

JUNI 2014

TAHUN VIII

metro
sawiran



Efektivitas Jaringan Usaha



Sungguh, tidak dapat ditolak bahwa jaringan merupakan model pemasaran yang sangat efektif. Anda tidak cukup mengandalkan diri Anda sendiri. Bangunlah jaringan dengan orang atau komunitas lain sebagai kepanjangan tangan usaha Anda.

Memang, bukan aktivitas mudah dalam membangun jaringan usaha. Maka, mulailah dengan membuat jaringan usaha dengan rekan maupun kerabat dekat Anda, misalnya teman-teman semasa kuliah atau sekolah dulu. Bisnis Anda akan berkembang dengan baik jika Anda memiliki banyak jaringan.

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. Angrek 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 Pertemanan

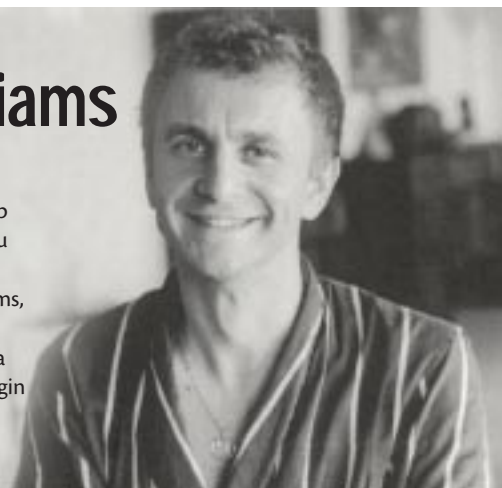
Salah satu cara untuk menumbuhkembangkan usaha yang kita miliki adalah dengan membangun jaringan yang kita miliki. Tidak hanya jaringan pemasaran dan jaringan usaha, jaringan pertemanan juga harus kita kembangkan.

Mengembangkan jaringan pertemanan ibaratnya adalah memiliki pisau bermata dua. Tidak hanya memberikan kebahagiaan dan relasi melainkan juga memberikan dan menambah peluang-peluang untuk usaha yang baru, yang mungkin bisa kita manfaatkan.



belajar dari Peter McWilliams

Kreatif itu apa? Kadang-kadang kita berpikir bahwa seseorang itu dianggap kreatif apabila bisa melahirkan sesuatu yang spektakuler dan hebat. Padahal tidak selalu demikian. Peter McWilliams, seorang penulis Amerika Serikat, menyatakan dengan sangat sederhana yaitu bahwa menentukan apa yang ingin kamu lakukan, dan kapan akan kamu lakukan adalah tindakan kreatif.



Rasa Percaya Diri dalam Membangun Jaringan Usaha



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

1. Eksplorasi kemampuan dan bakat yang dimiliki. Buatlah daftarnya selengkap mungkin.
 - a. *Hard skill*: reparasi elektronik, teknik sablon, mengelas, main gitar, dan sebagainya.
 - b. *Soft skill*: membuat laporan keuangan, menulis, membuat website, dan sebagainya.
 - c. *Human relations*: negosiasi, kepemimpinan manajerial, bakat mengajar, dan lainnya.
2. Pisahkan daftar itu menjadi 2 kelompok berdasarkan seberapa kita menikmatinya, menjadi “biasa saja” dan “menyenangkan”. Bila kita tidak menikmati dalam melakukan usaha itu maka sebagian besar hidup kita pun menjadi tidak bahagia.
3. Rumuskan usaha apa saja yang mungkin dilakukan berdasarkan satu atau kombinasi kemampuan dan bakat yang dimiliki; terutama dari kemampuan dan bakat yang

termasuk di kelompok “menyenangkan”. Berdasarkan karakteristiknya, jenis-jenis usaha dapat dikelompokkan menjadi:

- a. Produksi/manufaktur: bengkel bubut, budidaya ikan, produsen mainan anak, penulis, pembuat jamu, dan sebagainya.
- b. Jasa: les bahasa inggris, intermediasi/calor, konsultan manajemen, konsultan pembukuan, usaha online/infopreneur, sewa mobil, ojek, taksi, trainer, salon kecantikan, jasa pengiriman barang, antar jemput anak sekolah, desain grafis, biro wisata, programmer, dan sebagainya.
- c. Perdagangan: toko komputer, distributor pupuk organik, agen beras, agen koran & majalah, toko seni, toko bangunan, toko kelontong, dan sebagainya.
- d. Kombinasi dari ketiga jenis di atas: iklan terpadu (konsultasi, desain, produksi media iklan dan eksekusi), pemancingan yang sekaligus rumah makan, toko kue sekaligus kursus memasak, dan lain-lain.

4. Urutkan usaha-usaha tersebut berdasarkan kepercayaan diri kita untuk merealisasikannya. Kepercayaan diri itu biasanya terkait dengan pemahaman proses usaha, tingkat kemampuan/bakat kita, seberapa kita menikmati melakukannya dan ketersediaan sumber daya.
5. Ambil 3 sampai 5 usaha yang berada di urutan teratas, lakukan penelitian atas potensi pasar, tingkat persaingan dan keunggulan apa yang bisa kita tawarkan ke pasar.
6. Buatlah perhitungan usahanya; berapa kebutuhan modalnya dan apakah usaha-usaha itu berpotensi memberikan keuntungan yang layak. Gunakan asumsi yang realistis.
7. Pilih satu jenis usaha dan jalankan sepenuh hati. Ketika pilihan sudah dibuat, maka fokuslah. Tumpahkan gairah, ketekunan dan sumber daya yang diperlukan untuk membesarkan usaha ini.

(diringkas dari: <http://petunjukpraktis.blogspot.kr/2012/10/cara-memilih-bidang-usaha.html>)

Jaringan ialah Asset

Dalam menjalankan sebuah bisnis, jaringan merupakan aset pendukung untuk menumbuhkembangkan bisnis yang dijalankan. Di bawah ini disajikan pandangan dari para anggota CU Sawiran mengenai pentingnya sebuah jaringan usaha.

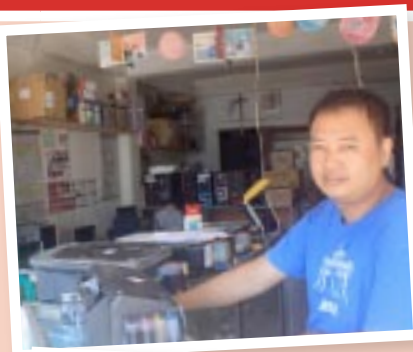
Yudi Hardianto

RAMSES Computer

Menyediakan berbagai macam komputer, laptop, printer dan tablet baru maupun bekas.

Melayani service komputer, laptop dan printer serta melayani pemasangan jaringan komputer sekolah, kantor, dll..

Jl. Sultan Agung 6 Kepanjen Malang
(0341) 8670312 – 0816538131



Jaringan usaha toko antar teman itu baik. Dengan jaringan usaha kita bisa membangun kerjasama untuk saling memenuhi kebutuhan penjualan saat konsumen mencari suatu produk dan kita tidak memilikinya. Lebih lanjut dengan jaringan bisa mendukung eksistensi suatu toko terutama yang memiliki modal kecil.

Bapak Harijanto - Ibu Elijati

Larizzo

Menyediakan makanan ringan dan aneka keripik seperti keripik gadung, kentang, psang dan lainnya.

"Mau makanan ringan berkualitas, ya larizzo"

Kepanjen Malang



Secara umum jaringan itu baik adanya karena mendukung perkembangan usaha kita. Semakin besar jaringan yang kita miliki, maka usaha yang kita buat juga semakin optimal. Ciptakan sebanyak mungkin jaringan dan mitra kerja untuk usaha kita yang semakin optimal.

Sugeng Santoso

Bengkel mobil diesel dan bensin, melayani set kabel body, tune up mesin, over haul mesin. Menerima panggilan untuk daerah Kepanjen dan sekitarnya.

Jl. Bintoro RT.04 RW.02 Jenggolo
Kepanjen Malang
081334496471



Bagi saya, jaringan sangat penting dan dibutuhkan untuk usaha yang saya jalankan. Bagi saya jaringan dalam usaha tidak hanya bermanfaat untuk bekerjasama saling menguntungkan. Melainkan juga sebagai media untuk sharing dan berbagi ilmu.



Pada tanggal 10 – 11 April 2014, Ibu Diah Widiastuti dan Ibu Maria Tatik dari CU Sawiran serta Ibu Hamidah Mantiri dan Bapak Ravi dari Microsave India melakukan observasi tentang kebutuhan dan potensi petani Tosari. Selamat semoga hasil yang didapatkan bermanfaat bagi masyarakat, anggota dan CU Sawiran.



Pada hari Selasa pada tanggal 15 April 2014, Lukman Susetyo mewakili CU Sawiran untuk menghadiri pertemuan yang diadakan oleh PUSKOPDIT JATIMTIM. Pertemuan yang diadakan di Kantor PUSKOPDIT JATIMTIM di Dusun Sonotengah Kabupaten Malang membahas tentang Peraturan Khusus PERMATA dan sosialisasi pemutakhiran data PERMATA.

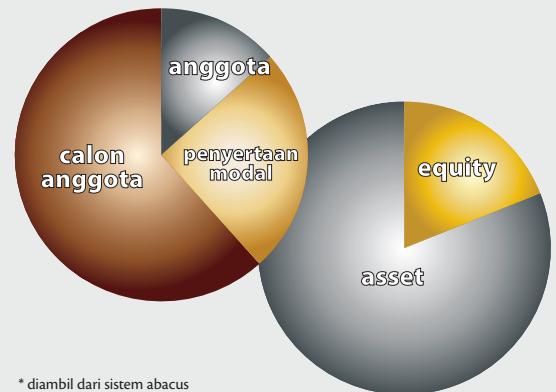


Pada tanggal 26 – 27 April 2014, Bapak Ashar Chilmi dan Bapak Andy Sutrisno mewakili CU Sawiran menghadiri Rapat Anggota Tahunan Daerah (RATDA) PUSKOPDIT Jatim Timur ke XXVIII tahun buku 2013 di Magetan Jawa Timur. Selamat untuk PUSKOPDIT Jatim Timur atas terselenggaranya RATDA, selalu menjadi yang terbaik dan melayani masyarakat lebih luas. Amin.

sawiran dalam angka

5.965	11.180	27.509
JUMLAH ANGGOTA	CALON ANGGOTA	PENYERTAAN MODAL
PERTUMBUHAN		
KREDIT	ANGGOTA	ASSET
7,49%	1,39%	2,92%

ASSET
Rp.93.037.339.177
EQUITY
Rp.21.710.571.605
LIABILITY
Rp.71.326.767.572
VOL.KREDIT
Rp.74.852.507.615



* diambil dari sistem abacus



Cara Menghemat Uang Belanja

Mengelola gaji supaya bisa hidup hemat tidaklah mudah karena begitu banyak godaan di dunia ini. Apakah kamu salah satu orang yang gampang tergoda berperilaku konsumtif? Jika iya, ada baiknya kamu merenungi tips berikut ini dan mulai menerapkannya supaya gaji kamu bisa dimanfaatkan untuk sesuatu yang positif. Apalagi kalau bukan untuk ditabung sebagai bentuk investasi di masa depan.

1. Begitu menerima gaji langsung sisihkan minimal 20 persen untuk ditabung dan jangansekali-kali menariknya kecuali karena keadaan terpaksa. Gunakan 80 persen sisa gaji kamu untuk hal yang berguna seperti memenuhi kebutuhan hidup, membayar cicilan atau kredit (jika punya utang), beli pulsa, perawatan kendaraan serta hiburan sederhana.
2. Ingat berbelanjalah berdasarkan kebutuhan dan bukan berdasarkan keinginan. Kebutuhan merupakan yang utama sementara keinginan bisa kamu tunda. Jangan sampai “besar pasak daripada tiang!” Tekan sebisa mungkin pengeluaran kamu hingga setidaknya impas dengan gaji yang kamu dapatkan. Hindari berhutang.
3. Hindari kartu kredit karena akan membuat kamu tergoda berbelanja. Memang saat berbelanja sangat mudah tidak perlu mengeluarkan uang tapi ingatlah awal bulan karena tagihan kartu kredit akan datang dan pastinya akan membuat kamu pusing.
4. Selalu cek penerimaan dan pengeluaran kamu setiap bulannya. Karena dari sini kamu bisa menganalisa pengeluaran apa

yang bisa dikurangi atau kamu tiadakan sehingga bisa dialihkan untuk menambah tabungan.

5. Terus tingkatkan motivasi dari diri sendiri untuk tidak tergoda konsumtif kembali sehingga lambat laun kamu akan terbiasa dengan gaya hidup hemat dan sederhana.
6. Jika sanggup dan ada waktu, pertimbangkan untuk mencari kerja sampingan sehingga ada penerimaan ekstra di setiap bulannya.

Apapun cara yang kamu terapkan untuk bisa mengelola gaji dan hidup hemat, semuanya harus dimulai dari niat dan tekad kamu sendiri. Selamat menabung!

(dikutip dari: <http://www.jobloker.com/id/artikel-dunia-kerja/93-tips-mengelola-gaji-supaya-bisa-hemat>)



Memahami Dampak Gabungan Uang Kita

- A: *Hi Bro, motor baru ne?*
 B: Hehehe iya baru ambil kemarin di dealer TEKA, gimana keren ga *pren?*
 A: *Peehh mantap bro*
 B: Yang lebih mantap lagi *pren*, ambil motornya ga pake uang muka, harga motor 20 juta cicilannya cuma 800 ribu perbulan
 A: berapa *taon Bro?*
 B: biasaaa 3 tahun
 A: (geleng-geleng)

SI A hanya bisa menggaruk kepala dengan perhitungan *sohib* kentalnya itu. Menurut analisis singkat si A apabila si B mau berhitung, 800 ribu perbulan apabila diinvestasikan dengan asumsi bunga 7% pertahun maka 3 tahun lagi akan menjadi 32 juta, sehingga 3 tahun lagi si B masih bisa membeli motor tersebut meskipun ada kenaikan harga 1 juta per tahunnya dan si B masih memiliki sisa

yang bisa diinvestasikan kembali. Sementara si B yang masih memiliki motor sebelumnya lebih memilih untuk meminjam saat ini hanya untuk menjadi orang yang selalu *update* model terbaru.

Ilustrasi di atas sangat kental dengan kehidupan kita sehari-hari. Ada 2 hal utama yang sangat perlu kita pertimbangkan dalam setiap pengambilan keputusan belanja kita, terutama pemahaman kita akan uang itu sendiri dan bagaimana uang bekerja untuk kita:

1. Nilai waktu terhadap uang, yang telah kita bahas di edisi sebelumnya
2. *Compounding effect of money* (dampak gabungan uang)

Jika kita menyimpan 800.000 perbulan dengan asumsi bunga 7% pa, maka bulan pertama uang kita akan menjadi 804.667, dan dengan setoran 800.00 bulan berikutnya maka uang

tersebut akan menjadi 1.614.027, dan di bulan ketiga setoran rutin tentunya maka uang kita akan menjadi 2.428.109. Inilah yang disebut dengan *compounding effect of money*, dalam waktu 3 bulan saja sudah ada penambahan nilai investasi sebesar 28.109 maka dalam waktu 36 bulan uang tersebut akan menjadi 32.130.421.

Coba kita bandingkan membeli motor saat ini seharga 20.000.000 dengan cara mengangsur atau menjadikan angsuran tersebut sebagai tabungan rutin dalam waktu yang sama, maka 3 tahun lagi kita bisa membeli motor secara tunai dan masih memiliki tabungan lebih, sebesar 12.130.421.

Dengan mempertimbangkan 2 aspek di atas, maka tidak mustahil tujuan keuangan kita akan segera tercapai dan nilai bersih kekayaan kita akan terus bertambah.



Bisnis kos-kosan merupakan bisnis yang sangat menjanjikan di Indonesia, terutama di kota karena banyaknya penduduk berdatangan ke kota tersebut sehingga permintaan pada sektor tempat tinggal di kota besar amat tinggi. Sedangkan penawaran untuk tempat tinggal cenderung menurun karena faktor harga tanah di kota yang mahal. Oleh sebab itu, bisnis kos-kosan cukup menjanjikan untuk digeluti.

Untuk memulai bisnis ini, terdapat beberapa hal penting yang perlu diperhatikan:

1. Lokasi

Tentukan lokasi kos. Jika Anda mencari mahasiswa, berarti lebih baik memilih lokasi sekitar kampus, sedangkan jika ingin menarik karyawan, pilihlah lokasi dekat perkantoran.

2. Kenyamanan, keamanan, dan kebersihan

Ciptakan kenyamanan, keamanan dan kebersihan di kosan anda agar bisa unggul dalam persaingan. Jika sekitar lokasi kos milik Anda, sudah banyak terdapat tempat kos, anda harus menyediakan pembeda dari penyewa kos lainnya, seperti menawarkan fasilitas keamanan, kenyamanan dan kebersihan.

3. Harga

Dalam menetapkan harga, disesuaikan pada lokasi, fasilitas dan kota. Biasanya semakin dekat dengan kampus atau kantor harganya juga makin mahal. Semakin lengkap fasilitas, harga juga makin mahal.

4. Layanan tambahan

Berikan layanan tambahan seperti jika menyediakan tenaga pencuci baju atau tukang membersihkan kamar. Disamping itu berikan layanan internet gratis sangat menarik dan merupakan pertimbangan utama mereka memilih kos Anda dan cara lainnya.

5. Akses dalam mendirikan kos-kosan

Apakah ada kendaraan umum yang lewat di depan rumah atau kompleks? Apakah mudah dijangkau? Apakah motor atau mobil bisa masuk ke lokasi kos.

6. Fasilitas

Yang standar adalah tempat tidur plus kasur dan almari. Jika target pasar Anda adalah mahasiswa, akan lebih baik jika disediakan meja belajar. Namun, jika incaran Anda adalah karyawan dan kota Anda berhawa panas, AC akan sangat diminati, plus kamar mandi dalam.

Setelah tahap awal di atas sudah Anda kuasai dengan baik, langkah selanjutnya adalah memikirkan bagaimana mengelola bisnis Anda agar berjalan baik, serta cara mempertahankan kenyamanan.

1. Seleksi

Lakukan penyeleksian dengan tujuan untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan yang disebabkan karena ketidakjelasan asal-usul penghuni kos, Anda bisa menerapkan proses seleksi melalui obrolan santai ketika mereka akan mendaftar sebagai penghuni kos Anda. Paling tidak Anda bisa menggali informasi mereka tentang tempat asal, tempat kerja, dan status mereka

2. Tata tertib pengunjung

Mengelola penghuni kos agar selalu tertib kadang gampang-gampang susah. Baik buruknya Anda mengelola penghuni ini menentukan citra kos-kosan Anda di mata lingkungan sekitarnya. Untuk itu dibutuhkan piranti pendukung berupa tata tertib pengunjung kos.

3. Bisnis pendukung

Apabila bisnis kos-kosan Anda sudah berjalan baik, ada baiknya Anda terus mengembangkan penghasilan Anda melalui bisnis-bisnis pendukung seperti jasa cuci baju, membuka konter isi pulsa ataupun minimarket/mini swalayan yang menjual bahan-bahan kebutuhan sehari-hari. Selain bisa menasar konsumen dari dalam (penghuni kos), juga bisa menasar konsumen dari luar.

(diolah dari: <http://ashharrefidino.blogspot.kr/2013/06/cara-jitu-memulai-bisnis-kos-kosan.html>)

Anggota tubuh tidak lengkap bukanlah halangan untuk mencatat prestasi gemilang. Kekurangan bukanlah halangan untuk meraih sukses. Hal itu sangat bergantung pada motivasi dan rasa percaya diri.

Robles: Pantang Menyerah



Anthony Robles dari Arizona State University hanya memiliki satu kaki, tapi itu tidak menghentikan dia dari menjadi juara nasional gulat kelas berat. Lahir dengan satu kaki, Robles mengambil kelas 125-pound dengan 7-1 kali menang atas juara bertahan Matt McDonough of Iowa.

Belajar dari Kekurangan



Thakur: Penari Akrobatik

Seorang penari hip-hop tak berkaki muncul pada reality show televisi India, dengan gerakan cepat dan lincahnya dia menari dengan keterampilan akrobatik. Vinod Thakur (21 tahun) meraih ketenaran setelah tampil di acara televisi India Got Talent.

Lahir tanpa kaki, dia dengan cepat belajar cara berjalan dengan tangan di rumahnya di Timor Delhi. Acara TV - bagian dari kerajaan global Simon Cowell - memberinya hadiah sebesar £ 68.000, jauh dari gajinya sebelumnya yang hanya £ 85 sebulan sebagai reparasi ponsel. Dia adalah mahasiswa ekonomi dan mulai menari lima bulan sebelum itu. Dia berlatih sendiri dengan melihat video yang di-down load di warnet setempat.

Mereka hanya sebagian kecil dari orang hebat yang tidak mau menyerah karena kekurangannya. Bersyukurlah Anda yang dianugerahi tubuh sempurna. Hanya sudahkah Anda bersemangat dalam menjalani hidup ini seperti yang telah dicontohkannya.

(diolah dari: <http://danish56.blogspot.com/2011/03/10-orang-hebat-yang-tak-mempunyai-kaki.html>)

Benson: Maratoner Tanpa Kaki

Lance Benson 36 tahun dan lahir tanpa kaki. Namun dia tidak membiarkan hal itu menghentikannya. Dia bersaing dalam acara-acara olahraga dengan duduk di atas skateboard dan menggunakan tangannya untuk mendorong dirinya sendiri. Ia membuka lewat New 2005 ING York City Marathon hanya dalam 3 jam dan 37 menit, dan berkompetisi di Miami 2006 ING

Marathon juga. Dia adalah maratoner hanya di negara untuk menggunakan skateboard dalam marathon sepanjang 42 km. Dia adalah seorang pria yang, bahkan ketika masih anak-anak, menolak untuk duduk di kursi roda dan saat balita, dia belajar berjalan di prostesis.



Join with us

Kami lembaga keuangan yang berkualitas dan profesional. Dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan mengedepankan pemberdayaan perekonomian rakyat, membutuhkan karyawan/ti profesional untuk posisi: Business Officer

Requirement:

- Laki-laki dan perempuan
- Fresh graduate diutamakan atau usia maksimal 26 tahun
- Minimum SMA/ SMK
- Mempunyai komunikasi skill yang bagus
- Good personality
- Good learning
- Mempunyai SIM C

Kirimkan lamaran beserta CV Anda paling lambat 21 hari setelah iklan ini dimuat ke :

CUSAWIRAN JAWA TIMUR
Jl. Laksamana Adi Sucipto 46
Blimbing Malang
Telpon (0341) 474768 - 477777
cusawiran@cusawiran.org



Tema Semester II Metro 2014

Salam sejahtera untuk kita semua,

Metro Sawiran tahun 2014 telah memasuki semester yang ke II. Tentunya kami berharap, Metro Sawiran yang kami persembahkan untuk anda anggota dan pembaca setia Metro Sawiran mampu memberikan pemikiran baru dan motivasi.

Dan untuk semester ke II, kami Metro Sawiran memberikan tema:

Juli	: Penghasilan
Agustus	: Kebutuhan dan Keinginan
September	: Mendahulukan Prioritas
Oktober	: Dana Pendidikan Anak
November	: Dana Kesehatan
Desember	: Pentingkah Dana Rekreasi?

Kami berharap Bapak/ Ibu anggota dan pembaca sekalian bisa pemikiran yang dituangkan dalam bentuk tulisan. Dan dikirimkan pada metro@cusawiran.org. Terimakasih.



Pusat keripik buah sehat Kayavit
Nangka • Apel • Rambutan • Salak
Nanas • Mangga • Mixfruit • dll.
Melayani grosir dan eceran

KAYAVIT

Kayavit

Jl Abdulrahman Saleh 15 Malang
(0341) 791339 (0341) 9969567

Sita Jaminan

Salam Sejahtera,
Saya mempunyai kritik dan saran
untuk CU Sawiran:

1. Seyogyanya CU Sawiran membentuk program asuransi bencana alam, dan memberikan pelatihan kepada anggota yang jauh dari TP agar dapat mensosialisasikan program serta menghimpun dana.
2. Dalam penyitaan jaminan khususnya tanah untuk melunasi hutang, tolong dikaji ulang khususnya peminjam yang membengkak dengan pinjaman kisaran 50-250 juta, termasuk peringanan administrasi.

Terimakasih, semoga kritik dan saran ini, bisa bermanfaat untuk anggota dan CU Sawiran.

Bapak Wardoyo
Desa Wonokerto Dusun Punjul
Kecamatan Sukapura - Kab Probolinggo

Salam Sejahtera untuk kita semua,

Bapak/ Ibu yang kami hormati, CU Sawiran telah menjalankan saran Gerakan Koperasi Kredit Indonesia untuk senantiasa menguatkan jaringan sesama koperasi kredit dalam wujud memberikan proteksi asuransi terhadap simpanan maupun pinjaman anggota melalui Santunan Permata yang dikelola bersama Puskopdit Jatim Timur sebagai kopdit sekunder sehingga anggota tidak perlu risau atas semua jenis produk dan layanan di CU Sawiran.

Selanjutnya, hal mendasar yang wajib difahami oleh anggota bahwa yang dijadikan 'jaminan' untuk pengajuan kredit adalah watak peminjam dan kelayakan usaha anggota. Sehingga dalam penyitaan jaminan, tetap berpegang teguh pada pola kebijakan dan SOP yang terstandar oleh tim kredit maupun petugas penyelesaian kredit/aset bermasalah agar kelalaian pinjaman seseorang tidak menjatuhkan citra dan harga diri peminjam, lemahnya kelangsungan perputaran keuangan lembaga hingga runtuhnya dinamika perekonomian masyarakat dalam jangka panjang.

Demikian Bapak/ Ibu. Terimakasih atas kritik dan saran yang diberikan untuk menjadi pertimbangan kami dalam melayani anggota dan masyarakat luas.



Pemasaran Sepatu Kulit

Sekali, 2 pabrik sepatu kulit Inggris dan Amerika telah mengutus seorang marketing masing-masing ke sebuah pulau untuk membuka pasar baru. Hari kedua sesudah marketing itu tiba di tempat, mereka telah mengirim laporan ke pabriknya masing-masing.

Email yang dikirimkan oleh orang Inggris isinya sebagai berikut: "Di pulau ini tiada orang yang mengenakan sepatu, aku besok akan kembali dengan menumpang pesawat pertama."

Sedang email yang dikirim oleh orang Amerika isinya sebagai berikut: "Bagus sekali. Aku bersedia ditempatkan di sini. Di atas pulau ini tiada seorang pun yang mengenakan sepatu. Ini adalah sebuah pasar yang potensinya sangat besar."

(Sumber: <http://www.ketawa.com/2014/04/10093-pemasaran-sepatu-kulit.html#ixzz31HyIBDw5>)

Kurniawan: Mundur untuk Bangkit

Toko Pojok Makmur

Menyediakan kebutuhan pokok, air isi ulang higienis dengan harga terjangkau, isi ulang berbagai pulsa all operator, pulsa internet, listrik dan tv berlangganan.

Jl. HM Sunan SH RT 03 RW 02 Panarukan
Kepanjen – Malang
(0341) 8167843



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

Memenuhi setiap kebutuhan masyarakat adalah kunci untuk menumbuhkembangkan usaha. Hal inilah yang membuat usaha Kurniawan bisa maju dan mampu bertahan ditengah persaingan pertokoan waralaba yang menjamur di masyarakat.

Berniat untuk meneruskan usaha toko yang dibangun oleh orang tua, pada tahun 2000 suami dari Suprihatin Widiyanti mengawalnya dengan keluar dari pekerjaannya di sebuah perusahaan berskala nasional. Mungkin bagi banyak orang merupakan sebuah kemunduran, namun menurut Kurniawan ini merupakan sebuah kebangkitan. Karena beliau beranggapan dengan membuka usaha sendiri, bisa mengembangkan diri dan keluarga untuk lebih maju. Tentunya juga mampu untuk menjawab setiap kebutuhan dari masyarakat luas.

Meneruskan sebuah usaha tidak jauh berbeda dengan memulai sebuah usaha yang baru. Malahan meneruskan usaha memiliki kesulitan yang cukup besar bila dibandingkan dengan membuka usaha baru. Karena usaha yang telah berjalan telah mempunyai ciri khas dan pelanggan tetap yang tentunya telah loyal. Sehingga akan sulit untuk mengubah dan mengembangkan usaha yang telah berjalan. Namun tantangan inilah yang membuat Bapak dan Ibu Kurniawan untuk semakin

bersemangat dalam mengembangkan usaha yang telah berjalan.

Dengan ilmu yang didapat dari perusahaan tempat Kurniawan bekerja sebelumnya, dimanfaatkan dengan optimal untuk mengembangkan usaha menjadi lebih besar. Diantaranya adalah sistem pengelolaan keuangan yang sistematis dan teknis stokis yang teratur. Yang dimanfaatkan sebagai salah satu control untuk melihat perkembangan usaha.

“Untuk mengembangkan usaha hanya satu kuncinya, yaitu memenuhi setiap kebutuhan konsumen” terang Kurniawan. Tidak hanya kebutuhan pokok saja, melainkan setiap kebutuhan keluarga juga harus dipenuhi. Tentunya agar setiap konsumen bisa memanfaatkan toko yang dan tidak beralih ke toko yang lain. “Mengembangkan sebuah usaha tidaklah mudah, jatuh bangun selalu mewarnai setiap usaha. Namun jangan pernah jadikan sebagai alasan untuk berputus asa, melainkan sebuah moment kebangkitan untuk usaha yang lebih besar dan maksimal.” lanjut Kurniawan.

Terimakasih Bapak Kurniawan, semoga inspirasi yang diberikan bermanfaat bagi kita semua.