

SEPTEMBER 2013

TAHUN VII

metro sawiran



“Tidak merencanakan sama dengan merencanakan kegagalan”. Pentingnya perencanaan dan implementasi sebuah rencana dalam membangun sebuah usaha adalah hal yang tidak dapat dihindari.

Usaha apa yang akan dijalankan? Misalnya membuka salon. Maka Anda yang ingin membuka salon harus memiliki keterampilan di bidang potong dan tata rambut, serta cara memasarkannya.

Segala kebutuhannya yang diperlukan dalam usaha harus di ketahuinya. Berapa modal awal yang diperlukan serta perangkat-perangkat apa saja yang dibutuhkan dalam usaha.

Setelah segala kebutuhan dalam usaha diketahui, kemudian perlu ditentukan siapa pelaksana dari usaha tersebut. Keahlian apa yang diperlukan, dan berapa orang.

Perencanaan yang matang adalah 50% dari keberhasilan usaha. Pada tahap realisasi harus selalu ada monitoring dan evaluasi. Jadi, rencana, realiasi, dan evaluasi, tak dapat dipisahkan demi mendukung keberhasilan sebuah usaha.

rencana realisasi evaluasi

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



langkah nyata rencana

Sebuah rencana tidak akan pernah menghasikan apa pun apabila tidak diimplementasikan dan kita tidak akan pernah bisa menilai apakah rencana itu baik atau tidak.

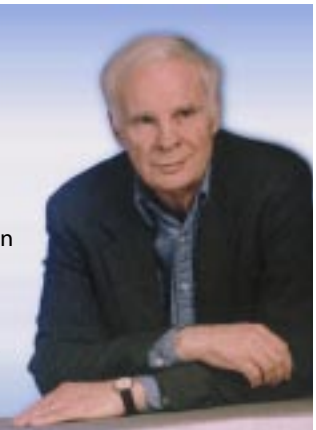
Apapun hasilnya, seyogianya sebuah rencana harus diwujudkan. Seandainya sebuah rencana tidak berhasil, bisa dilakukan evaluasi untuk mengejar hasil yang lebih baik. Namun jika rencana yang

dibuat menunjukkan sebuah keberhasilan, bisa dikembangkan untuk hasil yang lebih optimal.

Mari, wujudkan setiap rencana yang kita buat. apapun rencana itu. Entah rencana pengelolaan keuangan keluarga, ataukah rencana pengembangan usaha. Jadikan segala sesuatu menjadi lebih baik. Semoga.

belajar dari richard wheeler

Setiap orang selalu memiliki cita-cita, impian, atau keinginan. Namun, demi mencapai hal tersebut, tidak bisa hanya dengan duduk melamun. Demi mewujudkan mimpi, manusia harus bangkit dan mau bekerja keras. Richard Wheeler, penulis Amerika Serikat dan editor koran, mengatakan bahwa "Orang yang menginginkan impiannya menjadi kenyataan, harus menjaga diri agar tidak tertidur."



realisasi perencanaan usaha



Planning program harus dijabarkan menjadi implementasi yang dapat dikontrol dan terukur. Berikut adalah lima langkah yang harus diperhatikan saat melaksanakan program rencana.

1. Analisis situasi : Buka mata, telinga dan pikiran Anda pada situasi pasar paling gres saat ini sebagai tolok ukur, langkah adaptasi dan perbaikan perencanaan usaha beberapa waktu ke depan. Mulailah dengan deskripsi singkat tentang produk dan jasa yang hendak ditawarkan, keunggulan yang dimiliki dan tantangan yang akan dihadapi, rumuskan ancaman-ancaman dari para pesaing, beberkan kekuatan dari luar yang memengaruhi usaha untuk satu tahun ke depan.

2. Tentukan target market : jika usaha yang dikembangkan dalam bidang konsumsi maka market harus berdasarkan demografi seperti usia, jenis kelamin, serta faktor penting lainnya. Jika usahanya dalam bidang produk untuk perusahaan seperti restoran yang termasuk bisnis fleksibel maka tidak harus mengikuti keinginan pasar.

3. Tujuan usaha : harus dibuat secara realistis dan terukur agar mudah dievaluasi kinerjanya. Contoh "meningkatkan penjualan/produk" harus dispesifikasikan lagi menjadi "meningkatkan produksi dan penjualan 10% dikuartal pertama, 15% dikuartal kedua, 15% dikuartal ketiga, dan 10% dikuartal keempat".

4. Strategi dan taktik : Strategi yang dilakukan bisa berupa dengan memberikan potongan harga bagi para calon pelanggan potensial, sedangkan taktik yang dilakukan dengan cara memasang iklan di internet dan majalah.

5. Anggaran : berisi rincian singkat dan biaya-biaya yang terkait dengan masing-masing strategi dan taktik yang dijalankan.

(dikutip dari <https://www.facebook.com/KomunitasWirusahaYbkm/posts/204143909735141>)

implementasi sebuah rencana

Dalam mewujudkan sebuah usaha, selalu diawali dengan rencana. Dibawah ini, para Anggota CU Sawiran akan membagikan pemikirannya tentang perwujudan rencana.

Bapak Sukarmuji

Petani Sayur Tosari

Dsn Tosari RT 01 RW 03 Desa Tosari



“Saya sebagai seorang petani, mempunyai berbagai rencana untuk diwujudkan. Misalnya rencana pendidikan anak, rencana untuk modal tanam. Namun, untuk lebih spesifik dalam menghitung nominal biasanya saya akan melihat pada saat panen. Sehingga, ketika saat panen tiba saya tinggal mewujudkan rencana saya.”

Ibu Harsasiningsih

Toko Sederhana Si Manis

Menyediakan berbagai macam kebutuhan
Dsn Ledoksari RT 03 RW 07 Desa Tosari



“Tentu setiap orang mempunyai rencana, begitu juga dengan saya. Salah satunya adalah memajukan dan mengembangkan toko yang saya miliki. Salah satu cara mewujudkannya adalah dengan menabung. Karena saya yakin, dengan menabung merupakan langkah awal saya dalam mewujudkan rencana yang telah saya buat.”

Bapak Mujiono

John Bengkel

Service Sepeda Motor Sediakan spare part
- accessories Sepeda Motor dan Mobil
Dsn Tlogosari RT 01 RW 04 Desa Tosari
085234194212



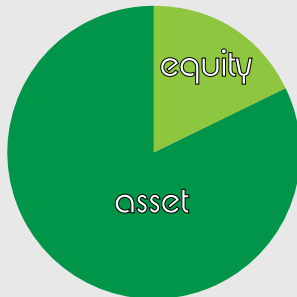
“Banyak rencana yang telah kami susun. Diantaranya rencana pendidikan untuk anak juga pengembangan usaha. Langkah konkrit saya dalam mewujudkannya adalah dengan menabung. Selain itu saya juga mempunyai side-job, agar rencana saya segera terwujud.”

Pada Tanggal 5 - 7 Juli 2013, CU Sawiran mengirim wakil yaitu Bapak FX Andy Pengurus CU Sawiran, Bapak Indra Mujiantoko dan Bapak Aryo Laksmono dari Manajemen CU Sawiran untuk berpartisipasi dalam pelatihan yang diselenggarakan oleh PUSKOPDIT Jatimtim. Pelatihan yang bertempat di Gedung PUSKOPDIT Jatimtim ini mengambil tema Customer Relationship Management (CRM) dan dibawakan oleh Bapak FX Ari Setiawan. Selamat, semoga dengan pelatihan dan pengetahuan yang didapatkan, membawa dampak positif bagi CU Sawiran.



Pada tanggal 3 Juli 2013, CU Sawiran mendapatkan kunjungan studi banding dari CU Pelita Usaha. Tim Manajemen, Pengurus dan Pengawas ini berdiskusi tentang Manajemen Sumber Daya Manusia Credit Union. Selamat, dan semoga diskusi dan kerjasama yang terjalin membawa kebaikan bagi kedua CU.

sawiran dalam angka



5.823	10.689	18.955
JUMLAH ANGGOTA	CALON ANGGOTA	PENYERTAAN MODAL

PERTUMBUHAN		
KREDIT	ANGGOTA	ASSET
19,06%	8,44%	11,42%

ASSET	Rp. 84.891.204.755
EQUITY	Rp. 18.610.283.706
LIABILITY	Rp. 66.280.921.049
VOL.KREDIT	Rp. 65.329.710.996

inspirasi menciptakan peluang usaha



Banyak orang yang ingin berwira-usaha, ada yang sudah siap modal dan perencanaan yang *njilimet*, ada yang baru sekedar gagasan aja. Namun, ada yang punya uang tapi bingung mau ngapain, dan mulai dari mana. Banyak usahawan sukses karena kelihaihan dalam memulai dan memperluas usaha. Apa rahasianya?

1. Penuhi Kebutuhan Konsumen

Ini merupakan cara buka usaha yang paling umum. Jika di sekitar rumah ada yang butuh jasa binatu, warnet, lauk matang, rental komputer, kursus, buka usaha sesuai kebutuhan mereka. Kuncinya, penuhi kebutuhan konsumen, lalu berikan produk dan layanan terbaik.

2. Jual Keunikan

Jika kita kreatif dan inovatif, pasti banyak hal yang bisa dikreasikan. Banyak usaha baru dimulai dari penemuan produk baru, teknologi, sistem, dan program baru. Bahkan menulis buku dengan ide-ide baru pun bisa diperhitungkan, dan banyak yang sukses di jalan ini.

3. Duplikasi Usaha Lain

Bagi mereka yang kurang kreatif dan inovatif, jangan patah arang. Terkadang ide usaha tersebar di mana-mana, bahkan mungkin di depan mata kita. Kita hanya perlu membaca peluang, mengukur potensi, dan mengambil resiko. Misalnya, di sekitar rumah kita karena dekat dengan kampus ada tukang fotokopi yang laris, apa salahnya menyaingi usaha tersebut, tinggal memberikan nilai lebih dari usaha kita.

4. Beri Fasilitas Tambahan

Jika ingin membuka usaha warung sembako, berikan penawaran harga yang kompetitif dan tempat yang nyaman untuk pembeli bercengkrama dengan pembeli lain, sehingga pembeli betah berlama-lama belanja di toko kita, dan sediakan juga snack dan minuman ringan.

5. Jual Keterampilan

Jeli mengenali bakat orang, itu pun bisa menjadi bisnis yang menantang. Banyak orang berbakat yang jika dikembangkan dan diberikan tempat bisa dijual mahal.

Tempat-tempat seperti restoran, toko-toko, salon, kursus, servis, mal, dan pasar adalah gudangnya orang berbakat. Ambil 2-3 orang pemangkas rambut dari salon-salon kecil, sewakan tempat yang bagus, alat yang lengkap, brand khusus, dan training mengenai pelayanan yang baik. Maka usaha salon eksklusif sudah bisa dimiliki.

6. Jual Barang Second

Masih sedikit orang yang peka dengan jenis usaha ini. Barang second dengan nilai historis tertentu bisa punya harga tinggi. Untuk memulai bisa dengan berburu barang-barang bermerk asli yang sudah tidak terpakai lagi, dan menjualnya di tempat lain dengan harga spesial. Banyak ekspatriat, selebritis, pengusaha, kita bisa membeli koleksinya yang sudah tidak terpakai.

7. Buka Kantor

Misalnya untuk akuntan, dokter, pengacara, notaris, desainer, trainer ataupun konsultan. Dengan mengajak kolega dan teman seprofesi bisa diajak patungan untuk membuka kantor sendiri. Juallah skill dan pengalaman. Jika reputasi bagus, jaringan luas, jangan takut kekurangan klien.

8. Beli Waralaba

Yang modalnya lumayan besar, dan tidak mau memikirkan produk sendiri, bisa memilih membeli franchise (waralaba). Butuh kejelian membaca waralaba mana yang bagus, berikut kemampuan membaca potensi pasarnya. Kini banyak pilihan waralaba, dengan modal besar atau sedang-sedang saja.

Selamat berwirausaha!

(diolah dari <http://dulunyakaryawan.blogspot.com>)

pentingnya neraca keuangan keluarga

Titik awal dari sebuah perencanaan keuangan adalah mengetahui dan memahami kondisi keuangan kita saat ini. Apakah surplus, BEP ataukah malah defisit?

Potret keuangan perusahaan dapat dilihat dari neracanya. Berapa banyak harta yang dimiliki baik dalam bentuk uang tunai maupun gedung dan kendaraannya, sampai pada modal hutang yang digunakan untuk kegiatan produktif yang dapat memberikan kontribusi terhadap pendapatan perusahaan. Banyak kalangan merasa kesulitan dalam membuat neraca, karena neraca dianggap sebagai sesuatu yang rumit dan membingungkan. Serta menganggap bahwa neraca tidak diperlukan dalam pengelolaan keuangan usaha kecil terlebih pada pengelolaan keuangan keluarga.

Dalam konteks pengelolaan keuangan keluarga, neraca sangat membantu dalam memahami posisi kekayaan, yang dapat dijadikan acuan dalam penentuan langkah berikutnya. Mari kita mulai belajar menyusun neraca keuangan keluarga dengan tahapan sebagai berikut:

1. Tulis semua sumber pendapatan kita.
2. Daftar semua pengeluaran rutin bulanan. Kurangkan penghasilan dengan pengeluaran tersebut, jika surplus maka kita patut bersyukur dan jika defisit maka harus kita atur strategi pengelolaan berikutnya. Dan selamat kita sudah berhasil membuat pernyataan laba rugi atas posisi keuangan keluarga.
3. Catat semua harta yang kita miliki, mulai dari uang tunai di dompet, uang di celengan, uang di bank, kendaraan (baik yang sudah lunas atau pun masih mengangsur), rumah atau tanah atau property yang lain (baik yang sudah lunas atau pun masih mengangsur), perhiasan serta harta kekayaan lainnya.

4. Daftar pula seluruh hutang kita mulai dari cicilan kendaraan, rumah, hingga cicilan kepada keluarga.

Tambahkan atau kurangkan hasil laporan rugi laba tersebut ke dalam point 4, jika posisi antara point 3 dan 4 seimbang, maka kita telah berhasil menyusun laporan neraca kita sendiri.

Contoh ilustrasi:

PERNYATAAN LABA RUGI KEUANGAN KELUARGA			
PENDAPATAN		PENGLUARAN	
Penghasilan suami		Simpanan wajib	
Penghasilan istri		Konsumsi	
Bunga deposito		Listrik, telp, air	
Rumah kost-kost-an		Uang sekolah anak	
		Surplus/Defisit	

POSISI KEKAYAAN KELUARGA (NERACA KELUARGA)			
HARTA		HUTANG	
Uang tunai		Saldo pinjaman rumah	
Uang di Bank		Saldo pinjaman mobil	
Uang di CU		Saldo pinjaman motor	
Piutang di keluarga/teman			
Perhiasan			
Sepeda Motor			
Mobil			
Rumah			
Tanah			
Bedak pasar			
		Surplus/Defisit Keuangan	
Total Harta		Total Hutang	

Dengan membuat ilustrasi di atas, kita akan memiliki potret keuangan secara utuh. Dengan potret keuangan, kita bisa menyusun strategi untuk kesejahteraan. Salah satu bagian dari strategi adalah penetapan tujuan finansial. Contohnya tujuan keuangan kita adalah menabung, maka kita harus menetapkan motivasi yang mendasari kita untuk menabung. Selain itu, kita juga bisa memilih produk tabungan yang memungkinkan kita untuk mendapatkan keuntungan optimal. Agar neraca kita makin sehat.

Contoh penetapan tujuan finansial:

TUJUAN FINANSIAL	PRODUK FINANSIAL
Persiapan kebutuhan darurat	Simpanan Harian
Memiliki rumah	Pinjaman Perumahan/simpanan jangka panjang
Pendidikan tinggi	Simpanan/Pinjaman
Penghasilan rutin	Pinjaman untuk modal usaha

Mari kita mulai perencanaan strategi keuangan kita dengan melihat kembali potret keuangan saat ini, untuk menggapai cita-cita sedini mungkin.





budi daya jamur

Kebutuhan konsumsi jamur di dunia juga terus meningkat sebanding dengan pertumbuhan jumlah penduduk dan pendapatan serta perubahan pola konsumsi makanan penduduk dunia. Hal tersebut juga terjadi di Indonesia. Sebagai gambaran, di Kota Bandung, seorang pengusaha katering skala menengah membutuhkan sedikitnya 200 kg jamur/minggu. Jika di kota tersebut terdapat minimum 10 catering skala menengah seperti ini, kebutuhan jamur mencapai 2 ton/minggu. Bagaimana dengan kota lainnya?

Gambaran tersebut baru merupakan kebutuhan pasar dalam bentuk jamur segar. Padahal jamur konsumsi tidak hanya dipasarkan dalam keadaan segar, tetapi juga dapat diolah lebih lanjut menjadi produk

olahan siap saji seperti keripik jamur, abon jamur, nugget jamur, dan makanan olahan jamur lain. Maka, berbisnis jamur memiliki prospek yang bagus.

Kemudahan bisnis jamur

1. Bisa dimulai dengan modal sangat kecil, kurang dari 1 juta.
2. Permintaan pasar masih sangat tinggi. Kebutuhan pasar jamur pada tahun 2015 diperkirakan sekitar 17.500 ton dan saat ini baru terpenuhi 13.825 ton pertahun.
3. Bisnis jamur bisa untung tiap hari. Dengan pengelolaan khusus maka kita bisa panen setiap hari.
4. Bisnis yang paling cepat balik modalnya. Modal 1 baglog jamur, kembali hanya dengan hasil panen pertama. Jamur bisa 3-4 kali panen.

5. Bisnis yang memiliki banyak produk turunan. Anda tidak perlu khawatir produk Anda tidak laku di pasaran karena bisa Anda jual dalam berbagai bentuk produk olahan jamur.
6. Bisnis yang tidak perlu *skill* khusus. Artinya, siapapun bisa berbisnis jamur asal tahu kuncinya.

Biaya pembuatan per satu baglog jamur tiram dengan perincian :

1. Serbuk kayu	Rp. 135,-
2. Dedak/bekatul	Rp. 115,-
3. Biji jagung.....	Rp. 225,-
4. Kapur	Rp. 10,-
5. Bahan bakar	Rp. 75,-
6. Plastik	Rp. 125,-
7. Gula pasir/molase.....	Rp. 40,-
8. Kapas/kertas koran.....	Rp. 25,-
9. Bibit.....	Rp. 155,-
10. Tenaga kerja.....	Rp. 250,-
11. Lain-lain.....	Rp. 100,-
Jumlah	Rp.1.255-

Harga Pokok Produksi	Rp.1255,-
Harga Jual Produksi	<u>Rp.1800,-</u>
Keuntungan /baglog	Rp. 545,-

Jika dalam skala kecil kapasitas produksi baglog perhari 100 baglog maka dalam sebulan :

100 baglog x 30 hari = 1500 baglog semai

3000 x Rp. 545,- = Rp. 1.635.000, Omzet kotor dari penjualan baglog semai jamur tiram. Jumlah produksi bisa ditingkatkan sesuai kebutuhan. Andaikan risiko pertumubuhan jamur 10%, kita juga masih untung.

Selamat berbudi daya jamur.

otodidak yang sukses

Gagal sekolah bukanlah hambatan itu maju. Dengan belajar secara otodidak seseorang bisa pula meraih sukses. Contohnya tokoh-tokoh berikut ini.



Agatha Christie (1890 – 1976) **Belajarnya Cuma di Rumah**

Agatha Christie adalah penulis asal Inggris yang dikenal sebagai Master of The Mystery Novel atau Queen of Crime. Novel misterinya begitu terkenal ke seluruh dunia. Ia menulis 80-an novel. Sebanyak 30-an novelnya sudah diadaptasi ke dalam film.

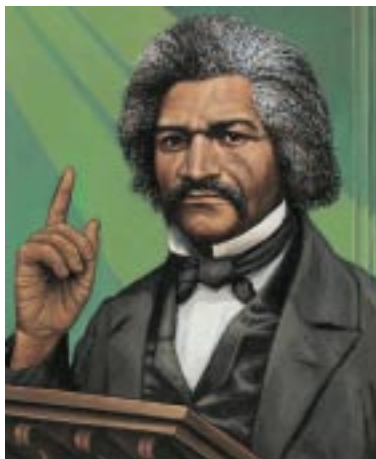
Agatha hanya belajar di rumah. Sebenarnya di keluarganya, ia punya dua kakak yang mendapat kesempatan sekolah formal. Sedangkan untuk Agatha, ibunya memilih untuk mengajari sendiri di rumah. Saat usia putrinya menginjak 8 tahun, sang ibu baru mendatangkan tutor ke rumah. Ketika Perang Dunia I bergolak, Agatha bekerja menjadi perawat. Saat itu usianya baru belasan.

Kemudian ia bekerja di apotek rumah sakit yang banyak mengilhami cerita soal racun dalam novel-novelnya di kemudian hari. Novel pertamanya lahir setelah kakaknya, Madge, memberinya tantangan, apakah ia bisa menulis novel. Tantangan itu ia jawab dengan novel pertamanya berjudul "The Mysterious Affair at Styles" (Misteri di Styles). Dari sanalah ia meniti karier sebagai novelis.

Frederick Douglass (1818 – 1895) **Budak yang Belajar Autodidak**

Frederick adalah seorang budak asal Amerika Serikat, yang dilarang sekolah. Meski begitu ia pantang menyerah untuk belajar. Ia mulai dengan belajar membaca dari seorang aktivis gerakan pembebasan perbudakan. Ia belajar dari apa pun yang bisa ia baca.

Untuk memperkaya ilmunya, Frederick selalu mencari kesempatan untuk berbicara dengan orang-orang yang pengetahuannya lebih tinggi darinya. Terbukti belajarnya efektif, karena setelah bebas sebagai budak ia menjadi penulis hebat, orator ulung, dan pemimpin gerakan pembebasan perbudakan.



Peter Jennings (1938 – 2005) **Presenter Terkenal yang Tak Lulus SMA**

Presenter terkenal ABC News ini sebenarnya tak lulus SMA. Jennings memulai kariernya sejak usia 9 tahun. Saat itu ia menjadi penyiar radio anak-anak di Kanada. Ayahnya yang juga penyiar radio CBC dan sedang bertugas di luar negeri berangkat ketika tahu anaknya jadi penyiar radio di tempatnya bekerja. Ayahnya memang tak menyukai nepotisme. Kegiatan jadi penyiaran ciliknya tak lama. Peter lebih konsentrasi sekolah. Namun sekolahnya tak mulus. Malah ia sempat tak naik ke kelas 10. Menurut pengakuannya ia bosan belajar saat itu. SMA-nya pun tak tamat.

Ia sebenarnya ingin sekali menjadi penyiar seperti ayahnya. Namun kesempatan itu tak mudah ia dapat. Ia lebih dulu bekerja di bank dan sempat aktif di teater setempat. Baru pada usia 21 tahun ia bisa meraih impiannya menjadi penyiar radio. Setelah itu kariernya terus menanjak dengan semangat autodidaknya yang tinggi hingga kemudian menjadi wartawan dan penyiar televisi kenamaan AS.



solusi bagi yang belum punya . rencana pensiun

Seringkali, karena melihat peluang mengembangkan usaha, melihat kebutuhan hidup yang harus dipenuhi sehari-hari dan selalu meningkat dalam setiap bulannya. Kita lupa untuk mempersiapkan tabungan untuk hari tua. Padahal, ukuran keberhasilan seseorang dalam mengelola keuangannya adalah terpenuhinya setiap kebutuhan di hari tua.

CU Sawiran yang peduli, dan intens dalam memberdayakan masyarakat mempunyai produk unggulan yang bisa dimanfaatkan dalam mempersiapkan keuangan di hari tua. Produk ini adalah produk keanggotaan. Dengan produk keanggotaan ini, Anda sekalian akan mendapatkan berbagai manfaat sebagaimana yang Anda rencanakan dalam setiap kehidupan Anda. Diantaranya untuk memperoleh manfaat dana sosial yang dibutuhkan dalam setiap momen Anda:

- Dana sosial pernikahan
- Dana sosial melahirkan
- Dana sosial pendidikan untuk putra putri anda
- Dana sosial kesehatan berupa manfaat bantuan untuk rawat inap
- Dana sosial untuk duka dalam keluarga inti
- Manfaat pertanggungan atas simpanan atau pinjaman jika anggota meninggal dunia

Selain manfaat di atas, simpanan keanggotaan adalah simpanan yang tidak dibatasi untuk jangka waktu simpanannya. Sampai berapa lamapun akan dilayani. Sehingga dengan memanfaatkan fasilitas inilah, kita bisa mempersiapkan dana pensiun yang kita inginkan.

Dapat dengan mudah kita mempersiapkan dana pensiun kita. Caranya adalah dengan memperkirakan berapa dana pensiun yang kita harapkan. Dan kita bagi dengan berapa lama kita akan menabung untuk mempersiapkan dana pensiun tersebut. Sehingga, akan kita dapatkan nominal per bulan, yang bisa kita sisihkan untuk dana pensiun kita. Ilustrasinya adalah sebagai berikut:

Saat ini, usia saya 40 tahun. Dan rencananya, saya akan pensiun di usia 50 tahun. Saya harus mempersiapkan dana pensiun Rp. 10 juta, yang peruntukannya untuk modal usaha.

Diasumsikan simpanan pokok saya Rp 1. Juta. 10 tahun = 120 bulan. Sehingga setiap bulan saya harus mengumpulkan Rp 9 jt/ 120 = Rp. 75.000,-

Dan jangan khawatir, Bapak/ Ibu akan mendapatkan SHU yang tentunya sangat menarik. Mari Bapak/ Ibu kita persiapkan dana pensiun lewat simpanan keanggotaan, untuk mewujudkan rencana kita di masa datang.



dana sosial pendidikan calon mahasiswa

Kenapa kalau mengajukan dana pendidikan untuk masuk sekolah atau perguruan tinggi harus menyerahkan Surat Keterangan diterima di lembaga pendidikan dimana anak sekolah atau kuliah. Sementara sering pimpinan sekolah/kampus tersebut tidak bersedia memberikan surat keterangan yang diminta Sawiran. Tolong jangan memberatkan anggota.

(NN, Anggota CU Sawiran)

Salam untuk Bapak/ Ibu sekalian. Dana sosial pendidikan diberikan kepada seluruh anggota. Dengan prosedur yang harus dipatuhi oleh anggota, yaitu:

- Masa keanggotaan minimal satu tahun bagi anggota yang memiliki putra-putri untuk melanjutkan jenjang pendidikan (TK, SD, SMP, SMA maupun Perguruan Tinggi).
- Anggota tidak lalai membayar simpanan wajib setiap bulan.
- Menyerahkan fotokopi KTP dan Kartu Keluarga, serta Surat keterangan diterima sebagai siswa/mahasiswa dari lembaga pendidikan tersebut. Surat keterangan diterima sebagai siswa/mahasiswa tersebut dibutuhkan sebagai bukti bahwa anak yang bersangkutan telah diterima di sekolah/PT. Terkait dengan surat keterangan dapat disetarakan dengan tanda terima penyerahan kelengkapan berkas siswa/mahasiswa atau lembar asli bukti lunas pembayaran registrasi atas nama putra-putri anggota.

Hal ini sesuai dengan Pola Kebijakan yang menjadi acuan semua anggota CU Sawiran. Semoga dapat dipahami dan dimaklumi oleh seluruh anggota. Terimakasih.

pengemis kaya

Seorang manager perusahaan tengah makan siang dan sedang ngobrol sama pengemis di warung soto.

Manager : Pak. Cape ya abis ngemis? Laper ya?

Pengemis : Biasa aja tuh. Hari ini udah makan 3 kali.

Manager : Wah, uangnya cuman habis buat makan aja, Pak? Lha, keluarga di rumah makan apa?

Pengemis : Kayak orang susah saja, Pak? Istri saya baru BBM saya, sedang makan di KFC.

Manager : (Heran dan bingung) Emang bapak ngemis 1 hari dapet berapa?

Pengemis : Saya kasih tahu, ya. Saya ngemis dari jam 07.00-17.00. Lampu merah atau hijau waktu nya 60 detik. Setiap 60 detik paling ngak saya bisa dapet 2.000. 1 jam = 60 kali lampu merah atau hijau, berarti $60 \times 2.000 = 120.000$. 1 hari saya kerja 10 jam. 1 jam buat istirahat jadi 9 jam. $9 \text{ jam} \times 120.000 = 1.080.000$. 1 bulan saya kerja 26 hari. $26 \text{ hari} \times 1.080.000 = 28.080.000$.

Manager : (kaget dan bengong) O, my God...

Pengemis : Emang mas sebagai manager, gaji per bulannya berapa?

Manager : 15.000 .000.

Pengemis : ljasah..?

Manager : S1.

Pengemis : Pasti abis banyak duit buat kuliah. Belum lagi kerja kena marah ama boss. Tu kepala penuh isinya soal kerjaan mulu. Mending mas ngemis aja. Biar kaya seperti saya. Saya ngemis 10 tahun dan sudah bisa keliling dunia.

Manager : ?????!!!@#@****###



Ibu Sayuti dan Bapak Karyo Slamet jeli memilih usaha

"Sebuah peluang usaha akan mudah ditangkap oleh orang yang jeli."

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

Untuk daerah pertanian, akan sangat wajar jika penduduknya bekerja sebagai petani. Namun tidak demikian bagi pasangan Ibu Sayuti (45 th) dan Bapak Karyo Slamet (47 th). Mengetahui bahwa daerah Tosari tidak hanya berpotensi sebagai daerah pertanian, namun juga mempunyai potensi sebagai daerah pariwisata, pasangan ini membidik potensi wisata daerah untuk membuat usahanya. Di antaranya adalah menjalankan usaha rumah makan dan usaha transportasi jeep untuk wisatawan yang akan ke Gunung Bromo. Dan terbukti, dengan kejelian melihat peluang usaha ini akhirnya usaha rumah makan dan transportasi yang dijalankan berkembang dengan pesat.

Pasangan yang berdomisili di Dusun Tlogosari Desa Tosari ini, menjalankan usaha transportasi sejak tahun 2002. Dengan hanya menjalankan sebuah jeep. Namun, dengan kegigihan serta pengelolaan usaha dan keuangan yang baik jumlah jeep ditambah. Tidak hanya itu, pada tahun 2006, pasangan ini akhirnya membuka sebuah Rumah Makan. "Selalu menabung, dan kelola keuangan dengan baik agar usaha yang kita jalankan semakin

berkembang" ungkap Bapak Karyo Slamet yang diamini oleh Ibu Sayuti. "Usaha yang kami jalankan tidak langsung seperti ini. Awal berdirinya Rumah Makan juga kami rintis dengan membuat kantin kecil. Namun dari hal kecil inilah, yang membangun usaha menjadi besar" lanjut Ibu Sayuti.

Namun, perkembangan usaha tidak akan pernah terwujud tanpa adanya pemasaran dan pengelolaan keuangan yang baik. "Secara khusus untuk rumah makan, saya berusaha untuk memenuhi setiap menu keinginan pelanggan tentu menu yang khas juga dengan pelayanan yang berkualitas. Dengan inilah, yang membuat usaha saya bisa berkembang" tutur Ibu Sayuti. "Dan tentunya, agar usaha terus berkembang kita harus mengelola keuangan dengan baik. Dan untuk pengelolaan keuangan saya serahkan sepenuhnya kepada Ibu Sayuti. Agar lebih fokus, dan dibagi sesuai dengan kebutuhan" pungkas Bapak Karyo Slamet.

Terimakasih Bapak Karyo Slamet dan Ibu Sayuti. Semoga, pengalaman yang dibagikan membawa pengalaman baru bagi para pembaca.