagi anggota yang lain.
5. Bisa bekerjasama dalam tim.
6. Memiliki kemampuan untuk menjadi penggerak, menjadi inspirator dan fasilitator bagi anggota yang berada di wilayah kerjanya.

sawiran menjawab

THR

Salam Metro Sawiran. Saya ingin bertanya, apakah CU Sawiran juga memberikan THR untuk para anggotanya? Terimakasih.

Rini – Malang

Ibu Rini yang terkasih, CU Sawiran tidak memberikan THR kepada anggota yang diberikan setiap menjelang hari raya. Namun sebagai bentuk kasih CU Sawiran kepada anggota, CU Sawiran memberikan dana-dana sosial yang bisa diakses setiap saat oleh anggota.

Dana Sosial yang diberikan kepada anggota sangat beragam. Para anggota bisa mendapatkan dana sosial pernikahan, dana sosial melahirkan, dan dana sosial untuk kematian bagi keluarga inti. Selain itu jika anggota mempunyai putra-putri yang masuk ke jenjang pendidikan, misalnya masuk TK, SD, SMP, SMA sampai Perguruan Tinggi, CU Sawiran juga memberikan dana sosial untuk pendidikan. Dan yang lebih penting, CU Sawiran juga memberikan dana sosial untuk rawat inap bagi keluarga inti. Yang diberikan maksimal 10 hari dalam satu tahun. Yang paling menarik, CU Sawiran tidak menentukan dimana pasien dirawat, melainkan hanya berapa hari pasien dirawat.

Jadi, mengapa CU Sawiran tidak memberikan THR melainkan dana sosial? Ini dikarenakan CU Sawiran ingin lebih dekat dengan para anggota. CU Sawiran berharap dalam setiap suka maupun duka anggota, CU Sawiran bisa hadir dan menemani lewat kasih yang diberikan.

Semoga jawaban dari kami, bisa memberikan jawaban atas pertanyaan yang Ibu Rini berikan. Terimakasih.

rehat

Jangan Menunggu...

1. Jangan menunggu bahagia baru tersenyum!
Tapi tersenyumlah, maka kamu akan bahagia!
2. Jangan menunggu kaya baru memberi!
Tapi memberilah, maka, kamu akan semakin kaya!
3. Jangan menunggu termotivasi baru bergerak!
Tapi bergeraklah maka, kamu akan termotivasi!
4. Jangan menunggu diperdulikan orang baru kamu perduli!
Tapi perdulilah dengan orang lain, maka kamu akan diperdulikan!
5. Jangan menunggu orang memahami kamu baru kamu memahami dia!
Tapi pahamiilah orang itu, maka orang itu paham dengan kamu!
6. Jangan menunggu terinspirasi baru menulis!
Tapi menulislah, maka inspirasi akan hadir dalam tulisanmu!
7. Jangan menunggu proyek baru bekerja!
Tapi bekerjalah, maka proyek akan menunggumu!
8. Jangan menunggu dicintai baru mencintai!
Tapi belajarlilah mencintai, maka kamu akan dicintai!
9. Jangan menunggu banyak uang baru hidup tenang!
Tapi hiduplah dengan tenang, percayalah bukan sekedar uang yang datang tapi juga rejeki yang lainnya!
10. Jangan menunggu contoh baru bergerak mengikuti!
Tapi bergeraklah, maka kamu akan menjadi contoh yang diikuti!
11. Jangan menunggu sukses baru bersyukur!
Tapi bersyukurlah, maka bertambah kesuksesanmu!
12. Jangan menunggu bisa baru melakukan!
Tapi lakukanlah! Kamu pasti bisa!

“ Segala sesuatu yang kamu kehendaki supaya orang lain perbuat kepadamu, perbuatlah demikian juga kepada mereka.”

Ngadiyono:

Dari Keuletan dan Kejujuran Menuju Kesuksesan

“Kejujuran adalah modal utamanya”. Itulah kata-kata yang selalu terngiang di ingatan kami (red) ketika suatu saat berkunjung ke rumah Pak Ngadiyono, salah seorang anggota, yang terletak di ujung perempatan jalan, tepatnya di Jalan Candi V/236/284, Karang Besuki – Sukun. Sebuah bangunan toko pakan ayam dan burung, sedang ramai dikunjungi para pecinta burung dan ayam yang ingin membeli pakan untuk peliharaan mereka. Toko sekaligus rumah tersebut adalah kediaman bapak yang sehari-hari bertugas di STFT (Sekolah Tinggi Filsafat Teologi) Widya Sasana Malang. Pak Ngadiyono menjadi anggota CU Sawiran TP Dinoyo sejak tahun 2009.

Keluarga pak Ngadiyono adalah sebuah cerminan keluarga harmonis. Hal itu jelas terlihat ketika istri dan anak-anaknya saling membantu dan berkerja sama meladeni para pembeli. Kesederhanaan terpancar pada keluarga tersebut. Pak Ngadiyono dikaruniai 3 orang anak, mereka dididik sejak kecil

untuk selalu hidup sederhana.

Seperti halnya dengan kebutuhan keuangan (finansial), Pak Ngadiyono selalu mengajarkan kepada mereka untuk selalu dapat menyesuaikan dengan kemampuan. Beliau pernah berkata, “Kalau tidak punya uang, tidak usah beli”. Begitu melekat kata-kata tersebut di ingatan anak-anaknya sehingga ketika mereka berproses di masyarakat terutama di lingkungan sekolahnya, anak-anak pak Ngadiyono selalu tidak pernah merasa iri dengan teman-temannya yang memiliki kemampuan financial lebih. Sejak kecil mereka dilatih mengelola keuangannya secara sederhana yaitu menabung. Mereka selalu diajarkan untuk meyisihkan sebagian dari uang sakunya untuk ditabungkan. Dan menjadikan mereka lebih inisiatif dan kreatif untuk berusaha mengelolanya menjadi suatu hal yang berguna yang bisa diandalkan pada saat mereka membutuhkan. Seperti terlihat pada diri Icwan Pramono anak pertama pak Ngadiyono yang selalu bisa mencukupi kebutuhannya tanpa harus meminta bantuan orang tuanya. Kemandirian jelas-jelas diajarkan oleh pak Ngadiyono kepada anak-anaknya. Dan salah satu bentuk teladannya adalah mengikutkan anaknya-anaknya di salah satu produk simpanan di CU Sawiran yaitu Si Pintar dan tabungan Siswa.

Pola pengasuhan yang diajarkan kepada anak-anaknya adalah berasal dari proses kehidupan pak Ngadiyono hingga bisa sampai sukses sekarang. Beliau berangkat dari keluarga yang biasa-biasa saja. Keuletan dan kejujuranlah yang membawanya menjadi seperti sekarang ini. Pak Ngadiyono yakin dan berharap anak-anaknya kelak dapat menjadi orang sukses yang berangkat dari suatu kesederhanaan. Beliau berterimakasih kepada CU Sawiran karena telah membantu keluarganya dalam hal pengelolaan keuangan dan pemberian modal usaha sehingga usahanya bisa maju dan berkembang sampai sekarang.



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