

APRIL 2013

TAHUN VII

metro sawiran

Saat hendak memulai sebuah usaha, pemilihan lokasi yang layak sangatlah penting. Namun, memilih lokasi yang tepat tidaklah mudah. Padahal, lokasi atau tempat usaha ini merupakan faktor penting yang menentukan apakah usaha Anda akan sukses di masa mendatang atau justru gagal.

Pemilihan lokasi yang tepat merupakan sebuah tugas yang harus diselesaikan jauh sebelum usaha dijalankan. Apapun usaha yang Anda jalankan, sebuah lokasi yang tepat diharapkan dapat memberikan sebuah daya dorong terhadap pertumbuhan usaha secara nyata. Sering ditemui adanya usaha yang kurang berkembang karena terkendala faktor lokasi. Lokasi yang mereka pilih tidak strategis dan kurang menguntungkan dalam sudut pandang bisnis.

Sebelum Anda memulai sebuah usaha, pilih terlebih dahulu tempat usaha yang paling tepat untuk pemasaran usaha Anda. Lakukan riset dan bandingkan beberapa pilihan tempat sebelum akhirnya Anda tentukan lokasi yang paling strategis bagi usaha Anda tersebut.

memilih lokasi 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



lokasi, lokasi, lokasi...

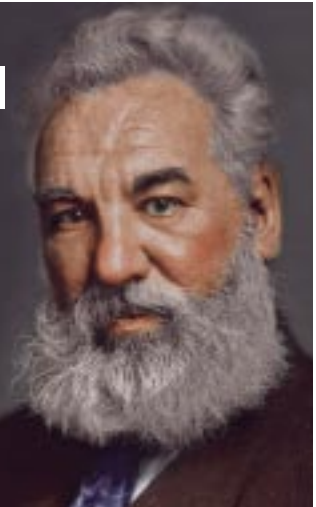
Lokasi merupakan faktor penting dalam memulai usaha. Lokasi harus strategis? Ternyata tidak mudah menemukannya. Kadang-kadang lokasi yang strategis amat mahal harganya atau harga sewanya. Andai kita tidak memiliki modal cukup, apakah kita berarti harus berhenti tidak mengembangkan usaha karena tidak mendapatkan lokasi strategis?

Tersedianya tempat untuk memulai usaha adalah merupakan modal awal yang baik, apakah itu ruangan yang ada di rumah sendiri, sewa garasi, sewa gudang yang tidak terpakai, sewa lapak, gunakan gerobak dorong, sewa tenda dan banyak lagi alternatif lokasi yang tersedia di lapangan. Sambil menjalankan usaha, Anda bisa mulai berburu lokasi strategis dengan sewa murah. Semoga.

belajar dari Alexander Graham Bell

Banyak orang yang patah arang saat menjumpai kegagalan dalam usahanya. Tidak bisa bangkit dari keterpurukannya. Dia menangisi kegagalannya dan melihat tidak ada lagi harapan bagi hidupnya akan datang.

Alexander Graham Bell (1847-1922) orang Skotlandia, penemu telepon pertama, mengatakan bahwa "Ketika satu pintu tertutup, pintu lainnya terbuka, tetapi kita seringkali melihat begitu lama dan penuh penyesalan terhadap pintu yang tertutup sehingga kita tidak bisa melihat pintu lainnya yang telah terbuka untuk kita."



Lokasi sangat menentukan keberhasilan bisnis Anda. Pasalnya, dengan lokasi yang strategis Anda memperbesar peluang bisnis untuk mendapatkan konsumen. Sebaliknya, jika lokasi Anda kurang bagus penjualan Anda kurang maksimal.

Berikut beberapa hal yang perlu dicermati saat memilih lokasi bisnis.

1. Mendekati konsumen potensial

Lokasi bisnis yang Anda pilih harus mendekati konsumen yang Anda bidik. Misalnya Anda berbisnis alat tulis, usahakan lokasi Anda dekat dengan kampus atau sekolah.

2. Tingkat kepadatan penduduk

Indikator besar kesuksesan usaha Anda terletak di besarnya potensi pasar yang Anda tuju. Makin padat suatu lokasi, makin banyak populasi manusia yang bisa menjadi pelanggan Anda.

3. Tingkat ekonomi

Pilihlah lokasi dengan mayoritas pendapatan penduduk yang berpenghasilan menengah ke atas. Dengan lokasi seperti itu, penjualan Anda akan stabil karena banyak konsumen potensial yang mampu membeli produk Anda.

4. Mudah diakses

Lokasi usaha yang baik adalah yang mudah dikenali dan mudah diakses. Sebaiknya Anda memasang tanda seperti petunjuk arah, papan nama atau spanduk yang menarik.

5. Tingkat kompetisi

Perhatikan seberapa besar kompetisi usaha sejenis di lokasi yang Anda jadikan tempat berbisnis. Jika di lokasi tersebut banyak pesaing yang menawarkan produk sejenis, peluang Anda mendapatkan pelanggan akan mengecil. Jika itu satu-satunya lokasi yang Anda miliki, pastikan produk yang Anda tawarkan memiliki banyak keunggulan dibanding kompetitor Anda.

(Dikutip dari <http://arnandadanu.blogspot.com>)

tips memilih lokasi usaha



pentingkah lokasi usaha?

Pemilihan lokasi usaha, bergantung pada jenis usaha yang dijalankan. Berikut ini disajikan beberapa opini yang berbeda tentang pemilihan lokasi usaha.

“Saya beranggapan bahwa lokasi usaha bukanlah menjadi hal yang utama. Yang utama adalah optimalisasi kualitas dari produk yang kita buat. Dengan membuat barang dengan kualitas nomor satu, akan mendorong konsumen mencari produk kita, dimanapun lokasi usaha kita berada”

GM Nanang

Martosaidi Konveksi

Jl Sumpil IIIb/ 42C Blimbing
(0341) 7570120 – (0341) 411455

Saidi Clothing Store

Jl. Candi Mendut 6 Blimbing
08563380229



“Sebagai pedagang, lokasi usaha menjadi hal yang sangat penting dalam kemajuan usaha saya. Dengan pemilihan lokasi yang tepat dan strategis, akan memudahkan konsumen untuk membeli produk yang saya jual. Karena seringkali konsumen berperilaku praktis yang mencari barang dilokasi yang mudah dijangkau”

Naning Wilujeng/ Falaq (Mbak Ning Ayam)

Melayani pesanan ayam potong, Chicken Nugget, Rolade-Baso Sapi, Baso Ayam

Alami tanpa bahan tambahan

Pasar Pagi Blimbing sebelah Barat
Rumah: Dsn Morotanjek RT03 RW07
Purwoasri-Singosari-Malang
(0341) 7554078



“Dalam membuat usaha, menurut saya lokasi usaha yang strategis bukanlah hal yang mutlak. Hal yang utama adalah relasi dan jaringan yang dibangun. Dengan relasi dan jaringan yang bisa dijadikan partner, maka usaha kita akan semakin maju, walaupun lokasi usaha kita tidak dekat dengan konsumen.”

Satiyono

Amanah Collection

Menerima pesanan seragam, kaos, cetak
kertas, dll.

Jl. Cakalang 181F Polowijen
Blimbing-Malang
(0341) 9040371 – 081333688845

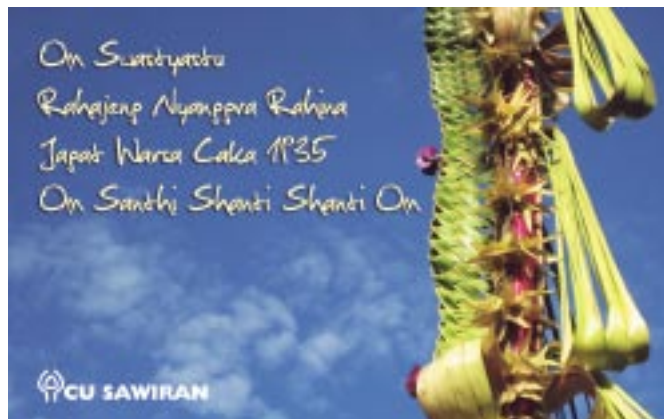


Pengumuman Penjualan Tanah

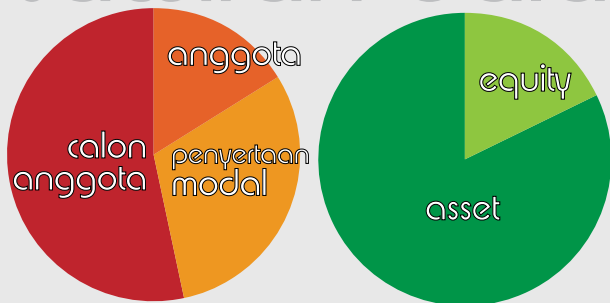


Sebidang tanah berikut yang tertanam di atasnya: kayu sengon laut umur 2thn (\pm 9.000 pohon),

SHM No. : 295,
 Surat Ukur No. : 00271/2010.SU Tgl. 4 Maret 2010,
 Luas : 14.683 m²,
 AtasNama : KINTEKI,
 terletak di : Ds. Sukodadi, Kec. Wagir Kabupaten Malang
 hubungi : Nino HarsoBaroto: (0341)7800527
 Felix Hery Prasetyo : (0341)7328896/08563553716
 atau Kantor Pelayanan CU Sawiran terdekat.



sawiran dalam angka



5.520	10.386	18.056
JUMLAH ANGGOTA	CALON ANGGOTA	PENYERTAAN MODAL

PERTUMBUHAN		
KREDIT	ANGGOTA	ASSET
5,73%	2,79%	5,99%

ASSET	Rp. 80.756.511.147
EQUITY	Rp.17.710.800.269
LIABILITY	Rp. 63.045.710.878
VOL.KREDIT	Rp. 58.015.991.199



pentingnya membangun etos kerja

Apa yang dimaksud dengan etos kerja? Etos kerja adalah sikap yang muncul atas kehendak dan kesadaran sendiri yang didasari oleh sistem orientasi nilai budaya terhadap kerja. Dapat dilihat dari pernyataan di muka bahwa etos kerja mempunyai dasar dari nilai budaya, yang mana dari nilai budaya itulah yang membentuk etos kerja masing-masing pribadi.

Etos kerja adalah totalitas kepribadian dirinya serta caranya mengekspresikan, memandang, meyakini dan memberikan makna ada sesuatu, yang mendorong dirinya untuk bertindak dan meraih amal yang optimal sehingga pola hubungan antara manusia dengan dirinya dan antara manusia dengan makhluk lainnya dapat terjalin dengan baik.

Etos kerja berhubungan dengan beberapa hal penting yaitu:

1. **Orientasi ke masa depan.** Segala sesuatu direncanakan dengan baik, baik waktu, kondisi untuk ke depan agar lebih baik dari kemarin.
2. **Menghargai waktu.** Disiplin waktu merupakan hal yang sangat penting guna efisiensi dan efektivitas bekerja.
3. **Tanggung jawab.** Asumsinya bahwa pekerjaan yang dilakukan merupakan sesuatu yang harus dikerjakan dengan ketekunan dan kesungguhan.
4. **Hemat dan sederhana.** Hendaknya setiap pengeluaran itu bermanfaat untuk kedepan.

5. **Persaingan sehat.** Memacu diri agar tidak mudah patah semangat dalam persaingan.

Etos kerja harus dibangun. Bagaimana caranya?

1. **Menumbuhkan sikap optimis,** yaitu mengembangkan semangat dalam diri, memelihara sikap optimistis yang telah dipunyai, memotivasi diri untuk bekerja lebih maju.
2. **Menjadi diri sendiri,** yaitu mengubah impian menjadi kenyataan.
3. **Berani memulai,** tidak membuang waktu hanya dengan bermimpi, berani gagal, dan mengubah kegagalan menjadi sukses.
4. **Kerja dan waktu,** yaitu menghargai waktu dan tidak cepat merasa puas.
5. **Berkonsentrasi pada pekerjaan,** yaitu perlu focus dan cukup beristirahat.
6. **Bekerja adalah sebuah panggilan Tuhan.**

Dengan etos kerja yang baik, insyaallah pekerjaan kita, entah menjadi karyawan, profesional muda, usahawan, maupun wiraswastawan, akan mampu mewujudkan mimpi kita tentang masa depan. Semoga

guyub bersama metro sawiran



Secara umum, Metro Sawiran sebagai media komunikasi digunakan sebagai perpanjangan tangan CU Sawiran kepada anggota-anggotanya. Dalam hal ini, pesan yang disampaikan bisa berupa kabar CU Sawiran, pemikiran CU Sawiran dan lainnya. Namun lebih daripada itu, Metro Sawiran membuat CU Sawiran dan anggota semakin guyub. Ini dimungkinkan karena komunikasi yang dijalin tidak hanya satu arah, dari CU Sawiran kepada anggota. Melainkan banyak arah, antara lain dari anggota kepada CU Sawiran lewat Rubrik Sawiran menjawab. Dari anggota ke anggota lewat rubrik Gagas Anggota dan Sosok. Sungguh menarik, karena peran intermediasi anggota-manajemen-pengurus-pengawas-organisasi terjawab lewat Metro Sawiran.

Dalam hakikatnya Metro CU Sawiran berfungsi sebagai sebuah alat perantara ide, motivasi, gagasan baik dari Lembaga

CU Sawiran maupun dari anggota, yang dimaksudkan untuk memberikan pengaruh yang positif dalam kehidupan sosial sehingga kualitas hidup dari pembaca semakin meningkat. Tidak hanya untuk saat ini saja, melainkan sampai masa yang akan datang. Mengapa? Dengan pemilihan bentuk media komunikasi cetak, memungkinkan setiap orang yang membaca, dapat menyimpan Metro Sawiran untuk waktu yang sangat lama. Bisa dibaca setiap saat, tanpa harus menunggu aliran listrik menyala. Bisa dibandingkan dengan media komunikasi lain yang membutuhkan perantaraan alat bantu untuk mengakses sebuah informasi.

Dalam perkembangannya, Metro Sawiran yang sudah dicetak sampai tahun ketujuh ini telah mengalami beberapa transformasi konsep, bentuk, kemasan dan ukuran. Di awal terbit, Metro Sawiran yang mempunyai ukuran A-4 dan dicetak 6 halaman ini,

dikembangkan oleh penggiatnya dengan menambah 2 halaman tambahan sehingga pembaca bisa mengakses 8 halaman informasi yang menarik untuk diikuti. Tidak hanya sampai disitu, transformasi lebih ekstrem dilakukan pada awal tahun ke VI, yaitu dengan merubah ukuran menjadi lebih kecil, namun dengan penambahan halaman menjadi 12 halaman. Perubahan yang dilakukan ini, tidak lain dan tidak bukan untuk menjawab kepentingan pembaca yang ingin mendapatkan informasi yang lebih banyak dengan kemasan yang berbeda, yang disajikan dengan memberikan seluas mungkin sajian informasi lewat rubrik-rubrik unik Metro Sawiran.

Mari kita warnai media komunikasi milik kita ini, dengan pemikiran, ide serta gagasan menarik yang mungkin bisa mengubah kehidupan kita dan orang lain di sekitar kita. Salam Metro Sawiran

prospek bisnis camilan

Ngemil adalah kebiasaan kebanyakan orang ketika lagi santai di rumah di sore atau kususnya malam hari sambil nonton tv atau sambil bercengkrama bersama keluarga. Berbagai macam jenis camilan yang sering dikonsumsi mulai dari, makanan kering, camilan buah, dan juga keripik dengan berbagai rasa sesuai selera seperti manis, asin atau pedas. Mulai anak-anak hingga orang tua semua menyenangi camilan.

Melihat begitu banyaknya peminat orang mengonsumsi camilan membuat Bisnis Camilan mempunyai prospek pasar yang bagus untuk ditekuni. Berbagai macam jenis usaha Bisnis Camilan yang sering di kembangkan mulai dari memproduksi

camilan sendiri sampai pemasarannya atau mengemas ulang dengan memberi label khusus dan pemasarannya juga.

Bagi pengusaha camilan yang sudah berpengalaman umumnya memproduksi sendiri produk camilan, mulai bahan mentahnya hingga pemasarannya. Bagi pemula kebanyakan memilih pengemasan ulang dengan memberi label khusus sebab lebih praktis dan tidak terbebani biaya produksi. Pengusaha camilan pengemasan ulang biasanya membeli camilan dengan jumlah yang besar kemudian dikemas sendiri kecil-kecil sambil diberi label sendiri sehingga sekilas tampak seperti produsen asli produk camilan yang telah mereka beli.

Kelebihan dari Peluang Usaha Bisnis Camilan ini adalah :

- Usaha ini termasuk usaha modal kecil sebab tidak memerlukan modal yang besar untuk menekuninya.
- Produk tidak mudah basi dan dapat bertahan dalam waktu yang relatif agak lama.
- Tidak memerlukan ruangan yang besar.
- Bisa memilih berbagai macam variasi camilan yang begitu banyak.
- Pengolahan yang tidak rumit.
- Potensi keuntungan yang besar.
- Membuka lapangan kerja bagi sanak famili atau tetangga sekitar.

Sebelum mendirikan usaha camilan ini tentu ada hal-hal yang perlu dipersiapkan, di antaranya adalah sebagai berikut :

- Persiapan peralatan dan tenaga
- Lokasi
- Data supplier camilan yang berkualitas dan harga terjangkau

Peralatan dan tenaga harus di persiapkan untuk mengembangkan usaha camilan sebab tanpa peralatan dan tenaga maka usaha camilan ini tak akan bisa dijalankan. Pemilihan lokasi penjualan juga faktor yang sangat penting untuk menunjang keberhasilan usaha camilan ini. Biasanya lokasi yang bagus adalah lokasi yang bisa dijangkau banyak orang seperti dekat kampus, kos-kosan, sekolah dan lain-lain. Kulaitas camilan yang akan di jual tak bisa lepas dari data supplier camilan yang berkualitas dan harga terjangkau.

Kunci kesuksesan bisnis usaha camilan adalah dari banyaknya pilihan variasi camilan, rasa dan harga yang bersaing. Pelayanan konsumsen yang bagus juga menjadi daya tarik tersendiri.



Winarto Estillo:

pantang menyerah

Winarto Estillo dilahirkan di Trenggalek, 30 tahun silam. Ia tamatan formal STM Kartanegara Kediri dan Pernah Kuliah di Universitas Hang Tuah Surabaya, tidak selesai walau tinggal 4 mata kuliah. Sejak sekolah di STM Erwin (panggilan akrabnya) sudah bisa membiayai sekolahnya sendiri karena Erwin hobby berjualan aksesoris dan macam-macam hiasan dinding rumah.

Saat belajar di jurusan Desain Teknik Perkapalan Universitas Hang Tuah mengambil, Erwin (bersama dosen) sering mendapat proyek kecil dari PT PAL Indonesia karena keahliannya mendesain kapal dengan rancangan 3D AutoCAD serta keahliannya di bidang hitung menghitung, khususnya menghitung pernak-pernik kapal dengan kalkulus.

Karena ingin segera membuka bisnis sendiri, Erwin pun keluar dari bangku kuliah. Sejak keluar dari kampus, Erwin langsung bergabung dengan salah satu perusahaan multilevel NASA (perusahaan dari Jogjakarta). Erwin sukses di perusahaan ini

dengan penghasilan bersih di atas 10 juta/bulan. Bahkan Erwin tahun 2005 mendirikan perusahaan PT CITRA KAYA bersama 4 orang untuk menggarap pasar agrobisnis. Dalam perjalanannya perusahaan yang baru setahun berdiri tersebut pailit (merugi) dan pada akhirnya di tutup.

Erwin masih punya modal uang, Erwin menjadi distributor rokok salah satu pabrik di Malang. Dan setengah tahun kemudian tidak berhasil. Erwin terpaksa menjual semua aset miliknya termasuk mobil dan rumah.

Empat bulan lamanya, Erwin berkulat dalam kamar kost, tidak tau apa yang harus diperbuat. Bahkan, Erwin sempat gagab dalam berbicara, apalagi untuk memberi motivasi seperti saat Erwin menjadi pembicara (sebagai *leader multilevel* perusahaan NASA).

“Saya tidak pernah mengatakan hal ini adalah kegagalan, saya tidak suka dengan kata kata gagal” katanya,” Walau saat itu saya tidak punya aset usaha apa apa, tapi saya adalah seorang pengusaha, saya punya mimpi. Saya punya impian 2011 membangun rumah di atas lahan 1 ha dengan luas bangunan 1000 m2.

Syukurlah, pada saat kost, Erwin dapat bantuan cuma-cuma dari General Manager (Gunawan Budiharjo) PT Natural Nusantara (NASA)/Jogjakarta sebesar 15 Juta. Erwin langsung terjun dalam usaha yaitu membuat 4 gerobak untuk berjualan singkong goreng atau Erwin sebut UmbiStik. Rencananya mau mengembangkan secara waralaba. Karena omzet UmbiStik tidak pernah memenuhi target, keinginannya tinggal angan angan.

Keteguhan dan semangat Erwin untuk terus tetap berpegang teguh untuk menjadi seorang pengusaha, Erwin akhirnya menemukan produk yaitu produk camilan yang kemudian di sebut camilan tahu kress. Alhasil, produk camilan Tahu Kress sangat disukai masyarakat dengan omzet penjualan malah melebihi perkiraan. Sekarang sudah memiliki outlet lebih dari 750 unit. Tidak hanya waralaba tahu kress, Erwin saat ini sudah mempunyai beberapa produk waralaba yang unik. Salah satunya adalah Rujak Es Krim. dengan keunikan bumbu yang menjadi ciri khasnya.

Itu adalah sekelumit kisah sukses pengusaha Erwin dalam menapaki perjuangan menjadi pengusaha yang sukses, pengusaha derwaman, pengusaha yang selalu menghargai siapa pun yang berada di depannya dan menghargai semua orang yang dia temui.

(<http://inspirasi-wiraswasta-online.blogspot.com/2012/07/kisah-sukses-pengusaha-muda-winarto.html>)

landasan dan makna lambang CU Sawiran

Tak terasa hampir seperempat abad CU Sawiran berdiri dan tersebar dalam 12 (dua belas) Tempat Pelayanan.

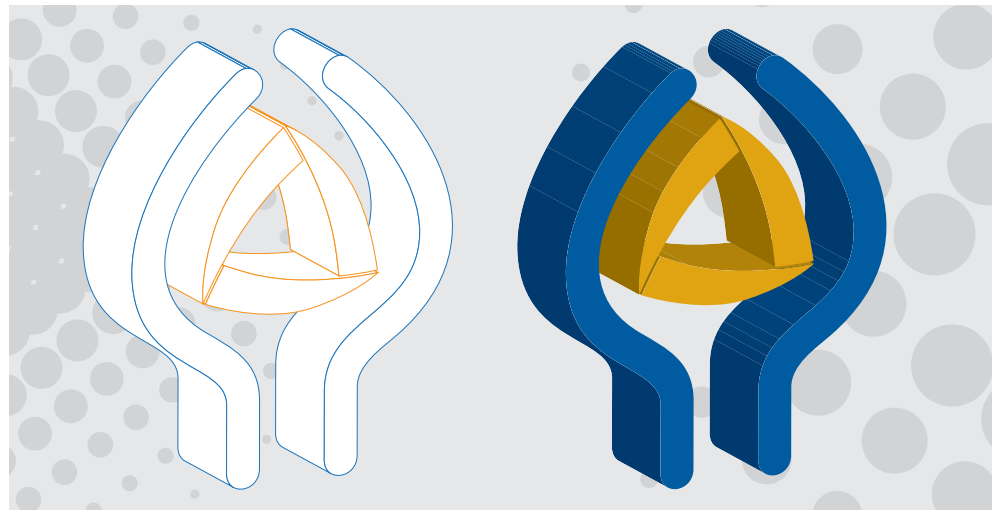
Tempat Pelayanan tersebut terdiri dari TP Ngadisari, TP Tosari, TP Nongkojajar, TP Lawang, TP Sawojajar, TP Blimbing, TP Pakis, TP Dinoyo, TP Batu, TP Kepanjen, TP Wlingi, dan TP Blitar. Sungguh pencapaian yang luar biasa dan perjalanan panjang yang dilalui CU Sawiran untuk mencapai prestasi tersebut.

Konsistensi dan perkembangan yang sangat menakjubkan inilah yang membuat nama CU Sawiran dikenal sebagai Koperasi terbaik se-Jawa Timur. Hal tersebut tidak dicapai secara instan, namun memerlukan banyak perjuangan. Perjuangan ini dilalui dengan selalu berpedoman pada tiga pilar yang menjadi lambang dari CU Sawiran. Pilar tersebut yang menjadi rahasia CU Sawiran berkembang pesat.

Makna dari ketiga pilar tersebut yaitu sebagai berikut:

1. Pendidikan

Pendidikan ini tujuannya agar anggota dapat mengerti peran serta, hak dan kewajiban sebagai anggota Credit Union. Dengan pendidikan, anggota akan lebih bijaksana dalam mengatur keuangan keluarga maupun usaha, mengetahui dan memahami laporan keuangan



serta perkembangan Credit Union. Dalam credit union dikenal sebuah motto yaitu dimulai dengan pendidikan, berkembang melalui pendidikan dan dikontrol oleh pendidikan.

2. Solidaritas atau Kesetiakawanan

Solidaritas disini tidak hanya sekedar menghimpun simpanan dan memberikan pinjaman kepada anggotanya. Akan tetapi makna yang paling utama adalah bagaimana setiap Anggota Credit Union memperhatikan kepentingan bersama daripada kepentingan diri sendiri dan saling melayani. Hal ini secara nyata diwujudkan Anggota Credit Union yang menyimpan atau menabung secara teratur dan mengangsur pinjaman secara tertib sehingga anggota-anggota lain juga memperoleh bantuan (pinjaman) apabila membutuhkan.

3. Swadaya

Credit Union tidak mendapatkan modal dari orang lain, melainkan menghimpun dana dari anggotanya sendiri. Penghimpunan dana dari simpanan anggota dan memutar pinjaman untuk anggota sendiri. Dengan pilar ketiga ini, secara khusus untuk CU dan secara umum untuk anggota bisa merasakan keberdayaannya, karena simpanan yang dimiliki bisa digunakan untuk membantu anggota lain dalam Credit Union.

Dari ketiga pilar tersebut dapat disimpulkan bahwa CU Sawiran selalu mengutamakan anggota dan semua yang dilakukan CU Sawiran adalah untuk anggota dan masyarakat luas.



tunjangan rangking kelas

Salam sejahtera,

Saya adalah Ratna yang merupakan orang tua dari anak yang ikut dalam program simpanan Sipintar. Saya ingin menanyakan tentang tunjangan pendidikan Sipintar yang apabila seorang siswa yang juara I (satu) sampai III (tiga) pada kenaikan kelas akan mendapat tunjangan pendidikan. Akan tetapi di sekolah anak saya untuk juara kelas tidak disebutkan. Pertanyaan saya apakah tunjangan pendidikan itu tetap berlaku untuk sekolah seperti anak saya?

(Ratna, Malang)

Salam sejahtera untuk mbak Ratna. Untuk tunjangan pendidikan **Sipintar** saat ini diperuntukan bagi anak yang mendapat peringkat I (satu) sampai III (tiga) di sekolah ketika kenaikan kelas. Dimana untuk perinciannya bagi siswa yang peringkat I (satu) akan mendapat 3 (tiga) persen dari saldo aktual tabungan. Siswa yang mendapat peringkat II dan III mendapat tunjangan sebesar 2 (dua) persen.

Berdasarkan kejadian tersebut kami meminta maaf karena untuk tunjangan **Sipintar** masih berdasarkan dengan peringkat kelas. Apabila anak Anda mendapat juara I (satu) sampai dengan III (tiga), Anda bisa meminta surat keterangan yang menyatakan Anak anda mendapat peringkat di kelas dengan disertai tanda tangan dan legalisir dari pihak sekolah.

Terimakasih.

Cara Membaca Iklan Lowongan Kerja

Bila membaca iklan lowongan kerja di surat kabar, pamflet, majalah, dll., cobalah Anda artikan dulu setiap kalimat yang dituliskannya sebagai persyaratan pelamar kerja. Berikut ini terjemahan bebas dari beberapa kalimat tersebut:

1. Dibutuhkan tenaga kerja muda, pengalaman tidak mutlak. Artinya: Dibutuhkan tenaga kerja yang siap digaji di bawah standar.
2. Menyukai tantangan. Artinya: Akan menghadapi pekerjaan/ tugas sulit yang tidak seorang pun di perusahaan tersebut yang sanggup membantu untuk menyelesaikan/ mencari solusinya.
3. Bersedia Bekerja di bawah tekanan. Artinya: siap-siap jadi sapi perah, jam kerjanya bisa 12-16 jam.
4. Berkendaraan sendiri. Artinya: Perusahaan tidak cukup modal untuk menyediakan kendaraan dan ongkos transportasi operasional.
5. Memiliki SIM. Artinya: Siap-siap merangkap jadi supir pribadi bos.
6. Berwawasan luas. Artinya: Bidang pekerjaan yang ditawarkan tidak spesifik, siap-siap jadi tukang apa aja atau seksi sibuk sekali.

selalu melihat sisi positif

Tuhan telah menciptakan alam denganbaikadanya, untukmemenuhi kebutuhan hidup manusia. Namun manusia harus mengolah alam tersebut. Karena itulah manusia dituntut untuk menciptakan sebuah teknologi untuk mengolah seluruh hasil alam itu.

Dalam meningkatkan hasil alam dan mengoptimalkannya, Yohanes Adi Narmodo (48th) mengembangkan Sistem Teknologi Organik, yaitu mengelola lingkungan air agar seimbang antara kandungan pakan organik, plankton, oksigen, bakteri baik dan bahan lain yang dibutuhkan dalam budidaya ikan air tawar dan payau dengan menyiapkan produk organik yang telah diinstankan.

Pembuatan produk organik instant untuk perikanan dengan nama Perusahaan Luhuragrindo Mandiri yang dijalankan oleh suami dari Benedicta Nila (45th), dimulai sejak tahun 2002. Pembuatan usaha ini dimaksudkan untuk mengembangkan skill yang dimiliki, dan mengembangkan sebuah sistem teknologi perikanan ramah lingkungan yang bermanfaat bagi banyak orang. Saat ini, usaha yang dibangun dengan sungguh-sungguh dan kerja keras ini berkembang pesat telah memberikan manfaat bagi banyak petani di beberapa daerah di Indonesia. Juga berdampak positif bagi kesehatan masyarakat yang mengkonsumsi ikan dengan teknologi organik ini, karena ikan lebih sehat dan alami sehingga konsumen juga akan lebih sehat.

Dalam perjalanannya, pasangan yang telah dikaruniai 2 putra ini, mengembangkan usaha lain, yaitu



usaha pengolahan pangan. Yang berfokus pada pembuatan abon ikan lele, pengolahan produk ikan air tawar dan jamur tiram, serta pengolahan pisang kepek. Agar usaha yang dijalankan berjalan bersama dengan optimal dan fokus, dibuatlah manajemen tersendiri yaitu Sumber Iwak Mandiri. “Untuk memulai usaha diperlukan sebuah mental yang kuat, pikiran yang fokus terhadap usaha yang dijalankan, serta skill khusus disesuaikan dengan usaha yang dijalankan. Setelah berjalan, dan kita mengetahui tingkat skill kita baru ditambahkan modal untuk mengembangkan usaha. Selanjutnya, kita perlu mendiferensiasikan usaha kita, dengan usaha lain yang hampir dengan usaha yang telah kita pegang” lanjut Adi Narmodo.

Di akhir perbincangan, Yohanes Adi Narmodo menambahkan “Agar usaha bisa mantap kita harus mampu melihat sisi positif saat usaha kita di posisi bawah maupun saat di posisi puncak. Agar kita mampu membuat strategi yang tepat untuk mengatasinya. Dan yang penting, temukan passion dan jadikan usaha Anda menjadi hobby, agar Anda selalu nyaman dalam menjalankan usaha Anda.”

Luhuragrindo Mandiri
(Xtro, Profed, Xtroplus)
Sumberiwak Mandiri
(Kepox, Iwax)

Jl. Kapuas No. 10 Malang
(0341) 9060002 - 081233095585

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