

JULI 2013

TAHUN VII

metro  
sawiran

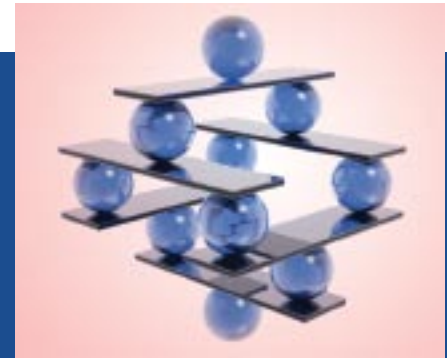


## Perencanaan: Pondasi Usaha

**Pentingkah** sebuah rencana dalam bisnis? Tentu saja sangatlah penting. Rencana merupakan suatu pondasi dalam menentukan tujuan kita. Dengan merencanakan sesuatu berarti kita akan memperoleh sebuah gambaran bagaimana cara untuk menjalankan bisnis selangkah demi selangkah. Banyak pengusaha yang langsung ingin berbisnis namun kurang baik membuat sebuah perencanaan, akhirnya bisnisnya menemui kegagalan.

Melalui sebuah perencanaan yang matang akan memberi jaminan keberhasilan sebuah usaha. Rencana usaha mengandung gambaran utuh dan mudah dipahami apa sebenarnya yang menjadi maksud tujuan, upaya-upaya, capaian target, strategi dan sebagainya.

Sungguh, tanpa perencanaan yang sungguh-sungguh, tak mudah membayangkan keberhasilan sebuah usaha.



## Pentingnya Perencanaan

### 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

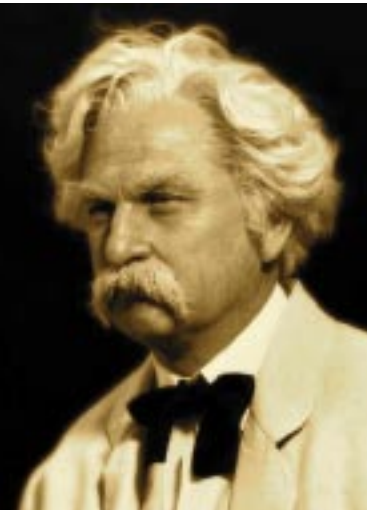
**Sebuah** usaha akan berkembang karena adanya perencanaan yang matang. Dan dalam merencanakan sebuah usaha, kita harus melihat kelayakan usaha yang akan kita bangun. Apakah usaha yang kita bangun akan mendatangkan keuntungan? Dimanakah saya akan memulai usaha saya? Bagaimana pasar yang akan saya layani? Serta sumber daya apa yang saya miliki dalam memulai usaha?

Tidak perlu takut dalam memulai sebuah usaha. Buatlah detil rencana usaha yang akan dijalani. Pertimbangkan resiko yang mungkin ada, dan bagaimana anda meminimalisir resiko tersebut. Dan hal terakhir adalah buatlah usaha sesuai dengan perencanaan yang anda buat. Selamat berkarya, semoga rencana usaha anda mendatangkan manfaat bagi anda dan orang di sekitar Anda.

### belajar dari Mark Twain

“Pada dasarnya ada dua tipe orang. Yang pertama adalah orang – orang yang berprestasi. Yang kedua adalah orang yang mengatakan telah berprestasi. Kelompok yang pertama jumlahnya lebih kecil”

Mark Twain, 1835–1910,  
penulis Amerika Serikat





# Pengertian Perencanaan Usaha

**Apa** perencanaan usaha itu? Perencanaan usaha yaitu sebagai proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu. Jadi dalam perencanaan usaha terkandung adanya:

- 1 **Visi**, yaitu cita-cita masa depan perusahaan yang akan melakukan usaha tersebut.
  - 2 **Misi** adalah maksud khas atau unik dan mendasar yang membedakan perusahaan dengan perusahaan lain serta mengidentifikasi ruang lingkup kegiatan usaha/perusahaan yang bersangkutan.
  - 3 **Tujuan** adalah hasil yang ingin dicapai dari usaha/perusahaan tersebut.
  - 4 **Strategi** adalah cara yang ditempuh untuk mencapai tujuan usaha dengan melibatkan semua sumberdaya atau faktor produksi yang dimiliki.
- Dalam dunia bisnis dikenal beberapa strategi yang biasa diterapkan perusahaan sebagai berikut:
- 1 **Defender**, strategi bisnis yang diarahkan untuk meraih dan mempertahankan pasar pada segmen sempit dari seluruh pasar potensial yang ada.
  - 2 **Prospector**, strategi bisnis yang diarahkan secara agresif untuk meraih pasar seluas-luasnya melalui inovasi produk-produk baru.
  - 3 **Analyzer**, strategi bisnis yang dijalankan melalui imitasi, yaitu meniru apa yang dilakukan prospektor. Strategi bisnis seperti ini bertujuan meraih keuntungan dengan meminimalkan risiko.
  - 4 **Strategi Keutamaan pada Biaya** (*cost-leadership strategy*), strategi bisnis yang diarahkan untuk meraih pasar seluas-luasnya melalui harga produk yang semurah-murahnya.
  - 5 **Diferensiasi** (*differentiation strategy*), strategi bisnis yang diarahkan untuk meraih pasar seluas-luasnya melalui keunikan produk yang dihasilkan. Keunikan tersebut bisa dicirikan oleh kualitas yang tinggi, pelayanan yang prima, maupun rancangan produk yang inovatif.
  - 6 **Fokus** (*focus strategy*), strategi bisnis yang diarahkan dalam segmen pasar yang sempit yang dijalankan melalui fokus dalam kepemimpinan biaya (*cost focus*) atau fokus dalam diferensiasi (*differentiation focus*).

(Diolah dari : <http://id.shvoong.com>)

# Bermula dari Perencanaan

Dalam menata masa depan, banyak hal yang harus direncanakan. Tidak hanya merencanakan masalah keuangan, merencanakan sebuah usaha juga dilakukan agar masa depan lebih cerah bisa diraih dengan lebih awal. Dibawah ini, merupakan pemikiran-pemikiran dari Anggota CU Sawiran tentang sebuah perencanaan:

## Friskila Ismirah

Kepala Sekolah dan Guru

### Kitty Online Shop

Menyediakan pernik-pernik Hello Kitty  
Dsn. Karanganyar Desa Wonosari  
Kec. Tutar  
Pin BB 2A43BDC4; FB: ISMI EDELWEISS

**“Menurut** saya, perencanaan sangatlah perlu dilakukan. Baik itu untuk kehidupan keluarga, pekerjaan maupun usaha. Karena dengan perencanaan-lah kita bisa membuat sebuah strategi untuk berjaga-jaga. Ibaratnya sedia payung sebelum hujan.”



## Moelyo Adam

Menyediakan Box/ Kotak Kayu untuk sayur dan buah

Tutur Pancut RT 04 RW 03 Kec. Tutur  
(0343)7735511/ (0343) 499076

**“Dalam** membuat sebuah usaha, terlebih dahulu saya akan melihat potensi dari usaha dan peluang pasar dari usaha yang akan saya buat. Setelah itu, buat perencanaan yang matang. Baik itu untuk saat ini, maupun untuk beberapa tahun ke depan. Yang terpenting lakukan usaha sesuai perencanaan dan kerjakan dengan tekun dan rasa syukur.”



## Riatun/ Ladi

Menyediakan Batako

Krajan I Tutur Pancut Kec. Tutur

**“Menurut** saya, dalam membuat usaha semua harus direncanakan dari awal. Contohnya ketika saya membuat usaha batako tidak hanya pasar yang saya lihat, sampai kualitas dari bahan baku juga saya lihat. Karena saya percaya bahwa pasar akan selalu melihat kualitas produk yang saya buat”



**Rabu, 1 Mei 2013**, CU Sawiran mengikutsertakan Diah Widiastuti dan Arip Prahmanto untuk ikut serta dalam seminar yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Timur yang bekerja sama dengan LPEP (Lembaga Pengembangan Ekonomi Pembangunan) Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Airlangga Surabaya. Seminar yang diselenggarakan di ruang kuliah magister manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis Unair, mengambil tema “Implementasi Pelaporan Keuangan dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP).” Selamat, semoga dengan seminar ini membawa pengaruh positif bagi CU Sawiran.



**Selasa, 14 Mei 2013**, CU Sawiran menerima kunjungan Bapak Mudastirsir dari ASD Cooperative Aceh. Dalam pertemuannya, CU Sawiran dan ASD Cooperative Aceh yang diwakili Bapak Mudastirsir membicarakan tentang pengembangan produk. Selamat, semoga pertemuan ini membawa dampak positif bagi kedua lembaga.

**Sabtu, 25 Mei 2013**. CU Sawiran turut serta berpartisipasi aktif dalam perayaan ulang tahun Gereja Kayutangan dengan mendirikan stand pameran. Proficiat Gereja Kayu Tangan.



**1-4 Mei 2013**, CU Sawiran yang diwakili oleh Daniel Dwi, Antonius Anggara, Agustinus Heru dan Lukman Susetyo memberikan sharing kepada para penggiat CU dibawah koordinasi PUSKOPDIT JATIMTIM. Sharing yang diberikan dilaksanakan di Kantor PUSKOPDIT JATIMTIM, dusun Sonotengah Kabupaten Malang, dengan tema Mapping Process ini dihadiri oleh 22 orang perwakilan dari berbagai CU di wilayah Jatim Timur. Selamat, semoga dengan sharing ini CU-CU semakin berkembang luas dalam pelayanannya bagi masyarakat.



**Minggu, 26 Mei 2013**, CU Sawiran ikut pameran dalam acara jalan sehat memperingati Ulang Tahun ke 63 SMAK Yos Sudarso Batu. Acara yang berlangsung dari pagi sampai siang hari ini berlangsung meriah karena menampilkan hal yang kreatif dan dihadiri oleh semua kalangan perangkat sekolah. Proficiat SMAK Yos Sudarso Batu.



**31 Mei 2013**, CU Sawiran mendapatkan kunjungan dari Pengurus, Pengawas dan Perwakilan Anggota dari Koperasi SAE Genteng Banyuwangi. Kunjungan ini berisikan tentang studi banding tentang pengelolaan koperasi. Selamat, semoga pertemuan ini membawa manfaat positif bagi kedua lembaga.



# Membalas Kejahatan dengan Kebaikan

*"Jika anda menderita karena perlakuan tidak adil seseorang yang jahat, ampunilah dia, kalau tidak, akan ada dua orang jahat." – Augustine -*

**Pada** saat Berlin Timur dan Berlin Barat berselisih, dikisahkan bahwa Berlin Barat dikuasai Amerika, sedangkan Berlin Timur dikuasai Uni Soviet. Penduduk Berlin Timur sangat miskin dan begitu iri dengan keadaan masyarakat Berlin Barat yang kaya dan makmur. Oleh karena itu, suatu hari masyarakat Berlin Timur mengumpulkan banyaksampah kemudian melemparkannya ke Berlin Barat. Penduduk Berlin Barat tidak marah apalagi berusaha membalas. Mereka malah membeli makanan yang lezat dan dikumpulkan dalam satu truk, lalu di lemparkan ke Berlin Timur. Di antara kumpulan makanan itu, diselipkan spanduk yang berbunyi, "Terima kasih untuk pemberian kalian. Memang kita hanya

bisa memberi sesuatu yang kita miliki. Karena kalian telah memberikan apa yang kalian miliki, sekarang kami memberikan apa yang kami miliki." Penduduk Berlin Timur sangat malu karena mereka hanya memiliki sampah. Dan sejak hari itu mereka tidak pernah lagi membuang sampah dan kotoran-kotoran lainnya ke Berlin Barat.

\* \* \*

Membalas kejahatan dengan kebaikan memang bukanlah perkara mudah untuk dilakukan. Namun, jika kita renungkan, tindakan balas dendam tidak akan menghasilkan apapun, seperti kata pepatah, "Menang jadi arang, kalah jadi abu." Balas dendam membuat seseorang menjadi sama

seperti musuhnya, tetapi pengampunan menjadikan seseorang sebagai pemenang. Kita tidak pernah maju hanya dengan melakukan pembalasan. Seorang bijak berkata, "Janganlah menyimpan segala kemarahan, luka hati, ataupun penderitaan karena mereka hanya akan mengurus tenaga kita dan menjauhkan kita dari cinta." Ya, kita memang harus terus-menerus mengampuni, karena kita juga memerlukan banyak pengampunan dari sang Khalik. Marilah kita belajar mengampuni agar Sang Pencipta juga mau mengampuni semua pelanggaran kita.

*(Diolah dari <http://www.akuinginukses.com>)*

**Seringkali** kita berfikir, sulitkah kita mengatur atau mengelola keuangan keluarga. Sulit? Mudah? Mari kita simak ilustrasi di bawah ini:

“Selama hampir 4 tahun aku rutin menyisihkan 300 ribu perbulan sebagai simpanan wajib. Saat anaku lahir aku memutuskan hanya menyisihkan 100 ribu sebagai simpanan wajibku sedangkan 200 ribu rencana akan aku sisihkan untuk simpanan pendidikan anaku nanti. Sehingga secara total setiap bulan aku tetap menyisihkan 300 ribu. Namun setelah anaku berusia 2 tahun, rencana simpanan 200 ribu perbulan tidak pernah terealisasi, aku hanya bisa benar-benar menabung 100 ribu perbulan. Padahal kalau dipikir-pikir tidak banyak hal yang berubah karena untuk keperluan sehari-hari telah terpenuhi dari penghasilan suami. Lalu kemanakah 200 ribu yang seharusnya bisa disisihkan setiap bulan selama 2 tahun ini?” Keluh seorang wanita dalam sebuah diskusi informal bersama rekan kerjanya.



## Melek financial dalam Credit Union

Kondisi serupa mungkin banyak dialami oleh keluarga-keluarga lainnya. Banyak orang berfikir selama bisa menyisihkan tabungan setiap bulan (berapa pun nominalnya) artinya sudah memahami tentang prinsip pengelolaan keuangan. Rumusan **penghasilan – tabungan = biaya hidup** serta minimal kita harus menyisihkan 10 % dari penghasilan kita untuk tabungan sudah menjadi pengetahuan umum dan diingat di luar kepala. Jika menengok kembali petikan diskusi di atas, ada potongan puzzle yang hilang bahwa seharusnya menurut logika rumusan dasar

pengelolaan keuangan semakin besar penghasilan seseorang maka semakin besar pula simpanan yang bisa disisihkan, namun tidak demikian realita di lapangan.

Lalu apa dan bagaimana pengelolaan keuangan para pembaca? Mari kita evaluasi kembali, berapa besar pemasukan kita setiap bulan? Berapa besar pengeluaran kita setiap bulan? Selalu rencanakan untuk menyisihkan 10% dari penghasilan kita untuk tabungan. Dan evaluasi kembali untuk bulan berikutnya.



**Sudah** bukan rahasia lagi kalau banyak yang berkata bahwa orang Cina handal dalam hal berbisnis atau berdagang. Berdagang bagi orang Cina adalah hal yang tak terpisahkan dengan diri mereka sendiri. Bahkan di dunia global saat ini Cina sedang berupaya menjadi negara adidaya secara ekonomi menyaingi Amerika, Inggris, Jepang, dan Prancis.

### **1. Etos kerja tinggi dan bertekad kuat untuk maju.**

Keberhasilan dalam berdagang tentu saja berawal dari kerja keras, keberanian dan kesungguhan. Prinsip tersebut dipegang teguh orang Cina, mereka juga berpendapat bahwa dengan bekerja mereka dapat membuktikan kepada dunia tentang keberadaan mereka. Pantang bagi orang Cina untuk bermalas-malasan karenanya waktu dan kesempatan adalah hal berharga bagi mereka.

Orang Cina memiliki kepercayaan diri yang tinggi untuk maju, karena itu mereka selalu siap dengan segala resiko yang mungkin mereka hadapi. Sekalipun harus mengalami kegagalan, mereka tidak patah semangat. Mereka senantiasa mengambil hikmah dari kelemahan dan kegagalan untuk menjadi kekuatan mereka. Mereka meyakini bahwa roda akan terus berputar dan itulah yang menjadi prinsip hidup mereka.

### **2. Berdagang adalah hobi.**

Kesuksesan akan dapat diraih apabila kita menganggap pekerjaan tersebut sebagai hobi. Dengan demikian, dalam pengerjaannya senantiasa kita lakukan dengan senang dan sepenuh hati hingga hasilnya pun maksimal.

### **3. Fleksibel.**

Orang Cina tak takut menjadi perantau karena itu banyak orang keturunan Cina yang tersebar di berbagai negara.

Bangsa Cina bersifat fleksibel dan mudah menyesuaikan diri dengan lingkungan dan keadaannya. Mereka dapat tinggal dan mengembangkan bisnis di mana pun mereka berada termasuk di daerah yang tidak produktif.

### **4. Jujur, adil dan ramah kepada pelanggan.**

Karena dengan kejujuran orang lain akan mau bekerja sama dan mempercayai kita. Dengan begitu, pintu kesuksesan pun dapat terbuka lebar. Orang Cina juga pantang mengeluh di hadapan pelanggan karena hanya akan menunjukkan sifat negatif. Persaingan secara positif dalam berdagang sangat dijunjung tinggi para pedagang Cina. Mereka anti menjelek-jelekan orang lain karena tindakan tersebut dinilai menyalahi aturan dalam berdagang.

*(Diolah dari <http://www.aviva.co.id>)*



# Sukses Setelah Gagal

**Kegagalan** bukanlah akhir segala-galanya. Kegagalan seringkali justru menjadi awal kesuksesan ketika orang mau belajar dari kegagalannya dan menumbuhkan kembali semangat bekerjanya. Berikut ini contoh tokoh-tokoh dunia yang pernah gagal, namun pada akhirnya mereka memperoleh keberhasilan.

## 1. Walt Disney

**“Semua mimpi kita bisa menjadi nyata, jika kita berani mengejanya.”- Walt Disney**

Perusahaan surat kabar Kansas City Star memberhentikan Walt Disney pada 1919 karena dianggap kurang memiliki imajinasi dan tidak punya ide bagus.

Lepas dari pekerjaannya, Disney mendirikan Laugh-O-Gram, sebuah studio animasi yang kemudian bangkrut. Disney pun bersama adiknya pindah ke Hollywood, California dan mulai membuat serial kartun yang hingga kini menjadi legenda di panggung dunia.



## 2. JK Rowling

**“Segalanya jadi mungkin jika Anda punya cukup keberanian.”- JK Rowling**

Ketika masih bekerja sebagai sekretaris di kantor Amnesty Internasional London, JK Rowling hanya bisa bermimpi menjadi seorang penulis dengan seringkali diam-diam menulis cerita fiksi di komputer kantornya. Karena kebiasaannya itu, atasannya kesal dan akhirnya memberhentikan Rowling.



Namun, kecintaannya yang amat besar pada dunia menulis berhasil menghidupkan cerita Harry Potter yang dulu ia tulis di komputer kantornya dan menyihirnya menjadi aset bernilai miliaran dolar. Kini, siapa yang tak kenal cerita tentang seorang penyihir bernama Harry Potter?



## 3. Steve Jobs

**“Selalu lapar, selalu bodoh.” - Steve Jobs**

Sosok yang satu ini dikenal keras kepala, dan emosional. Dalam awal kariernya di Apple, Jobs sempat diberhentikan oleh CEO Apple saat itu, John Sculley, sesaat setelah Jobs dan timnya mengeluarkan komputer Machintosh pertama.

Tapi Jobs tidak patah semangat, dan kemudian mendirikan perusahaan baru bernama NeXT Computer, yang gagal berkembang karena produknya dianggap terlalu mahal.

Pada 1986, Jobs mengakuisisi The Graphics Group dan mengubahnya menjadi Pixar, sebuah studio film yang sudah menghasilkan film Toy Story, Up, Wall-E, hingga Cars 2. Tak sampai di situ, Jobs pun berhasil menjual NeXT kepada Apple, hingga akhirnya dia menjabat sebagai CEO Apple dari tahun 1997-2011. Sejak itulah, Apple berhasil melahirkan produk-produk hebat seperti iPod, iMac, iPhone, iPad, dan iCloud.



## ..Sebuah Kedekatan..

**CU** Sawiran dalam gerakannya, mempunyai beberapa cara dalam menggapai visi dan misi yang dibangun. Terlebih dalam memberdayakan anggotanya. Salah satu hal yang dibangun CU Sawiran dalam memberdayakan anggota adalah lewat pendidikan, yang salah satunya adalah lewat pendidikan pengelolaan keuangan. Secara langsung dilakukan lewat pendidikan anggota, lewat pendampingan ketika ada konsultasi oleh anggota. Namun secara tidak langsung, dalam memberikan pendidikan pengelolaan keuangan adalah dengan menciptakan keberagaman produk dari CU Sawiran yang bisa memfasilitasi semua kebutuhan usaha dan usia. Yang mungkin bisa dimanfaatkan oleh semua anggota dalam mengelola keuangannya.

Kedekatan yang dibangun lewat pendidikan bisa dilihat lewat kebijakan yang dibangun dalam setiap produk yang dikeluarkan oleh CU Sawiran. Diantaranya

adalah lewat dana sosial pendidikan yang diperuntukkan untuk anggota luar biasa maupun untuk putra-putri dari anggota yang naik ke jenjang pendidikan. Yaitu yang naik ke jenjang TK, SD, SMP, SMA dan Perguruan tinggi. Dengan nominal:

<b>Masuk TK/ SD</b>	<b>Rp. 100.000,-</b>
<b>Masuk SMP</b>	<b>Rp. 125.000,-</b>
<b>Masuk SMA</b>	<b>Rp. 150.000,-</b>
<b>Masuk Perguruan Tinggi</b>	<b>Rp. 175.000,-</b>

*\*dengan syarat dan ketentuan berlaku yang bisa dibaca dalam POLJAK CU Sawiran 2013*

Namun, tidak hanya untuk dana sosial pendidikan saja. CU Sawiran juga memberikan tunjangan pendidikan untuk para anggota dan menabung yang memiliki rekening SIPINTAR untuk putra-putrinya dalam setiap tahunnya, yaitu setiap kenaikan tingkat pendidikannya. Tidak kecil yang diberikan, yaitu sebesar 2% dari saldo berjalan. Dan tambahan 3% untuk pemegang rekening yang mempunyai

ranking 1, 2% untuk pemegang rekening yang mempunyai ranking 2 dan 3.

Sungguh perjalanan CU Sawiran tidak menjadi lebih bermakna jika tidak bisa memberikan pendidikan bagi anggotanya. Tidak hanya untuk pendidikan anggota secara langsung melainkan juga lewat produk yang ditelurkan bermakna pendidikan.

Dan jangan lupa Bapak/ Ibu yang telah menjadi anggota selama 1 tahun atau lebih, yang mempunyai putra putri masuk ke jenjang pendidikan ajukan penerimaan dana sosial pendidikan untuk putra-putri Anda. Juga untuk para pemegang SIPINTAR untuk mengajukan tunjangan pendidikan reguler dan tunjangan prestasi untuk tahun ajaran baru. Selamat, dan semoga yang dilakukan oleh CU Sawiran dapat membantu dalam memaknai pendidikan.

## Kredit Macet

1. Kenapa kok ada kredit macet? bagaimana penyelesaiannya?
2. Saran: mohon kiranya mengadakan pembelajaran tentang bisnis/perdagangan semacam sekolah sehari bagi anggota yang kerjanya dagang dsb dengan mengundang ahli bisnis/dagang.

**Rianto,**

Jl. KH. Samanhudi RT03/RW 03 Beru Wlingi

1. CU Sawiran memiliki filosofi mengelola keuangan anggota secara bersama untuk dimanfaatkan oleh anggota yang lain agar bernilai guna yang produktif bagi perkembangan usaha, dalam jangka panjang bertujuan agar anggota sama-sama bisa mengambil manfaat dan nilai dan budaya saling menolong demi kesejahteraan bersama. Misi itu tidak bisa tercapai manakala ada satu saja anggota yang tidak disiplin dan rajin memenuhi kewajiban untuk membayar cicilan kredit usahanya, dampaknya bukan hanya anggota lain yang butuh pinjaman tidak bisa dilayani namun juga kondisi keuangan lembaga terhambat karena kredit macet itu.

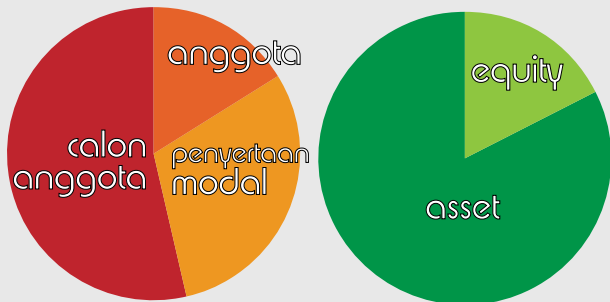
Untuk itu, nilai saling percaya dan bekerja sama antar anggota bisa diwujudkan dengan upaya untuk saling mengingatkan agar mematuhi pola kebijakan lembaga jikalau ada peminjam yang mengalami



kesulitan hingga tidak disiplin dalam membayar kewajiban atas hutangnya.

2. Terima kasih. Selaku Pengurus, kami berkewajiban menampung aspirasi dan kebutuhan anggota yang berkehendak sama untuk memajukan usahanya, dan kebetulan hasil evaluasi kinerja selama setahun kemarin usulan tentang pemberdayaan potensi anggota sesuai dengan jenis usaha melalui pelatihan/workshop sedang kita rumuskan dan doakan agar bisa kita realisasikan sebelum akhir tahun ini.

## sawiran dalam angka



5.697	10.641	18.715
<b>JUMLAH</b> ANGGOTA	<b>CALON</b> ANGGOTA	<b>PENYERTAAN</b> MODAL

PERTUMBUHAN		
KREDIT	ANGGOTA	ASSET
13,76%	6,09%	12,19%

<b>ASSET</b>
Rp. 85.480.418.575
<b>EQUITY</b>
Rp.18.163.655.275
<b>LIABILITY</b>
Rp. 67.316.763.300
<b>VOL.KREDIT</b>
Rp. 62.418.995.218



Timbul Hariyadi:

## Buka Peluang, Awali Masa Depan

**Bagi** Bapak Timbul Hariyadi (43 th), setiap jalan adalah peluang untuk berusaha menjadi lebih baik. Hal inilah yang ditanamkan dalam diri pribadi dan keluarga. Dan dengan keyakinannya ini, selalu berusaha lebih baik dalam berkarya dan berusaha. Suami dari Ibu Titik Hariyani (35 th) ini saat ini merupakan karyawan di sebuah lembaga. Dengan dedikasi tinggi, Bapak Timbul Hariyadi yang selalu standby 24 jam dalam pekerjaannya saat ini, masih bisa membuat sebuah toko di rumah. Tidak hanya untuk mencari keuntungan semata, namun lebih ditujukan untuk menata dan mempersiapkan kehidupan yang lebih baik untuk masa depan.

la membuka toko sejak tiga tahun yang lalu. Bapak Timbul menemukan lokasi yang strategis untuk memulai sebuah usaha, yaitu di pinggir jalan, dengan jumlah penduduk yang padat. Usaha toko yang dibangun, berkonsep menyediakan kebutuhan yang biasa dikonsumsi masyarakat setiap harinya. "Setiap jenis produk yang saya jual tidak banyak, namun saya selalu berusaha untuk melengkapi setiap kebutuhan dari pembeli" imbuhan pasangan Bapak Timbul dan Ibu Titik. Dengan selalu mencatat barang yang belum dipunyai, dan kemudian memenuhi barang yang dipesan,

harapannya pembeli selalu puas dengan pelayanan yang dimiliki oleh toko ini. Tidak hanya pemenuhan akan kelengkapan isi toko saja, pasangan ini juga memberikan waktu yang panjang yang dimulai sejak pukul 05.00 – 21.00 WIB agar konsumen bisa setiap saat memenuhi kebutuhannya.

Tidak hanya untuk masyarakat setempat melainkan juga menyediakan kebutuhan untuk para wisatawan yang akan menuju ke Bromo. Sungguh, diluar pemikiran banyak orang yang mampu melihat peluang sampai sejauh ini.

"Jangan khawatir ketika memulai sebuah usaha. Rencanakan usaha dengan melihat potensi yang ada di masyarakat. Pilih lokasi strategis, sesuaikan modal dengan usaha yang akan dibangun. Jangan lupa bangun kepercayaan dengan kejujuran dan kemauan yang kuat dalam berusaha" sambung Bapak Timbul. "Jangan lupa, atur keuangan usaha dengan tepat. Sesuaikan setiap pos pemasukan dan pengeluaran. Dengan mengelola keuangan secara tepat, Insyaallah usaha kita akan lebih berkembang" pungkas Ibu Titik. Selamat bagi Bapak Timbul dan Ibu Titik, semoga usaha yang dibangun selalu lancar. Selamat.

**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