

FEBRUARI 2013

TAHUN VII

# metro sawiran

Wirausaha adalah sebuah kegiatan yang berkelanjutan. Kita tidak bisa berwirausaha hanya sesaat kemudian berhenti. Keberhasilan berwirausaha sangat ditentukan oleh kecermatan kita memilih bidang usaha.

Memilih bidang usaha yang tepat bisa jadi sangat membingungkan dan menyita waktu, tenaga serta pikiran. Pesatnya laju perkembangan dunia bisnis dewasa ini membuat bermunculan bidang-bidang usaha baru. Hal tersebut bisa membuat kita bingung saat akan memulai berwirausaha, mana dan bidang usaha apa yang cocok dan prospek untuk kita tekuni?

Sungguh, memilih bidang usaha adalah seni mempertemukan potensi diri dan minat (=faktor internal) dengan peluang pasar (=faktor eksternal). Kita ditantang untuk mampu menyatukan dua hal tersebut.



# memilih bidang usaha

## KANTOR PUSAT

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

## PASURUAN

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

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

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

## PROBOLINGGO

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

## BLITAR

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

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

## MALANG RAYA

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

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

**Dinoyo** Jl. MT. Haryono 167 Kav.1  
Telp. (0341) 577639 Fax. (0341) 558764

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

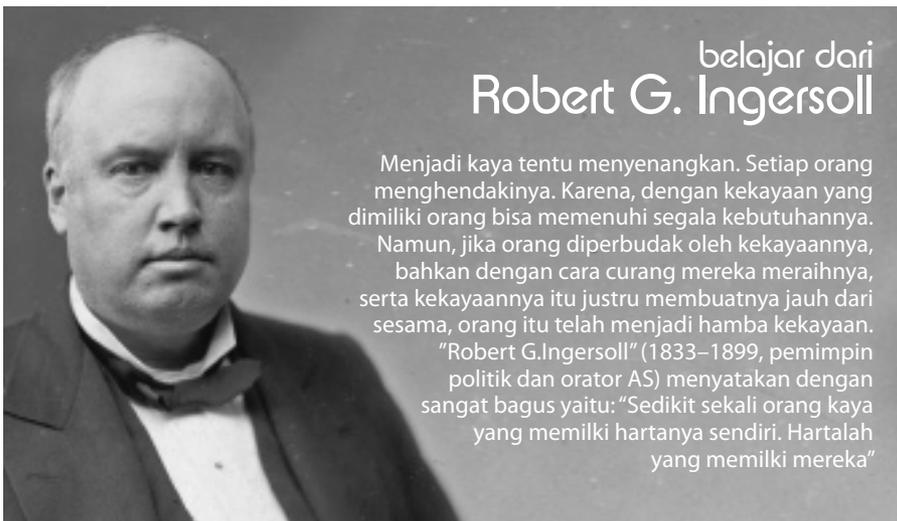
**Lawang** Ruko Diponegoro Blok B  
Telp. (0341) 422010 Fax. (0341) 422009

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

**Turen** Ruko Turen Square  
Jl. Panglima Sudirman 98  
Telp. (0341) 826449

**Kita** tidak akan pernah sukses jika kita tidak bisa melihat peluang, dan menangkap peluang. Namun melihat dan menangkap peluang saja masihlah belum cukup. Butuh satu keberanian untuk mengambil satu resiko dalam menangkap peluang, masih dibutuhkan pula bakat maupun kemampuan atau keahlian untuk mengelola resiko dalam mengelola peluang agar meraih kesuksesan.

Saat di posisi sukses kita masih dituntut untuk mengelola keuangan dengan lebih bijak. Bijak dalam mengelola keuangan usaha, bijak dalam mengelola keuangan rumah tangga. Sehingga apapun yang kita bangun dari bawah, tidak pernah hancur karena kesalahan pengelolaan.



# 7 langkah memilih bidang usaha



**Ada** 7 langkah yang bisa kita lakukan untuk memilih bidang usaha agar kemungkinan suksesnya lebih besar, yaitu:

## 1. Eksplorasi kemampuan dan bakat yang kita miliki.

- Buatlah daftarnya selengkap mungkin.

**Hard skill:** reparasi elektronik, teknik sablon, mengelas, main gitar, silat, berenang, teknik laundry, memasak, balap motor, memancing, menjahit, dan masih banyak lainnya.

**Soft skill:** pengetahuan barang antik, membuat laporan keuangan, menulis, membuat website, pengetahuan musik, pengetahuan olahraga, pengetahuan budaya, dan masih banyak lainnya.

**Human relations:** negosiasi, kepemimpinan manajerial, penengah, bakat menjual, bakat mengajar/melatih, kemampuan mendeteksi kebohongan, masih banyak lainnya.

## 2. Pisahkan daftar itu menjadi 2 kelompok

berdasarkan seberapa kita menikmatinya, menjadi “biasa saja” dan “menyenangkan”. Pemisahan ini penting karena menjalankan usaha adalah kegiatan yang berkelanjutan dan bisa jadi menghabiskan sebagian besar waktu kita. Bila kita tidak menikmati melakukan usaha itu maka sebagian besar hidup kita pun menjadi tidak bahagia.

## 3. Rumuskan usaha apa saja yang mungkin dilakukan

berdasarkan satu atau kombinasi kemampuan dan bakat yang dimiliki; terutama dari kemampuan dan bakat yang termasuk di kelompok “menyenangkan”. Berdasarkan karakteristiknya, jenis-jenis usaha dapat dikelompokkan menjadi:

**Produksi/manufaktur:** bengkel bubut, budidaya ikan, produsen mainan anak, penulis, pembuat jamu, dan masih banyak lainnya.

**Jasa:** les bahasa inggris, intermediasi/calo, konsultan manajemen, konsultan pembukuan, usaha online/infopreneur, sewa mobil, ojek, taksi, trainer, salon kecantikan, jasa pengiriman barang, antar jemput anak sekolah, desain grafis, biro wisata, programmer, dan masih banyak lainnya.

**Perdagangan:** toko komputer, distributor pupuk organik, agen beras, agen koran & majalah, toko seni, toko bangunan, toko kelontong, dan masih banyak lainnya.

**Kombinasi** dari ketiga jenis di atas: iklan terpadu (konsultasi, desain, produksi media iklan dan eksekusi), pemancingan yang sekaligus rumah makan, toko kue sekaligus kursus memasak, dan masih banyak lainnya.

## 4. Urutkan usaha-usaha tersebut berdasarkan kepercayaan diri

kita untuk merealisikannya. Kepercayaan diri itu biasanya terkait dengan pemahaman proses usaha, tingkat kemampuan/bakat kita, seberapa kita menikmati melakukannya dan ketersediaan sumber daya.

## 5. Ambil 3 sampai 5 usaha yang berada di urutan teratas,

lakukan penelitian atas potensi pasar, tingkat persaingan dan keunggulan apa yang bisa kita tawarkan ke pasar.

## 6. Buatlah perhitungan usahanya;

berapa kebutuhan modalnya dan apakah usaha-usaha itu berpotensi memberikan keuntungan yang layak. Gunakan asumsi yang realistis.

## 7. Pilih satu jenis usaha dan jalankan sepenuh hati.

Ketika pilihan sudah dibuat, maka fokuslah. Tumpahkan gairah, ketekunan dan sumber daya yang diperlukan untuk membesarkan usaha ini.

(sumber: <http://petunjukpraktis.blogspot.com/2012/10/cara-memilih-bidang-usaha.html>)

# cermat memilih bidang usaha

**Sebuah** usaha dan pekerjaan akan bisa berjalan dengan optimal, jika kita bisa lebih cermat dalam memilih sebuah pekerjaan atau usaha. Sebuah pilihan yang cermat memungkinkan akan mendapatkan keputusan yang tepat, jika diterapkan dalam usaha atau pekerjaan akan mendapatkan hasil yang optimal.

## Pasangan Slamet Agus, 40 th

Pedagang Buah dan Sayur di  
Kompleks Pasar Pagi Batu

081334599951



“Untuk melakukan usaha yang berhasil membutuhkan waktu yang panjang. Banyak peluang usaha datang silih berganti, namun kita harus tepat dan cermat dalam memilih peluang usaha. Yang cocok dengan kita, agar kita bisa menjalankan usaha dengan senang hati sehingga hasil yang didapatkan lebih optimal.”

## Robertus Sutomo, 36th

Karyawan Rumah Sakit Batu

085648108198



“Saat ini saya di divisi Rekam Medik. Saya berpandangan bahwa di setiap pekerjaan selalu ada peluang untuk maju. Asalkan kita mau selalu belajar. Dan yang pasti, jangan hanya bekerja untuk mendapatkan finansial, namun selalu ada sisi sosial yang bisa kita bangun. Tepat dalam berusaha, tepat untuk beribadah”

## Mahfud Zainuri

Pedagang Pracangan Pasar Batu  
Blok C No. 15

0341-5161175



“Saya merasa bahwa pekerjaan yang saya jalankan saat ini sebagai pedagang telah tepat, sesuai dengan yang saya inginkan. Dengan berdagang saya tidak terikat oleh waktu, dan saya sendiri sebagai pemiliknya. Sehingga selepas saya berdagang, saya masih bisa menjalankan usaha saya yang lain. Selain itu pemilihan usaha pracangan ini, karena saya sudah tahu seluk-beluk usaha ini, sehingga saya lebih optimal dalam

**Pada** tanggal 20 Desember 2012, CU Sawiran yang diwakili oleh Diah Widiastuti dan Tim, turut serta dalam Sarasehan Petani Ikan Kabupaten Tulung Agung dengan tema "Efisiensi Penggunaan Pakan Dalam Budidaya Ikan Lele". Dalam Sarasehan yang diselenggarakan di Dinas Perikanan Dan Kelautan Kabupaten Tulung Agung, CU Sawiran membawakan materi pengelolaan keuangan usaha. Selamat, semoga materi yang disampaikan membawa pengaruh positif bagi kita semua. Amin.



**Puji** Syukur Kepada Tuhan yang Maha Esa, di tahun 2013 ini Web CU Sawiran sudah bisa diakses oleh semua anggota, penabung dan masyarakat. Banyak perubahan yang kami buat, tidak lain hanya untuk memenuhi kebutuhan informasi dan ilmu para pembaca. Dan Web CU Sawiran bisa diakses di [cusawiran.org](http://cusawiran.org). Selamat untuk CU Sawiran dan para pembaca CU Sawiran, semoga dengan Web baru CU Sawiran, kebutuhan informasi dan pengetahuan kita bisa terpenuhi.

**Assigment** Microsave dilaksanakan pada tanggal 7-11 Januari 2013, dengan materi Branch Development. Assigment ini diikuti oleh perwakilan Pengurus, Pengawas dan Manajemen CU Sawiran. Dengan pemateri Herman Syofiri Yasin, Hamidah Mantiri dan Rahmi Datu. Selamat, semoga Assigment ini membawa dampak positif bagi CU Sawiran.



## sawiran dalam angka



5.370	10.163	17.707
<b>JUMLAH</b> ANGGOTA	<b>CALON</b> ANGGOTA	<b>PENYERTAAN</b> MODAL

PERTUMBUHAN		
KREDIT	ANGGOTA	ASSET
0,17%	13,34%	-1,71%

<b>ASSET</b>
Rp. 76.193.110.799
<b>EQUITY</b>
Rp.17.009.083.051
<b>LIABILITY</b>
Rp.59.184.027.748
<b>VOL.KREDIT</b>
54.871.244.569



**Setiap** manusia memiliki kebutuhan dan keinginan. Dalam seni mengelola keuangan, kebutuhan perlu mendapatkan prioritas utama karena pada prinsipnya kebutuhan adalah sesuatu yang harus dipenuhi supaya orang dapat menjalani hidup yang normal. Sedangkan, keinginan merupakan sesuatu yang dapat ditoleransi pemenuhannya.

Dalam upaya memenuhi kebutuhan itulah terdapat dua gaya yaitu gaya sembarangan dan gaya yang bijak. Dalam gaya sembarangan, orang menggunakan uangnya dengan tidak terarah sehingga dalam proses mencapai kesejahteraan akan mengalami ketertinggalan atau bahkan dapat saja mengalami keniscayaan. Sedangkan menggunakan cara bijak untuk mengelola keuangannya maka orang akan menjadi lebih percaya diri dan sejahtera karena tidak begitu saja mengeluarkan uang demi membeli sesuatu barang atau jasa.

Di saat jumlah kebutuhan kian meningkat, kita seharusnya makin pintar dalam berbelanja, agar penggunaan uang semakin efisien dan otomatis finansial rumah tangga tetap terkendali.

### 1. Dahulukan Kebutuhan Pokok Anda

Utamakan kebutuhan-kebutuhan pokok yang harus dibayarkan, selebihnya dapat kita tabung, atau untuk rekreasi. Kalau bicara keinginan, akan banyak sekali. Kalau selalu dituruti, bisa-bisa keuangan keluarga “terancam”. Tidak salah untuk memiliki keinginan, namun pastikan tidak berlebihan dan masih terkontrol.

### 2. Biasakan Menulis Daftar Belanja

Terkadang pengeluaran yang kita buat untuk berbelanja di luar dari yang sungguh-sungguh kita butuhkan. Banyak orang berangkat ke pusat perbelanjaan dengan pikiran, “Lihat saja nanti.” Kerap kali setelah tiba di rumah mereka menyesal,

karena mungkin ada kelupaan atau malah menghabiskan terlalu banyak dana untuk barang yang sebenarnya tidak terlalu mendesak. Nah, daftar belanjaan dapat membantu Anda mengurangi penyesalan seperti itu.

### 3. Bijak Mempertimbangkan Harga dan Kualitas Barang

Tidak selalu harga yang mahal diikuti dengan kualitas yang bagus, demikian juga sebaliknya. Anda harus bijak berbelanja dengan teliti sebelum membeli.

### 4. Berbelanja Bijak saat Musim diskon

Sering terdapat program diskon yang menggiurkan di saat waktu tertentu contohnya dalam hari raya atau event-event tertentu. Bijaksanalah dalam mengambil keputusan berbelanja dan jangan mudah tergoda. Bedakan antara kebutuhan dan keinginan agar kelak tidak mengalami masalah finansial.

### 5. Gunakan kartu kredit dengan bijaksana dan seoptimal mungkin

Kartu kredit dapat membantu Anda mengelola keuangan, karena Anda dapat berbelanja sekarang dan membayarnya kemudian. Apalagi, tidak jarang kartu kredit menawarkan program promo dan diskon yang menarik. Manfaatkan kebijaksanaan mungkin sesuai kebutuhan. Namun, berhati-hati dengan tidak beranggapan bahwa dana yang terdapat pada kartu kredit sebagai “dana lebih” – karena pada akhirnya Anda juga harus membayar tagihannya.

### 6. Makanlah terlebih dahulu sebelum berbelanja

Godaan untuk makan di tempat perbelanjaan karena lapar, pasti akan mengacaukan rencana awal kita pergi ke tempat itu. Uang yang sudah kita siapkan untuk belanja barang tertentu, malah terkuras habis untuk makan.

**Credit** Union Sawiran adalah lembaga keuangan yang berfokus pada pemberdayaan ekonomi masyarakat. Credit Union berbasiskan kepercayaan anggota yang memiliki saham sebagai bentuk kepemilikan. Seluruh kegiatan lembaga mengarah pada satu tujuan, yaitu kesejahteraan Anggota. Dengan dikelola secara profesional, CU Sawiran melangkah untuk memberikan pelayanan keuangan yang dibutuhkan masyarakat luas melalui produk-produk simpanan, pinjaman, dan jasa keuangan lain.

### Siapakah Pemilik CU Sawiran?

Pelayanan CU Sawiran berbasis pada gerakan Credit Union yang terbuka dan jelas sistem pengelolannya yang didasari sikap saling percaya antara anggota satu dengan lainnya, anggota dengan pengelola, anggota dengan pengurus dan pengawas serta sebaliknya. Kebijakan lembaga dibuat, dilaksanakan dan dikontrol dengan sangat terbuka dan demokratis oleh Anggota. Mengapa bisa demikian? Karena anggota adalah pemilik dari CU Sawiran ini, yang dibuktikan dengan saham kepemilikan yang dirupakan dengan simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela.

### Apakah anggota CU Sawiran memiliki hak suara dalam pengambilan keputusan?

Sebagai pemilik dari CU Sawiran, masing-masing anggota memiliki hak suara dalam setiap RAT (Rapat Anggota Tahunan) CU Sawiran, yang dilakukan setiap tahunnya. Namun, sedikit perbedaan RAT yang dilakukan oleh CU Sawiran adalah tata cara pelaksanaannya. RAT CU Sawiran dilakukan secara langsung yaitu setiap tiga tahun sekali, dan RAT Perwakilan (Rapat Anggota



# Rapat Anggota Tahunan Perwakilan

Tahunan Perwakilan) yang dilakukan pada tahun pertama dan kedua. Kedua pelaksanaan RAT itu tetap sama yaitu masing-masing anggota mempunyai hak untuk memberikan suara atau aspirasinya. Namun perbedaannya, dalam RAT suara diberikan secara langsung oleh masing-masing anggota. Dan pada saat RAT Perwakilan suara 20 orang anggota diwakili oleh satu orang anggota.

### Mengapa Rapat Anggota Tahunan Perwakilan dilakukan di CU Sawiran?

Rapat Anggota Tahunan Perwakilan dilakukan di CU Sawiran dilakukan untuk sebuah efektifitas pelaksanaan RAT di CU Sawiran, serta efisiensi biaya pelaksanaan

agar SHU yang dibagikan kepada anggota lebih besar. Bisa dibayangkan bila anggota CU Sawiran yang berjumlah ribuan orang melakukan RAT bersama. Dimanakah tempat yang sesuai untuk melaksanakan RAT? Dan berapa besar biaya yang dikeluarkan untuk RAT?

Namun para anggota tidak perlu khawatir akan hak yang dimiliki. masing masing suara anggota diwakili oleh satu orang anggota dalam pengambilan keputusan dan hak souvenir dan SHU dibagikan penuh kepada seluruh anggota. Apapun bentuknya, RAT atau RAT Perwakilan, demokrasi dalam CU Sawiran masih tetap dijaga untuk perubahan yang lebih baik.



## 10 kiat sukses membuka usaha makanan

**Berdasarkan** hasil penelitian dan pengembangan usaha kecil menengah (UKM) di beberapa daerah di Indonesia, rata-rata pendapatan para pengusaha makanan dan minuman kaki lima dan rumahan berada di atas rata-rata upah minimum regional (UMR), menarik bukan? Ada beberapa kelompok usaha makanan, yaitu:

1. kelompok usaha yang menjual makanan pokok sehari-hari seperti warung nasi sederhana, nasi goreng atau nasi pecel lele.
2. Kelompok usaha makanan pengganti makanan pokok, seperti bubur, mie ayam, bakso, soto, sate, atau batagor.
3. Kelompok usaha jajanan, seperti roti bakar, aneka kue, gorengan, cireng, cilok atau somay.
4. Kelompok usaha berbagai macam minuman, seperti es buah, es campur, jus, es kelapa muda, es dawet, dll.

**Kemudian perhatikan hal berikut:**

### 1. Modal awal usaha

Banyak cara untuk menutupi kekurangan modal, misalnya melalui mencari rekanan yang bisa diajak kerja sama, meminjam ke CU Sawiran jika Anda telah menjadi anggota. CU Sawiran akan mendampingi Anda dalam manajemen keuangan.

### 2. Lokasi usaha

Saat menentukan lokasi usaha juga harus memperhitungkan modal yang akan dikeluarkan. Jangan sampai modal Anda terkuras hanya untuk menyewa atau membeli tempat usaha. Sejumlah lokasi usaha makanan yang strategis antara lain di sekitar sekolah atau kampus, kawasan perkantoran, lingkungan pasar dan mal, perumahan, dan tempat wisata.

### 3. Menu andalan

Sebelum memulai usaha, sebaiknya Anda melakukan survei terlebih dahulu tentang

menu yang beredar di pasar. Lalu, pilihlah menu yang belum banyak dijual di sana guna mengurangi tingkat persaingan.

### 4. Pemasok bahan baku

Memiliki pemasok tetap yang dapat memasok semua bahan baku produksi setiap harinya sangat dianjurkan guna kelancaran proses produksi.

### 5. Sumber daya manusia (SDM)

Idealnya, karyawan terbagi ke dalam kelompok tukang masak, pelayan, dan kasir. Tapi, bila usaha tergolong kecil, seorang asisten yang dapat mempermudah pekerjaan Anda itu saja sudah lebih dari cukup.

### 6. Target pemasaran

Menyesuaikan jenis usaha dengan target pasar penting sekali. Walaupun Anda menawarkan harga murah, tapi tidak sesuai dengan selera konsumen ini bisa menjadi kendala.

### 7. Promosi yang tepat

Promosi dari mulut ke mulut hingga saat ini tetap menjadi andalan promosi usaha Anda ke banyak orang. Ini berhasil jika Anda bisa memuaskan konsumen dan nantinya mereka pun bisa menjadi pelanggan setia.

### 8. Perizinan usaha

Demi keamanan dan kenyamanan usaha, pastikan Anda mengurus surat izin usaha dari instansi pemerintahan atau pihak berwenang setempat.

### 9. Sikap dan perilaku

Penting untuk menjaga sikap maupun perilaku Anda saat berhadapan konsumen. Coba Anda bayangkan apakah anda mau berbelanja pada pedagang yang sombong, pelit atau jutek? Apalagi kalau kucel dan dekil.

### 10. Bekerja dan berdoa

Bekerja dan berdoa adalah kunci keberhasilan Anda. Jangan sesekali memakai *magic* dalam usaha karena sudah pasti akan hancur walau cepat berkembang.



penciptaan boneka-boneka/ wayang sebagai tokoh cerita. Ia menyimpulkan, anak-anak usia SD adalah usia paling tepat untuk mulai dibentangkan virus pembelajaran, edukasi seputar sampah.

Sebuah langkah kreatif yang akhirnya mengundang perhatian khalayak luas.

Dari seorang siswa yang tak mempunyai kemampuan berbicara yang cukup menjelma menjadi seorang siswa yang terlihat cerdas, lancar dan fasih berbicara di depan umum, semua karena dorongan dan semangat yang sangat tinggi dalam hal pengelolaan sampah.

Satu ungkapan menarik dan patut menjadi slogan yang wajib disebarluaskan, yang diambilnya dari sebuah slide show yang ditularkannya kembali di forum Kick Andy adalah "Jika kita bukan orang sembarangan, jangan membuang sampah sembarangan!"

Ini tentu menarik, jika sampah sudah dikaitkan dengan harga diri seseorang. Benar adanya, jika kita menilai diri kita berharga, maka bertindaklah lebih bijaksana dalam membuang sampah. Tidak hanya tidak membuang sampah sembarangan, tapi juga sebisa mungkin memulai dari diri sendiri dan keluarga masing-masing.

Ami, adalah sosok generasi muda yang patut menjadi teladan bagi kita dan anak-anak kita. Ia telah mempunyai visi jauh ke depan tentang penyelamatan bumi. Sebuah kewajiban yang sering dilanggar oleh kita sendiri, sebagai penghuni dan yang telah ditunjuk sebagai khalifah di bumi ini.

Lalu kemudian tergerak untuk segera memulai, menjadi agen-agen perubahan di bumi ini, dari hal sekecil apapun, dan dari sekarang juga.

(sumber: <http://edukasi.kompasiana.com/2012/07/09/belajar-dari-amilia-agustin-ratu-sampah-475540.html>)

**Bermula** saat pelajaran olah raga, lari keliling melewati sebuah taman kota di dekat SMP-nya di Bandung, Amilia Agustin yang melewati sebuah tempat pembuangan sampah merasa terpancang untuk berbuat sesuatu.

Saat itu, Ami melihat ada plang bertuliskan "mulailah memilah sampah dari diri masing-masing".

Maka, ia pun berinisiatif untuk memulai dari skup sekolahnya sendiri. Lalu, ia mengajak teman-teman yang seide dengannya, dan 10 orang di antaranya menyatakan sepakat untuk segera memulai dengan memisahkan sampah-sampah bungkus plastik jajanan di sekolahnya, lalu meluas ke tempat pembuangan sampah di dekat sekolahnya.

Sepulang sekolah, ia dan teman-temannya mulai menjalankan aktivitasnya "memisahkan sampah" berdasarkan klasifikasinya masing-masing, organik dan non organik. Sampah plastik yang masih dapat didaur ulang ditempatkan sendiri.

Bungkus/kemasan indomie/coffeemilk, permen ditempatkan terpisah, dan sampah rumah tangga dikumpulkan kemudian dioleh menjadi kompos.

Tidak semudah yang dikatakan tentunya. Ejekan dan ledakan teman berhasil diabaikan. Dan beruntung, Bu Ami, guru biologinya mendukung dengan dasar keilmuan yang beliau miliki dalam hal pengolahan sampah. Sampai satu kesempatan Ami mengajak kesepuluh teman serta Ibu Guru Ani bikin tim pembersih sampah yang diberi nama "Go to Zero Waste School".

Semenjak itu, berbagai kegiatan dilakukan secara perlahan dan terus menerus. Dari mulai pengolahan sampah organik menjadi pupuk, pengumpulan kemasan makanan dan diberikan kepada ibu-ibu di lingkungannya untuk dijadikan kreasi tas, dsb. Paralel dengan itu, edukasi kepada anak-anak usia SD tentang sampah dilakukan dengan kreatif melalui buku-buku cerita dari bahan daur ulang, dan

# mengenal website CU sawiran

**Kemudahan** mengakses informasi, akan mendekatkan kita kepada pengetahuan yang lebih dalam, jaringan yang lebih luas dan menemukan peluang-peluang yang memungkinkan kita mendapatkan inspirasi dan motivasi. Akses informasi bisa kita dapatkan dari berbagai sumber, salah satunya lewat media internet, yaitu lewat website.

Tidak ingin ketinggalan dalam menyebarkan pemikiran, CU Sawiran juga membuat sebuah website yang

beralamatkan di [www.cusawiran.org](http://www.cusawiran.org). Website ini berisikan informasi-informasi tentang CU Sawiran, serta anggota dan jaringan yang dimiliki oleh CU Sawiran. Website ini memungkinkan semua anggota selalu mendapatkan berita tentang CU Sawiran. Dengan kata lain, melalui website ini, CU Sawiran selalu bisa mendampingi setiap anggota kapan pun dan dimana pun anggota berada.

Dengan website CU Sawiran, banyak hal bisa didapatkan anggota. Salah satunya

adalah jaringan baru untuk memperkaya relasi bisnis. Ini memungkinkan, karena dalam website ini ditampilkan profil-profil anggota dengan usaha yang dimiliki. Secara langsung atau tidak, pelaku usaha dan orang awam bisa mendapatkan inspirasi mengenai usaha ataupun inspirasi dalam tata kelola keuangan keluarga.

Mari Bapak/ Ibu, kita akses website kita, agar semakin bertambah luas informasi dan pemikiran baru untuk kehidupan yang lebih baik. Mari!

Home Profil Produk & Layanan Berita Informasi Contact Us Downloads FAQ

**CU SAWIRAN**  
Together We're Better

Bringing hopes to its members with its excellent product

# mengembangkan usaha lain



**Dear CU Sawiran. Perkenalkan nama saya Budi. Saya adalah seorang wirausahawan dan ingin mengembangkan usaha di bidang lain. Bagaimanakah solusi dari CU Sawiran?**

*Budi – Kabupaten Malang*

**Salam** sejahtera untuk Bapak Budi. Bapak Budi, untuk memulai usaha lain yang baru, prinsipnya tetap sama ketika Bapak mau memulai usaha awal anda. Yaitu, memulai usaha dengan skala kecil dahulu. Mengapa? Jelas karena usaha yang akan Bapak bangun, berbeda dengan usaha awal Bapak.

Kemungkinan, proses usaha, produk, dan pasar berbeda sama sekali dengan yang sudah dijalankan. Dengan perbedaan ini, otomatis pengelolaannya juga akan berbeda, tingkat resiko juga berbeda. Dengan resiko yang belum kita ketahui, maka kami sarankan untuk memulai usaha dengan skala kecil terlebih dahulu. Nantinya, jika Bapak telah menemukan dan membuat sebuah sistem yang baik, pasar yang berpotensi, Bapak bisa meningkatkan skala usaha yang dibangun.

Dan alangkah lebih baik, dalam memulai usaha kita bisa menyiapkan modal dua kali lipat dari yang seharusnya. Agar jika usaha yang Bapak Budi bangun berkembang dengan cepat, pemenuhan produk bisa lebih mudah diakomodir, karena dana telah tersedia. Demikian Bapak Budi, semoga jawaban kami bisa menjawab pertanyaan Bapak. Terimakasih.

## Hantu vs Ekonomi Suatu Negara

**Gambaran** kemiskinan di suatu negara dapat dilihat dari pendapatan perkapita masyarakatnya dan gambaran setelah kematiannya (Hantu), berikut perbandingannya :

### 1. Eropa & Amerika: Drakula

Spesifikasi: Jas hitam dan setelahnya, berdasar dan berpenampilan rapih dan elegan. Tinggal di kastil megah atau rumah mewah. Di samping itu bermobil mewah serta berpendidikan tinggi (Lihat film Twilight)

### 2. China: Vampir

Spesifikasi: memakai pakaian adat bangsawan China, lengkap dengan songkok hitam. Tinggal di kuil atau kastil mewah, serta memakai perhiasan berupa kalung atau cincin giok.

### 3. Timur Tengah (Arab): Jin

Spesifikasi: memakai pakaian bangsawan arab lengkap dengan sepatu khas timur tengahya serta memakai anting dan perhiasan dari emas. Tinggal di dalam lampu minyak yang terbuat dari emas dan berhias permata.

### 4. Indonesia: Kuntilanak

Spesifikasi: Baju daster putih polos tanpa motif serta berambut panjang tidak terurus, kantung mata yang hitam legam dan wajah yang pucat pasi. Tinggal di pohon-pohon, kadang di gudang yang tidak terpakai. Berprofesi sebagai penjual jamu gendong, terkadang sampai menjadi PSK.

Coba bandingkan dan renungkan. Betapa miskinnya negeri kita, sampai-sampai hantunya pun amat menderita.

**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

sosok

## Wiwied Collection

*Any Widayanti*

Pasar Songgoriti  
(Depan Parkiran  
Sepeda Motor)

081334505684



Any Widayanti dan Arif Kuswanto:

## mulai dari yang kecil

**Begitu** panjang jalan untuk menuju sebuah keberhasilan. Manis, pahit, getir perjalanan hidup dilalui dengan kebersamaan demi sebuah kesuksesan. Demikian yang dilakoni oleh pasangan Any Widayanti, 32 th dan Arif Kuswanto, 39 th.

Pasangan yang berdomisili di Jl. Koprak Kasdi RT 01 RW 01 Banaran Bumiaji ini, merintis usaha jauh ketika masing-masing duduk di bangku pendidikan. Usaha awal yang dijalani oleh Any Widayanti ketika ia masih duduk di bangku SMP adalah berjualan pernik/ aksesoris kecantikan. Sedangkan Arif Kuswanto berternak kelinci. Setelah berkeluarga, pada tahun 2004 pasangan ini mulai merintis berdagang di Pasar Songgoriti.

Pasangan ini menyewa sebuah bedak kecil untuk berdagang baju, bunga, dan kelinci. Itulah awal usaha dagang mereka di pasar Songgoriti. Banyaknya barang dagangan merupakan strategi untuk menyasati modal awal yang minimal.

Perjalanan usaha yang dijalani oleh orang tua Afrida Ega, 13 th dan Dwi Yovanza, 4 th ini tidak selalu mulus. Ada kalanya di atas, ada kalanya juga di bawah. Namun disetiap keadaan itu selalu ada sebuah strategi untuk menyasati, agar usaha yang

dijalankan tetap normal sebagaimana biasanya. Ketika musim liburan dan keuntungan usaha berada di puncak pasangan ini selalu menabung untuk mempersiapkan diri ketika pasar sedang lesu. Selain itu, mereka memiliki strategi yang brilliant dengan mempunyai lebih dari satu usaha yang berbeda, yaitu usaha berdagang pakaian dan kelinci. Jika salah satu usaha sepi usaha lain bisa menutupi, yang biasa kita istilahkan usaha nggendhong-ngindhit. Dan dengan siasat ini, usaha yang dijalankan pasangan Any dan Arif Kuswanto bisa eksis dan berkembang hingga saat ini. Dari bedak sewa sampai akhirnya bisa membeli 2 bedak di Pasar Songgoriti. Sungguh luar biasa!

Di penghujung wawancara, tidak lupa pasangan ini memberikan beberapa tips dalam memilih sebuah usaha. Dalam memulai sebuah usaha, sebaiknya kita memulai dari kecil dulu, agar tahu seluk beluknya sehingga strategi yang ditetapkan nantinya lebih tepat. "Jangan lupa untuk selalu ramah pada setiap pelanggan, serta membagikan sebagian rejeki yang kita dapatkan kepada orang yang berhak. Dan terakhir selalu bersabar dan berdoa, kita manusia hanya berusaha tetapi Tuhanlah yang mengatur semuanya" pungkas Any Widayanti.