

JUNI 2013

TAHUN VII

metro sawiran

Apa jadinya jika dalam menjalankan pekerjaan, seseorang tidak memiliki relasi atau jaringan? Pasti akan mengalami kesulitan. Pekerjaan pun akan berjalan lambat, bahkan bisa jadi berantakan.

Oleh karena itu, betapa pentingnya pertemanan demi mendukung pekerjaan Anda. Jika Anda memiliki banyak teman, suka bergaul dan supel dengan banyak orang, maka usaha Anda akan berjalan dengan baik karena akan memiliki banyak daya dukung. Jaringan pekerjaan merupakan sarana ampuh yang juga harus dibangun demi suksesnya sebuah usaha.

Teruslah bangun jaringan pekerjaan. Tentu saja relasi pekerjaan yang sungguh-sungguh bermutu.

membangun jaringan kerja



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 - Tutar
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



jaringan bisnis

Dalam mengembangkan sebuah usaha, perlu dikembangkan sebuah strategi dalam mengoptimalkan segala sumber daya yang ada. Salah satunya adalah dengan mengoptimalkan jaringan bisnis yang kita punyai. Dengan mengembangkan dan mengoptimalkan jaringan bisnis diharapkan keuntungan semakin optimal karena ditunjang oleh pasar dan jangkauan wilayah yang semakin luas.

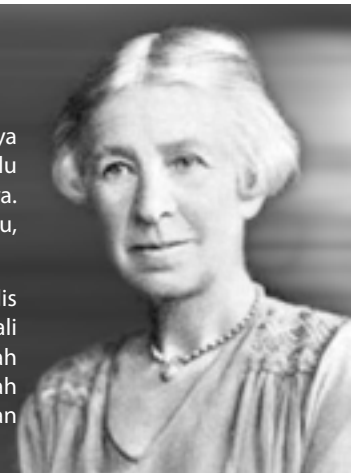
Siapa pun bisa menjadi jaringan bisnis kita: saudara, teman, sampai komunitas. Namun, yang perlu diingat, bahwa kita harus menggunakan prinsip saling menguntungkan dalam jaringan bisnis. Dengan demikian bisa saling memberikan manfaat.

belajar dari

Evelyn Underhill

Banyak orang yang selalu meragukan kemampuannya sendiri. "Tidak mungkin hal itu aku raih," begitu selalu pikirnya. Padahal aktivitas itu belum dilakukannya. Akibatnya, orang itu selalu takut berbuat sesuatu, takut mengerjakan suatu pekerjaan.

Padaحال menurut Evelyn Underhill (1875-1945, penulis Inggris), "Sesuatu yang belum dikerjakan, seringkali tampak mustahil, kita baru yakin kalau kita telah berhasil melakukannya dengan baik." Maka, bekerjalah dahulu. Dan, ternyata jauh lebih hebat dari dugaan Anda sendiri.



Jaringan Pekerjaan: Asset yang Berharga



Jaringan kerja merupakan salah satu aset yang berharga karena banyak manfaatnya.

Ketika jaringan pekerjaan sudah terbentuk, segala strategi bisnis mudah direalisasikan, karena saluran komunikasi terjalin dengan lancar. Membangun jaringan kerja butuh usaha yang ekstra keras, Anda selaku yang berkepentingan harus keluar dari *comfort zone*, turun langsung ke lapangan dan berinteraksi dengan orang lain. Di sana Anda mempelajari berbagai macam karakter manusia dengan berbagai macam gaya.

Membangun jaringan memang bukan pekerjaan gampang. Berikut beberapa tips dari Liz Ryan yang bisa Anda jadikan referensi.

1. Hubungan berkualitas

Menyimpan begitu banyak kartu nama orang-orang penting atau bertemu dengan semua orang penting di kota Anda bisa jadi sebuah jalan menuju kesuksesan karir. Tapi yang paling penting ialah kualitas hubungan tersebut, bukan kuantitasnya.

2. Kesempatan ada dimana-mana

Bicaralah pada setiap orang yang Anda temui, bahkan yang tidak dikenal sekalipun. Jangan membatasi hubungan hanya di lingkungan bisnis saja. Di toko buku, supermarket, bahkan di kereta. Anda tak pernah tahu apa yang akan Anda temui. Berbicara dengan banyak orang secara tak langsung juga membangun percaya diri Anda. Percayalah, ini akan membantu karir Anda.

3. Jangan Malu

Bila Anda sudah memulainya dan sadar betapa produktifnya membuat jalinan pekerjaan, maka lakukan, jangan malu. Bicaralah pada banyak orang dan biarkan mereka mengenal Anda.

4. Selalu tersenyum

Jangan pernah meremehkan kekuatan senyum. Peter Handal, pengusaha sekaligus penulis buku *How To Win Friends And Influence People* mengatakan senyum adalah kunci dari membangun network. "Orang akan lebih terbuka bila kita yang murah senyum, dibandingkan dengan orang yang bermuka masam," terangnya.

5. Sikap yang tepat dan sopan

Yang paling terpenting adalah sikap kita. Anda akan mendapat poin terbaik jika Anda fokus pada hubungan jangka panjang dan tak sekadar memberikan kartu nama. Membangun jaringan bukanlah sesuatu yang bisa dilakukan dalam semalam.

6. Hadapi penolakan

Jangan khawatir terhadap penolakan yang Anda alami selama membangun jaringan pekerjaan atau bisnis yang tengah Anda bangun. Anggaphlah penolakan itu pengalaman. Lebih baik ditolak, daripada kehilangan kesempatan bertemu seseorang yang menarik untuk diajak untuk berpartner.

7. Kerja keras

Sebuah jaringan pekerjaan akan terbentuk secara otomatis jika Anda berkenalan dengan seseorang, tetap menjalin kontak dan hubungan yang baik dengannya, dan menempatkan kepentingannya terlebih dahulu dengan selalu berpikir, "Apa yang saya bisa lakukan untuk orang ini?"

(diolah dari <http://koran-jakarta.com/index.php/detail/view/01/114084>)

Nilai Sebuah Jaringan

Banyak pemikiran tentang manfaat jaringan untuk usaha. Akan dipaparkan manfaat jaringan oleh beberapa anggota, semoga menginspirasi dan memperkaya khasanah Anda.

Lilik Chumaidah

SAS Tours and Travel

Melayani:

Tiket pesawat, KM Pelni, Bus malam. Travel segala jurusan, pariwisata, paket kilat segala jurusan. Dan carter mobil dengan armada: APV, Luxio, Avanza, Xenia, Elf, L300.

Jl. MT Haryono 170 Malang
(0341) 577546 / 08123444267
Sas_travel@yahoo.com



“Menurut saya, orang yang sukses biasanya ditopang oleh banyak relasi, karena kita tidak bisa menopang tugas kita sendiri. Dan akhirnya orang yang mempunyai relasi yang kuat akan mudah dalam melakukan semua usaha”

Lucia Ratih

Pisang Coklat “Cak Mus”

Menerima pesanan pisang coklat. Siap antar pesanan dengan minimal pemesanan 100 pcs, untuk area Malang Kota.

Grosir Gula “Cak Mus”

Menerima pesanan gula, dengan harga murah buangett!! Siap antar dengan konfirmasi.

(0341) 9600611 / 085755005186



“Untuk sebuah bisnis, relasi sangatlah penting. Ibaratnya seperti seorang suami. Untuk itu diperlukan insting khusus, untuk mencari relasi bisnis agar kerjasama yang dibangun bisa berjalan dengan harmonis, sehingga usaha bisa berkembang dengan pesat”

Briggita Desy Ariyani

Hilda House of Cake Cookies and chocolate

Jl. Bendungan Sigura-gura Barat Kav 16
Malang
(0341) 578477 / 08123066171
www.krisnatokoonline.com



“Menurut saya, jaringan bisnis sangat penting. Hal inilah yang bisa mendukung usaha kita dengan lebih optimal. Dan untuk mengembangkan jaringan bisnis, kita bisa memanfaatkan jaringan multimedia misalnya lewat Facebook atau yang lainnya. Karena menjalin relasi bisnis akan menjadi sangat mudah, dan potensi relasi sangat besar”



Pada hari Sabtu-Minggu tanggal 6-7 April 2013, CU Sawiran mendapatkan kehormatan untuk menerima tamu dari Tim ACHMEA. Tim ACHMEA yang beranggotakan Bapak Robin, Ibu Sylvia dan Ibu Barbara, berkunjung ke beberapa anggota di TP Ngadisari. Terima kasih atas kunjungannya. Semoga membawa kerjasama yang bagi untuk perkembangan CU Sawiran.

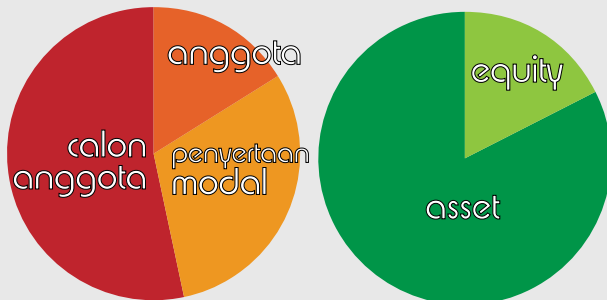
Pada tanggal 27 April 2013, CU Sawiran mengirimkan wakilnya yaitu Diah Widiastuti dan Vivit Ika Indrawati untuk mengikuti Seminar yang diadakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Timur yang bekerjasama dengan UNESA (Universitas Negeri Surabaya).

Acara yang diselenggarakan di Ruang Auditorium lantai 2 Gedung G3 FE UNESA Surabaya mengangkat tema "Penerapan Manajemen Kinerja Berdasarkan *Balance Score Card*". Selamat semoga hasil dari seminar ini, membawa dampak positif bagi CU Sawiran.

Pada hari Senin-Selasa tanggal 15-16 April 2013, CU Sawiran kedatangan tamu CU Keling Kumang Sintang Kalimantan Barat yang beranggotakan Paskalis M.Y, Engelbertus Boni, dan F. Iwan Erlianto. Maksud kedatangan CU Keling Kumang Sintang Kalimantan Barat ini untuk bertukar pikiran MIS terapan untuk CU. Selamat, semoga kegiatan ini membawa dampak positif bagi CU Sawiran dan CU Keling Kumang.



sawiran dalam angka



5.616	10.561	18.398
JUMLAH ANGGOTA	CALON ANGGOTA	PENYERTAAN MODAL

PERTUMBUHAN		
KREDIT	ANGGOTA	ASSET
10,51%	4,53%	8,53%

ASSET
Rp. 82.689.767.188
EQUITY
Rp. 17.816.181.745
LIABILITY
Rp. 64.873.585.443
VOL. KREDIT
Rp. 60.637.242.874

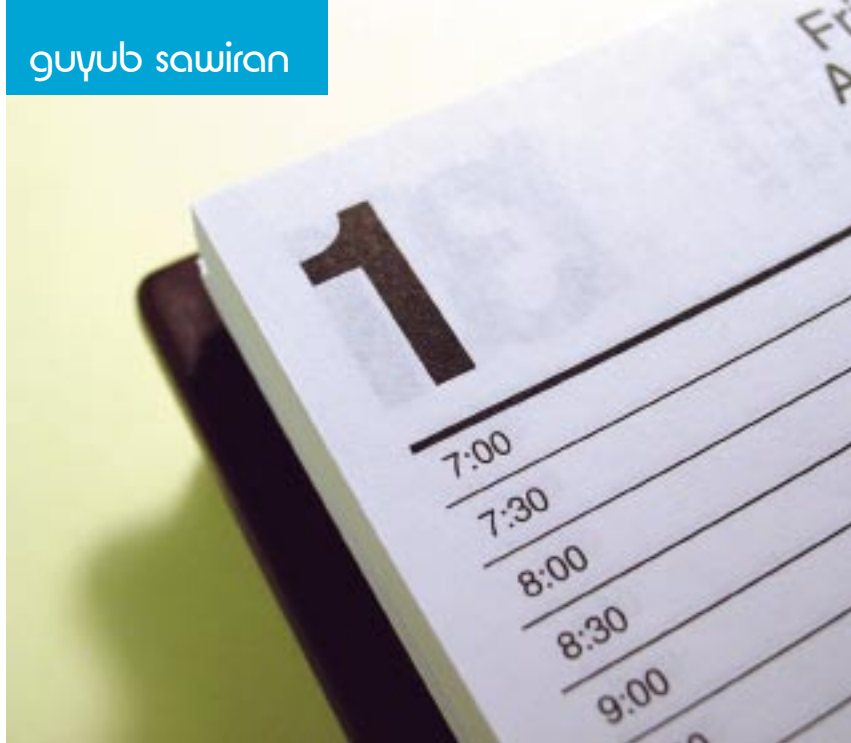


30 pengalaman hidup yang paling berharga



1. Hidup mungkin tidak adil, namun tetap masih baik untuk Anda jalani.
2. Ketika anda diliputi keraguan, tetap maju dengan mengambil langkah kecil.
3. Hidup terlalu singkat jika anda habiskan dengan membenci orang lain.
4. Anda tidak perlu merasa menang untuk setiap argumentasi.
5. Tidak apa-apa jika anda kesal pada Tuhan. Ia dapat mengerti Anda.
6. Menabunglah untuk pensiun Anda kelak, sejak Anda menerima penghasilan pertama.
7. Berdamailah dengan masa lalu Anda, agar tidak melukai masa sekarang.
8. Jangan membandingkan hidup Anda dengan orang lain. Anda toh tidak mengetahui perjalanan hidup yang telah dilalui orang tersebut.
9. Segala hal dapat berubah dalam sekejap. Tetapi jangan khawatir, Tuhan tidak pernah menjejapkan mata.
10. Tariklah nafas dalam-dalam. Itu akan menenangkan pikiran Anda.
11. Buanglah hal-hal yang tidak berguna.
12. Apapun yang tidak membunuh Anda, akan membuat Anda semakin kuat.
13. Ketika anda ditanya apa yang Anda cintai dalam hidup, jangan jawab 'tidak ada'.
14. Tidak pernah ada kata telat untuk memiliki kebahagiaan seperti anak kecil.
15. Nyalakan lilin dan kenakan pakaian yang bagus. Jangan menyimpannya untuk acara-acara khusus. Hari ini adalah hari yang spesial.
16. Selalu 'sedia payung sebelum hujan'.
17. Organ tubuh yang paling penting adalah otak.
18. Tidak ada orang yang bertanggung jawab terhadap kebahagiaan Anda, kecuali Anda sendiri.
19. Ambil selalu pilihan untuk hidup.
20. Maafkan segala kesalahan orang lain.
21. Jadilah unik sekarang. Jangan menunggu usia tua.
22. Jangan pusingkan apa yang orang lain pikirkan tentang Anda.
23. Waktu menyembuhkan hampir semua hal.
24. Apapun situasinya, baik atau buruk, akan selalu berubah.
25. Jangan biarkan diri Anda terlalu serius.
26. Percayalah pada keajaiban.
27. Apapun perasaan Anda, bangkitlah, berpakaianlah dan tampillah.
28. Anak-anak Anda hanya mempunyai sekali masa kecil.
29. Semua yang benar-benar penting pada akhirnya adalah hal-hal yang Anda cintai.
30. Tuhan selalu mengasihi Anda, tidak peduli apa yang Anda lakukan atau tidak Anda lakukan.

(diolah dari: <http://www.akuingsukses.com>)



tema metro sawiran

Puji Syukur kepada Tuhan yang Maha Esa, Metro Sawiran telah terbit untuk semester I di tahun 2013. Banyak kritik dan saran, yang membuat Metro Sawiran semakin kaya dan berkembang. Dan semoga semakin bermanfaat dan membawa perubahan positif bagi para pembaca sekalian.

Dan untuk semester II Metro Sawiran mengeluarkan beberapa tema, yang kami yakin bisa memberikan pemikiran baru bagi anda, pembaca setia CU Sawiran. Tema bulanan untuk semester II tahun 2013 Metro Sawiran adalah:

- Bulan Juli 2013 : Perencanaan
- Bulan Agustus 2013 : Pengorganisasian
- Bulan September 2013 : Langkah Nyata Rencana
- Bulan Oktober 2013 : Produktivitas Usaha
- Bulan November 2013 : Kontrol terhadap usaha
- Bulan Desember 2013 : Evaluasi Usaha

Dan untuk mengembangkan Metro Sawiran lebih optimal, kami masih menunggu lagi artikel, kritik dan saran dari para pembaca sekalian, agar Metro Sawiran semakin matang dan berkualitas. Terima kasih.

Sales Masuk Surga

Terjadi kecelakaan yang menewaskan seluruh pekerja suatu distributor dalam satu cabang setelah pulang dalam suatu acara kantor, kemudian ditanyalah mereka satu persatu oleh malaikat.

Malaikat : Kamu siapa?

CS : Saya Customer Service...

Malaikat : Kamu masuk neraka!

CS : Loh kenapa?

Malaikat : Karena Kamu sering membuat klien terlalu lama menunggu dan suka bohong. Sono ke neraka!

Malaikat : Kamu Admin ya?

Admin : Iya, saya masuk surga ya?

Malaikat : Mana mungkin, Kamu sering mempersulit sales, Kamu masuk neraka!

Malaikat : Kamu siapa?

Kacab : Saya Kepala Cabang. Saya masuk surga yah?

Malaikat : Kata siapa? Justru Kamu masuk neraka karena memimpin mereka dengan cara yang gak bener.

Setelah itu malaikat menutup pintu neraka... Sebelum ditutup ternyata masih ada satu orang yang ternyata Sales.

Malaikat : Hei, kamu kemari, kamu siapa?

Sales : Saya Sales. Sebelum saya disuruh masuk neraka apa saya boleh pilih neraka yang mana?

Malaikat : Oh jadi Kamu sales? Kamu masuk surga!!

Sales : Lho, kok bisa?

Malaikat : KARENA SALES HIDUPNYA DI DUNIA UDAH KAYAK DI NERAKA, dikejar-kejar TARGET!

aneka peluang bisnis transportasi darat

Bisnis transportasi merupakan bisnis yang potensial memberikan keuntungan. Bisnis ini terbagi-bagi berdasarkan jenis dan segmennya. Bisnis transportasi darat terbagi lagi atas 4 jenis, yaitu usaha transportasi privat, semi privat, semi umum, dan transportasi umum.

1. Transportasi privat contohnya usaha antar-jemput sekolah ataupun karyawan. Usaha transportasi antar-jemput semacam ini dapat dikendalikan sendiri dan memiliki tingkat kepastian usaha yang tinggi, karena konsumen jasa antar-jemput biasanya adalah para langganan yang membayar bulanan, seperti halnya usaha rental atau rumah kos-kosan. Dalam jangka waktu 1 bulan Anda sudah pasti mendapat pemasukan.

Dalam bisnis transportasi privat seperti ini, Anda harus mempunyai kenalan dengan instansi-instansi yang mau menyewa jasa Anda secara tetap, sebagai langganan. Jika Anda sudah punya jaringan, tentu Anda akan merasa mudah menjalaninya.

2. Transportasi semi privat, yaitu usaha rental mobil. Pada usaha ini, mobil yang sedang disewa tidak bisa disewa orang lain. Tarif standar minimalnya sekarang ini adalah Rp500.000,- per hari. Tapi dalam menjalankan bisnis sewa mobil ini, Anda perlu pintar-pintar mengontrol kebijakan penggunaan mobil. Perjanjian rentalnya harus jelas dan harus hitam di atas putih untuk menghindari masalah misalnya mobil dibawa kabur oleh penyewa. Atau dengan cara lain, misalnya dengan menyewakan mobil satu paket beserta sopirnya.

3. Transportasi semi umum. Yang dimaksud di sini adalah bisnis travel. Bisnis travel ada dua jenis, yaitu travel konvensional dan travel point to point. Pada travel konvensional, penumpang dijemput di suatu tempat dan diantar sampai ke tempat tujuannya. Keunggulan bisnis travel jenis ini adalah dalam hal pelayanan.

Penumpang yang tidak tahu lokasi tujuan, tidak perlu khawatir akan tersasar, karena

sopirnya sudah terlatih. Pelanggan pun akan sampai di tempat tujuan dengan perjalanan sekali tempuh. Travel jenis ini biasanya untuk perjalanan antarkota atau antarpulau. Travel jenis ini biasanya ramai pada hari-hari libur, sedangkan penumpang pada hari kerja biasanya sedikit.

4. Bisnis travel selanjutnya adalah *point to point*. Travel jenis ini adalah travel yang menawarkan jasa antar penumpang dari satu tempat pemberhentian tertentu ke tempat pemberhentian lain di kota lain. Jasa travel jenis ini mempunyai keunggulan terutama dari segi ketepatan waktu. Penumpang atau konsumen jasa travel semacam ini biasanya warga komuter yang mobilitasnya mingguan, tapi ada juga yang menggunakan jasa ini setiap hari. Sasaran penumpang bisnis travel ini adalah karyawan dan mahasiswa/pelajar.

5. Bisnis transportasi selanjutnya adalah transportasi umum, berplat kuning. Bisnis transportasi kendaraan umum memiliki trayek tertentu yang harus mempunyai izin pemerintah. Kendaraan telah ditentukan untuk hanya dapat melewati jalan-jalan tertentu dengan tarif yang juga sudah ditentukan oleh pemerintah. Bisnis seperti ini terbagi menjadi dua, yaitu kendaraan dalam kota dan antarkota. Bisnis ini mempunyai keuntungan yang sangat sedikit karena tarifnya tidak bisa ditentukan sendiri.

Satu hal yang harus diperhatikan dalam bisnis ini adalah bahwa kendaraan Anda harus senantiasa dirawat, dan perawatan kendaraan ini agaknya akan memakan biaya yang cukup tinggi dibanding biaya lainnya. Selain kendaraan, untuk memaksimalkan layanan Anda terhadap pelanggan, Anda juga harus merekrut supir-supir yang terlatih dan dapat dipercaya.

(diolah dari: <http://www.ciputraentrepreneurship.com>)

adrienne haslet:

kembali menari walau kaki teramputasi



Kejadian bom di Boston 15 April 2013 lalu memang berdampak pada banyak orang. Hari yang indah dalam perlombaan lari tahunan harus dihancurkan dengan perbuatan keji dari pihak yang tidak bertanggung jawab.

Salah satunya yang merasakan dampak dari kejadian pengeboman ini adalah Adrienne Haslet. Ia adalah salah satu korban bom yang kemudian harus merelakan 5 inci kaki kirinya diamputasi karena luka yang terlalu parah. Ini mungkin menjadi mimpi paling buruk untuk Adrienne karena ia adalah seorang penari profesional. Tentu, ia membutuhkan kedua kakinya untuk menari dengan lincah dan cantik.

Setelah mengetahui bahwa salah satu

kakinya akan diamputasi, semangat dan passion Andrienne tidak luntur. Dikatakan oleh Daily Mail, ia akan melakukan segalanya untuk bisa kembali menari. Ia pun tidak patah semangat dalam mencapai janjinya tersebut. Ia menjalani banyak perawatan di rumah sakit dan terapi untuk mengembalikan kekuatan kakinya kembali. Terlebih, ia juga mendapatkan dukungan dan cinta dari keluarga dan teman-temannya untuk tetap semangat menari.

Kini, sembari melakukan beberapa latihan untuk membuat tubuhnya seimbang, Adrienne disebut sebagai simbol keberanian. Ini karena apa yang sudah ia lewati dan dedikasinya untuk tetap menari walaupun hanya dengan satu kaki. Ia juga berkesempatan untuk tampil

dalam acara tari ternama yaitu Dancing with The Stars. Dalam acara tersebut ia kemudian mengulang kembali janjinya yang sempat dikatakan kepada Daily Mail bahwa ia akan tetap menari dan melakukan segala hal supaya bisa menari seperti dahulu.

Betapa inspiratif wanita ini. Walaupun ia telah kehilangan setengah dari kaki kirinya, dengan bekal keinginan dan passion yang kuat, ia tetap akan meneruskan apa yang sebelumnya sudah ia lakukan yaitu menari. Tidakkah ini menjadi contoh yang teladan untuk kita semua? Jika kita sudah mencintai suatu profesi atau suatu hal, tidak peduli apapun yang menghalangi, kita harus tetap mencintai hal tersebut.

(diolah dari <http://www.vemale.com/inspiring/lentera/21893>)



berpihak kepada anak-anak

Selamat Hari Anak Sedunia! Semoga kualitas hidup anak Indonesia semakin baik, sehingga semakin baik pula kualitas hidup manusia Indonesia di masa yang akan datang.

CU Sawiran sebagai sebuah lembaga keuangan yang universal, menerima dan memberikan ruang seluas-luasnya kepada setiap orang untuk ikut serta dalam gerakannya. Tidak terkecuali untuk anak-anak. Khusus untuk *mensupport* tumbuh kembangnya pemikiran tentang pengelolaan keuangan, CU Sawiran membuka beberapa rekening simpanan, antara lain:

- SISISWA (Simpanan Bunga Harian untuk Siswa)
- SIPINTAR (Simpanan Pendidikan Anak Pintar)
- Keanggotaan Luar Biasa

Besar harapan CU Sawiran bisa memberikan warna berbeda dalam pemikiran, dengan menelurkan produk di atas. Dengan ditelurkannya produk SISISWA, SIPINTAR,

dan Anggota Luar Biasa diharapkan anak-anak secara khusus yang dilayani oleh CU Sawiran mempunyai sifat disiplin menabung, sehingga bisa mempersiapkan kebutuhan untuk masa depannya dengan lebih baik. Khususnya dalam mempersiapkan dana pendidikan untuk menunjang kehidupan yang lebih baik di masa yang akan datang.

CU Sawiran tidak hanya menelurkan produk simpanan untuk jangka pendek saja, melainkan untuk jangka menengah dan jangka panjang. Untuk mempersiapkan kebutuhan tak terduga, mempersiapkan kebutuhan yang direncanakan, sampai tabungan untuk yang dimanfaatkan sampai hari tua. Sebagai contohnya, untuk mempersiapkan kebutuhan yang tak terduga, kita bisa menggunakan SISISWA karena bisa melakukan setoran dan tarikan setiap saat. Untuk mempersiapkan tabungan yang kita duga, misalnya untuk dana pendidikan masuk sebuah lembaga pendidikan bisa menggunakan tabungan SIPINTAR. Dan untuk tabungan untuk masa depan, kita bisa memanfaatkan tabungan

keanggotaan luar biasa untuk anak-anak kita.

Pembuatan produk simpanan berkelanjutan ini dibuat, karena CU Sawiran yang dalam gerakannya juga lewat pendidikan menilai bahwa mengelola keuangan mulai usia muda sampai tua akan memberikan dampak positif bagi dirinya sendiri, keluarga dan orang yang ada di sekitarnya. Mengapa? Dengan keberhasilan mengelola keuangan maka kita bisa lebih mandiri, tidak menggantungkan diri kepada orang lain, sehingga kita juga orang yang ada di sekitar kita bisa berjalan beriringan menuju kesuksesan.

Begitu sederhana pemikiran CU Sawiran tentang makna pendidikan keuangan. Yaitu dengan memberikan banyak produk simpanan, yang bisa disesuaikan dengan kebutuhan tiap anggota. Dengan terpenuhinya kebutuhan anggota, diharapkan anggota bisa lebih maksimal dalam berusaha, sehingga kualitas hidup pribadi dan keluarga meningkat. Sungguh sederhana namun bermakna...



Salam sejahtera untuk CU Sawiran, berikut saya sampaikan saran kritik kami:

1. Hendaknya diadakan gerai UMKM dan pembinaan pendidikan mikro bagi anggota agar pendapatan dan usaha anggota mengalami perkembangan
2. Untuk anggota yang aktif, mohon pinjaman diperlunak sehingga tidak harus ke lain tempat

Sebelumnya kami ucapkan terimakasih, semoga saran dan kritik kami bisa membangun CU Sawiran semakin baik

(B Setiawati Jl. Pandowo gg eko karya 58
Lawang NBA 210.000.683)

Salam Sejahtera untuk Ibu dan pembaca sekalian,

1. Terima kasih saran konstruktif dari ibu, alhamdulillah sudah masuk dalam rencana kerja pengurus yang disetujui dalam RAT kemarin khususnya tim pendidikan dan akan kita realisasikan dengan pola berjenjang dimulai dari tiap Tempat Pelayanan (TP) dan program besarnya direncanakan bersamaan even satu tahun menjelang usia perak (25 tahun) CU Sawiran dengan *launching* komunitas pengusaha Sawiran.
2. Prosedur pengajuan hingga pencairan pinjaman di CU Sawiran sudah lunak/standar, sehingga kalau memang seluruh syarat dan ketentuan anggota yang mengajukan sudah lengkap, siapapun (pengurus/manajemen) tidak boleh menunda atau mengabaikan pengajuan pinjaman tersebut.

Terimakasih, dan semoga jawaban kami memberikan gambaran untuk Ibu dan para pembaca sekalian.

Dalam rubrik Sawiran Menjawab yang dimulai pada bulan Mei 2013, kami tampilkan pertanyaan dari anggota yang dijawab langsung oleh Bapak/ Ibu Pengurus dan Pengawas CU Sawiran.

Yohanes Slamet Mujiono: Mengayuh Masa Depan

Pelayanan bagi masyarakat tidak hanya dengan memberikan barang bagi seseorang. Dengan memberikan kejujuran, kerja keras, dan senyuman pun merupakan bentuk pelayanan kita bagi sesama kita. Itulah yang selalu dilakukan oleh seorang Yohanes Slamet Mujiono (56th). Suami dari A. M Sulistiyani (56th), yang bertempat tinggal di Jl. S. Supriyadi V/ 32 Sukun - Malang ini bekerja keras demi keluarga, dengan memberikan kejujuran dan senyuman bagi para relasinya.

Bapak Yohanes Slamet Mujiono, yang biasa dipanggil Bapak Slamet ini adalah seorang sales untuk produk pampers, pembalut dan tissue berbagai merek. Ia mengantarkan pesanan untuk pelanggannya sampai ke daerah Kepanjen, Jatikerto sampai Ngebrug di Kabupaten Malang daerah selatan. Sungguh luar biasa, bukan karena keanekaragaman produk yang ditawarkan, bukan karena pelayanannya yang menjangkau lebih dari 60 toko, namun perjuangannya dalam mendistribusikan produk yang dijualnya. Mengapa? Karena dalam mengantarkan produk dagangannya, dia harus mengayuh sepeda angin, sampai puluhan kilo dengan cuaca yang tidak menentu. Seakan alam mengatakan bahwa dialah teman seperjalanan Bapak Slamet.

Berebel sepeda angin, Bapak Slamet telah menjalankan usahanya sejak 12 tahun yang lalu. Suka duka melayani konsumen telah membentuk pemikiran, bahwa keuntungan bukanlah hal yang mutlak melainkan relasi yang dibangun dengan kejujuran. "Untuk menambah toko yang saya layani, saya mengandalkan kejujuran yang saya bangun dengan konsumen saya terdahulu. Jujur dalam menentukan keuntungan dan harga, jujur dalam mengatakan kualitas produk yang saya jual. Dari situlah toko yang saya layani bertambah. Tidak



hanya saya yang mencari, namun pelanggan saya yang membantu mencari toko lain yang bisa saya layani" imbuh Bapak Slamet. Dan tidak hanya untuk menambah relasi saja, dengan kejujuran yang diberikan, usaha yang dijalankan oleh Pak Slamet ini bertahan puluhan tahun.

"Untuk memulai usaha, tanamkan mental yang kuat bahwa kita bisa. Jangan pernah malu untuk melakukan sebuah usaha apapun itu, yang penting harus sesuai dengan keahlian yang kita miliki. Agar usaha kita bisa bertahan dan semakin berkembang, bangunlah dengan kejujuran dan keuletan. Satu rupiahpun harus dihitung, jangan sampai kita merugikan orang lain. Dan tutuplah dengan doa, agar apa yang kita lakukan bisa menjadi berkah bagi keluarga dan orang yang kita layani" pungkas Bapak Slamet. Terimakasih Bapak Slamet, semoga inspirasi yang Bapak berikan memberikan motivasi bagi kami para pembaca.

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