

**MAR**

2015 / TAHUN IX



o [www.cusawiran.org](http://www.cusawiran.org) | e [metro@cusawiran.org](mailto:metro@cusawiran.org) | p (0341) 477777

# Metro Sawiran

Siapa pemilik CU Sawiran? Pemilik CU Sawiran adalah semua anggota. Anggotalah yang menentukan bagaimana CU Sawiran ditata dan dikelola demi kebaikan semua anggota. Oleh karena itu, betapa pentingnya setiap anggota terlibat aktif dalam pengelolaan CU Sawiran. Terlibat dalam hal apa? Terlibat dalam hal: (1) memberikan masukan dan kritik membangun terhadap kinerja pengurus, pengawas, dan manajemen, (2) disiplin dalam menjalankan tanggung jawab keuangan, entah dalam rupa simpanan wajib dan angsuran pinjaman, dan (3) aktif bersuara dalam Rapat Anggota Tahunan demi terciptanya pola kebijakan yang sungguh-sungguh lahir dari anggota.

Ingat di CU, Anda bukanlah nasabah, Anda adalah tuan bagi rumah besar yang bernama CU Sawiran. Jadikanlah rumah Anda ini indah, sehat, dan aman.

## CU Sawiran siapa punya?

Tahukah Bapak/ Ibu Anggota bahwa suara Anda menentukan masa depan CU Sawiran menjadi lebih baik? Jika Anda sungguh-sungguh menggunakan suara Anda dalam Rapat Anggota Tahunan, maka Anda menjadi anggota yang terlibat aktif dalam mengembangkan CU Sawiran. Setiap kebijakan yang dikeluarkan CU Sawiran selalu melalui mekanisme persetujuan Rapat Anggota Tahunan dimana Bapak/ Ibu Anggota berpeluang memberikan evaluasi dan usulan dengan hak suara yang Anda miliki.

Mari kita sukseskan RAT CU Sawiran dengan hadir dan secara aktif terlibat melalui usulan atau evaluasi yang sungguh- sungguh Anda suarakan.

## Suara Anggota, Masa Depan CU Sawiran

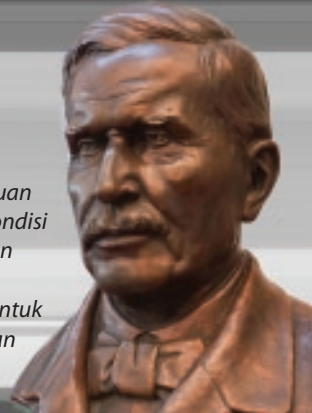


*belajar dari*

**FW Raiffeisen**

(Walikota di Jerman, 1818-1888)

*Credit Union memperlihatkan fakta bahwa uang tidak mewakili tujuan itu sendiri, tetapi merupakan sarana untuk meningkatkan semua kondisi dalam segala hal. Tujuan utama Credit Union adalah pembangunan kekuatan moral dan fisik anggota. Dalam Credit Union anggotanya merupakan kepala keluarga dari sebuah komunitas, yang bersatu untuk saling membantu, menjaminkan semua miliknya untuk kebahagiaan bersama.*



### 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 - Tutur  
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. Supto 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

**Credit Union** berasal dari kata bahasa Latin yaitu dari kata *Crede* yang artinya percaya, dan *Unio* yang artinya perkumpulan. Penulis mengartikan Credit Union adalah sebuah perkumpulan masyarakat yang saling percaya dan bersepakat membantu sesama anggotanya untuk menolong dirinya sendiri dengan cara menabung dan meminjamkan hasil tabungannya kepada sesama anggotanya atas dasar saling percaya untuk kesejahteraan bersama.

Credit Union bukan tempat untuk memberikan sumbangan dan bukan tempat untuk mendapatkan sumbangan. Melainkan tempat untuk saling membantu melalui penciptaan modal secara demokratis yang sesuai kemampuan sendiri.

Secara demokratis artinya gerakan kebersamaan dari anggota oleh anggota dan untuk anggota. Sesuai Kemampuan sendiri artinya memiliki kemandirian dan tidak menggantungkan sumbangan kepada pihak lain. Menciptakan modal dari anggota dan senantiasa meminjamkan kembali 70% hingga 80% dari modal yang tekumpul kepada anggotanya adalah ciri khas Credit Union.

Sebutan Credit Union di berbagai tempat:

- Di negara-negara Afrika, Credit Union dikenal dengan **“Savings And Credit Cooperative Organizations”** (SACCOs), yang menekankan pentingnya menabung sebelum meminjam.
- Di negara-negara berbahasa Spanyol, Credit Union disebut dengan **Cooperativas De Ahorro y Crédito**.
- Di Meksiko, negara yang juga berbahasa Spanyol, Credit Union lebih dikenal dengan nama **Caja Popular**.
- Sementara itu, dalam bahasa Prancis, Credit Union dikenal dengan **Caisse Populaire** dan **Banque Populaire**.
- Di Afganistan, Credit Union disebut **Islamic Investment and Finance Cooperatives** (IIFCs) yang sejalan dengan praktik perbankan Islam (syariah).

**World Council of Credit Unions** (WOCCU) merumuskan bahwa CU merupakan koperasi jasa keuangan bertujuan tidak mencari



# APA ITU CREDIT UNION?

Oleh : Agung KN

keuntungan, kepemilikannya dimiliki anggota, menyelenggarakan tabungan, pinjaman dan pelayanan keuangan lainnya kepada para anggotanya. Keanggotaan Credit Union berdasarkan pada ikatan kebersamaan, merupakan sebuah pertalian hubungan antara penabung dan peminjam yang sama-sama menjadi anggota komunitas organisasi, lembaga keagamaan atau kesatuan tempat kerja tertentu. Credit Union mengumpulkan simpanan tabungan dan saham para anggotanya untuk mendanai pinjamannya daripada menggantungkan diri pada sumber keuangan dari luar. Anggota mendapat keuntungan sebagai pemilik Credit Union dari balas jasa simpanan yang tinggi, balas jasa pinjaman yang lebih rendah dan dengan rerata biaya yang lebih sedikit.

Swadaya, Solidaritas dan Pendidikan adalah tiga pilar yang merupakan kunci keberhasilan Credit Union dalam membangun karakter anggota.

1. Swadaya, dengan menumbuhkan kesadaran tentang makna swadaya yang bersifat mandiri dan berdaulat, sehingga Credit Union tidak menerima penyertaan modal dari luar
2. Solidaritas, dengan meningkatkan semangat solidaritas untuk memperkuat kebersamaan di antara anggota.
3. Pendidikan, melaksanakan pendidikan terus menerus kepada anggota baru maupun penyegaran kepada anggota lama

Kekuatan Credit Union tereksresi dari kesetiaan anggota menjadi “penabung dan peminjam yang baik”. Transaksi simpan pinjam yang ada mengacu pada Struktur Keuangan Credit Union yang efektif.

## Struktur Keuangan Credit Union Yang Efektif

NERACA	
AKTIVA	PASIVA
Likuiditas 10% - 20%	Kepemilikan 10% - 20%
Pinjaman Beredar 70% - 80%	Non Kepemilikan 70% - 80%
Kelalaian ≤ 5%	Modal Lembaga ≥ 10%
Aset Yang Tidak Menghasilkan ≤ 5%	

(dikutip dari <http://www.klikcreditunion.com/index.php/co-operation/tentang-credit-union/apa-itu-cu/item/31-apa-itu-credit-union>)

# Sudahkah bermanfaat bagi Anggota?

**Anggota** CU Sawiran adalah pemilik dari CU Sawiran sendiri. Para Anggota berkontribusi besar dalam mengembangkan CU Sawiran. Namun apakah yang telah diberikan CU Sawiran bagi anggota? Dibawah ini adalah pemikiran anggota tentang manfaat CU Sawiran bagi Anggota tersebut dan keluarga:



“**Sebagai** seorang anggota, saya mendapatkan banyak manfaat dari produk dan layanan yang diberikan oleh CU Sawiran. Diantaranya adalah produk SIBUHAR CU Sawiran. Saya bisa menabung sesuai dengan kemampuan yang saya miliki, untuk tetap menyisihkan sebagian pendapatan untuk kebutuhan yang akan datang.”

**Maria N. Harsi**

**Ibu Rumah Tangga**

RT 03 RW 04 Desa Ngrejo Kluwut-  
Wonosari – Kabupaten Malang



“**Sebagai** anggota sebagai pemilik CU Sawiran, kami mendapatkan banyak keuntungan diantaranya adalah Dana Sosial dan SHU yang benar-benar bermanfaat untuk saya dan keluarga. Semakin banyak yang kita berikan untuk CU Sawiran, semakin banyak pula yang kita dapatkan dari CU Sawiran.”

**Valentina Trimi Agemi**

Menerima pesanan kue kering aneka rasa (wafer, crispy, coklat, kelapa, dll.) dan Keripik Talas aneka ras (original, pedas, asin, gurih, dll.)

RT 03 RW 04 Desa Ngrejo Kluwut-  
Wonosari – Kabupaten Malang  
085954377436



“**Sebagai** anggota yang jauh dari tempat pelayanan CU Sawiran, saya mendapatkan fasilitas layanan yang bermanfaat untuk saya dan keluarga. Yaitu layanan *pick up service* berkala oleh CU Sawiran. Kendala jarak, waktu dan biaya transportasi tidak lagi menjadi halangan kami untuk menabung.”

**Hermawan**

Menerima pesanan Springbed dengan berbagai ukuran sesuai dengan permintaan; menerima pesanan untuk aneka kebutuhan pelen untuk anda (sabun, shampoo, alat listrik, dll). Menerima pesan antar untuk wilayah Malang Raya.

Jl. Pesarean 17 RT06 RW03  
Wonosari – Kabupaten Malang  
081945174900



# Rapat Anggota Tahunan XXI CU Sawiran

**Selamat** ber-RAT untuk seluruh Anggota CU Sawiran. Semoga dengan Rapat Anggota Tahunan, terdapat pemikiran dan keputusan baru untuk menjawab setiap kebutuhan anggota dan masyarakat luas. Berikut, disampaikan jadwal pelaksanaan RAT CU Sawiran XXI:

**RAT Anggota TP Wlingi dan TP Blitar**

Minggu, 08 Februari 2015 | 08.00 – selesai  
 Tempat : Aula SMAN I Blitar  
 Jl. A yani 112 Blitar

**RAT Anggota TP Kepanjen dan TP Sawojajar**

Minggu, 15 Februari 2015 | 08.00 – selesai  
 Tempat : GOR Ken Arok  
 Jl. Mayjend Sungkono Malang

**RAT Anggota TP Dinoyo dan TP Batu**

Minggu, 22 Februari 2015 | 08.00 – selesai  
 Tempat : Gedung Sasana Budaya  
 Universitas Negeri Malang  
 Jl. Semarang 5 Malang

**RAT Anggota TP Blimbing dan TP Lawang**

Minggu, 08 Maret 2015 | 08.00 – selesai  
 Tempat : SMKN I Singosari  
 Jl. Raya Mondoroko 3 Singosari

**RAT Anggota TP Ngadisari**

Minggu, 15 Maret 2015 | 08.00 – selesai  
 Tempat : Pendopo Ngadisari

**RAT Anggota TP Sawiran dan TP Tosari**

Minggu, 29 Maret 2015 | 08.00 – selesai  
 Tempat : KPSP Setia Kawan Nongkojajar  
 Jl. Raya 38 Nongkojajar - Pasuruan

## ASSET EQUITY LIABILITY VOL. KREDIT

Rp. 104.574.464.861	Rp. 23.797.362.933	Rp. 80.777.101.928	Rp. 88.426.757.894
JUMLAH ANGGOTA	CALON ANGGOTA	PENYERTAAN MODAL	PERTUMBUHAN KREDIT
6.254	12.067	28.529	26,98%
			PERTUMBUHAN ANGGOTA
			1,05%
			PERTUMBUHAN ASSET
			4,14%

**Pada** awal abad ke-19, terjadi musibah kelaparan dan musim dingin yang hebat yang melanda masyarakat Jerman. Para petani yang menggantungkan hidupnya dari hasil alam, kini tidak dapat menghadapi keadaan yang terjadi. Musim dingin yang hebat membuat persediaan makanan sangat terbatas. Hal tersebut menyebabkan kehidupan masyarakat kecil semakin memprihatinkan.

Para petani yang memerlukan uang terpaksa harus menggantungkan diri pada para lintah darat, mereka meminjam uang dengan bunga yang sangat tinggi. Keadaan tersebut semakin memperburuk keadaan para petani, terlebih saat mereka harus merelakan harta bendanya diambil oleh para rentenir akibat tidak mampu membayar hutangnya. Para petani pun berbondong-bondong ke kota untuk mengadu nasib. Di kota mereka mencari nafkah sebagai buruh kasar di pabrik-pabrik. Karena minimnya pendidikan, mereka pun diperas tenaga serta keringatnya tanpa gaji yang memadai.

Kesulitan yang dihadapi oleh para buruh pabrik semakin dipersulit dengan meletusnya “Revolusi Industri” pada pertengahan abad 19. Tenaga para buruh mulai digantikan dengan mesin-mesin. Keadaan itu membuat para buruh menjadi tersingkirkan sehingga angka pengangguran semakin bertambah. Para petani yang berangkat ke kota menjadi buruh dengan tujuan memperbaiki taraf hidupnya, kini nasibnya lebih memprihatinkan dibanding rekan-rekan mereka yang masih bertahan di kampung.

Keadaan sosial-ekonomi masyarakat Jerman yang semakin memburuk, membuat seorang Wali Kota Flammerfield di Jerman Barat, Friedrich Wilhelm Raiffeisen, bertekad untuk mencari jalan. Dia mengundang orang-orang kaya. “Kita harus menolong orang-orang miskin,” kata Raiffeisen. Maka orang-orang kaya mengumpulkan uang untuk menolong orang miskin. Uang-uang yang terkumpul kemudian dibagi-bagikan kepada orang-orang miskin.

Solusi yang diharapkan dapat menuntaskan masalah sosial-ekonomi masyarakat tersebut, ternyata tidak mampu mengubah keadaan. “Kemiskinan adalah akibat dari pola pikir yang keliru.” Saat mendapat derma dari sikaya, simiskin jadi tidak bisa mengontrol penggunaan uang. “Toh kalau uangnya habis, bisa minta derma lagi dari sikaya.” Ini membuat orang-orang kaya tidak mau lagi berderma untuk membantu orang miskin. Cara lain pun ditempuh, Raiffeisen mengumpulkan roti dari pabrik-pabrik roti di Jerman. Roti-roti yang dikumpulkan kemudian dibagikan kepada para buruh dan petani miskin. Tapi apa yang terjadi? Hari ini diberi, besok sudah habis begitu seterusnya. Ini lagi-lagi tidak mampu menyelesaikan masalah kemiskinan secara permanen.



## Sejarah Credit Union

Dari pengalaman tersebut, Raiffeisen menyimpulkan “YANG BISA MENOLONG ORANG MISKIN, ADALAH ORANG MISKIN ITU SENDIRI”. Karena itu orang-orang miskin harus mengumpulkan uang, lalu uang yang telah terkumpul seterusnya dipinjamkan kepada sesama mereka. Uang yang telah dipinjam tersebut, harus digunakan untuk usaha produktif yang dapat memberikan hasil. Untuk mewujudkan hal tersebut, Raiffeisen bersama para buruh dan petani miskin membangun sebuah koperasi yang bernama “Credit Union” yang berarti kumpulan orang-orang yang saling percaya. Mereka berhasil mencetuskan tiga prinsip utama Credit Union, yaitu:

1. Prinsip swadaya-Tabungan hanya diperoleh dari anggotanya;
2. Prinsip Setia kawan-Pinjaman hanya diberikan kepada para anggota;
3. Prinsip Pendidikan dan Penyadaran. Membangun “WATAK” adalah yang utama. Hanya yang berwatak baik yang dapat diberikan pinjaman. Jadi, jaminan pinjaman adalah watak peminjam.

Credit Union yang dibangun oleh Raiffeisen dan buruh serta petani miskin tumbuh dan perkembangan sangat pesat di Jerman, bahkan berkembang ke seluruh dunia.

(diolah dari <http://www.cusauansibarrung.org/index.php/2012-11-01-04-06-49/2012-11-01-04-19-34>)

# Menata Keuangan Usaha Sampingan 2

**Keberhasilan** hanya akan didapat melalui ketekunan dan kebulatan tekad. Sepotong kalimat tersebut mampu menggugah hati dan pikiran kita akan arti ketekunan. Contohnya adalah tekun dalam mencatat setiap aliran dana baik yang keluar maupun yang masuk dalam mengelola usaha sampingan kita yang akan membawa kebiasaan baru dalam mengelola keuangan usaha kita.

Setelah kita mulai terbiasa dengan mencatat, mari kita mulai dengan belajar memilah jenis transaksi yang kita bukukan. Secara sederhana kita kelompokkan masing masing transaksi berdasarkan jenisnya. Secara umum kita dapat membaginya ke dalam kelompok harta, hutang, modal, pendapatan dan biaya.

## Contoh

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
2/1/14	Setoran modal sendiri	200.000		200.000
3/1/14	Membeli tepung terigu		20.000	180.000
3/1/14	Membeli telur		35.000	145.000
3/1/14	Membeli Minyak goreng		22.000	123.000
10/1/14	Menjual kue kering	100.000		223.000
Total		300.000	77.000	223.000

Berdasarkan catatan transaksi di atas, kita dapat mengelompokkan ke dalam beberapa golongan:

1. Harta, pada ilustrasi di atas terdapat transaksi kas tunai yang termasuk ke dalam golongan harta

## Kelompok Kas

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
2/1/14	Setoran modal sendiri	200.000		200.000
3/1/14	Membeli tepung terigu		20.000	180.000
3/1/14	Membeli telur		35.000	145.000
3/1/14	Membeli Minyak goreng		22.000	123.000
10/1/14	Menjual kue kering	100.000		223.000
Total		300.000	77.000	223.000

2. Hutang, dalam ilustrasi di atas tidak terdapat transaksi yang dapat digolongkan ke dalam hutang karena kita membeli tepung, telur dan minyak goreng secara tunai, kecuali barang barang tersebut kita beli dengan cara pembayaran mundur

## Kelompok hutang

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
Total		0	0	0

3. Modal, dalam ilustrasi di atas terdapat transaksi yang termasuk dalam golongan modal yakni setoran modal sendiri pada tanggal 2/1/14



## Kelompok Modal

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
2/1/14	Setoran modal sendiri	200.000		200.000
Total		200.000	0	200.000

4. Pendapatan, dalam ilustrasi di atas terdapat transaksi yang termasuk dalam golongan pendapatan yakni menjual kue kering pada tanggal 10/1/14

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
10/1/14	Menjual kue kering	100.000		100.000
Total		100.000	0	100.000

5. Biaya, dalam ilustrasi di atas terdapat transaksi yang termasuk dalam golongan biaya, yakni pembelian bahan baku berupa tepung, telur dan minyak

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
3/1/14	Membeli tepung terigu		20.000	20.000
3/1/14	Membeli telur		35.000	55.000
3/1/14	Membeli Minyak goreng		22.000	77.000
Total		0	77.000	77.000

Dengan memilah transaksi akan memudahkan kontrol kita atas masing masing pos pembukuan kita, menjadi petunjuk awal analisis produktivitas usaha kita. Apabila pada pos modal terdapat banyak penarikan yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pribadi (bukan kebutuhan usaha), maka kita dapat dengan cepat mengevaluasi dan segera mengambil sikap untuk memperbaiki keuangan usaha kita.



## kiat sukses bisnis batu akik

**Dulu** batu akik lebih dikaitkan dengan hal-hal yang berbau mistis dan spiritual, tapi saat ini batu akik lebih dikenal sebagai perhiasan ataupun koleksi bagi para pecinta batu permata.

Daya tarik batu akik terletak pada keindahan motif, natural, corak, warna, unik dan serat yang bagus. Alasan inilah yang membuat akik semakin dicari-cari oleh para pecinta batu permata atau batu cincin.

Batu akik ini akan semakin indah jika dikonsepsi bersamaan dengan jenis cincin yang tepat pula. Selain itu, tidak hanya sebagai cincin, batu akik juga bisa dibuat menjadi liontin, anting, kalung, bros, ataupun bentuk perhiasan lainnya. Sehingga, batu akik ini tidak hanya dipakai oleh kaum Adam, tetapi juga kaum Hawa sebagai pelengkap penampilannya.

### Perhatikan Kualitas dan Tampilan

Tampilan adalah modal paling penting dalam berbisnis batu akik. Para konsumen batu akik menjadikan tampilan batu akik sebagai pertimbangan utama. Dalam berburu batu akik, para konsumen biasanya tidak hanya memperhatikan kondisi luar atau permukaan batu akik, tapi mereka biasanya juga melihat bagaimana kondisi di dalam batu akik tersebut.

Apakah warnanya bagus atau tidak, apa seratnya bagus atau tidak, apakah coraknya menarik atau tidak dan apakah hasil polesannya bagus atau tidak. Semua itu akan menjadi pertimbangan utama bagi mereka. Karena itu, perhatikan keindahan dan tampilan batu akik yang Anda jual.

### Manfaatkan Media Online

Dalam memasarkan batu akik, Anda tidak hanya bisa berpegang pada tawaran yang telah Anda lakukan kepada para masyarakat di sekitar Anda. Ruang lingkup ini terlalu kecil dan Anda tidak akan mendapatkan banyak pelanggan.

“Pembicaraan dari mulut ke mulut” memang akan membuat batu akik Anda dikenal. Kondisi ini akan semakin bagus jika Anda juga membarenginya dengan memperkenalkan produk batu akik Anda lewat media online seperti misalnya membuat toko online khusus batu akik.

Cara ini tidak hanya akan mengundang datangnya konsumen dari daerah Anda, tetapi dari kota-kota lain sampai luar negeri sekalipun. Untuk itu, perluas pemasaran bisnis Anda dengan media online ataupun media offline seperti brosur, iklan di berbagai media cetak dan lain sebagainya.

### Tetapkan Harga Profesional

Harga juga menjadi satu pertimbangan bagi konsumen dalam membeli produk Anda. Memang, pada saat ini harga batu akik tergolong mahal, tapi ini bukan berarti Anda juga ikut-ikutan menetapkan harga mahal tanpa melihat kondisi dan kualitas produk Anda.

Jika Anda menjual dengan harga tinggi sementara batu akik yang Anda jual tidak berkualitas baik, maka konsumen akan berpikir dua kali untuk membelinya.

Karena itu, tetapkan harga profesional dengan melihat kualitas dan penampilan batu akik Anda. Dengan kata lain, harga yang ditawarkan sepadan dengan keindahan dan kualitas batu akik itu sendiri.

Nah, itulah beberapa kiat sukses dalam usaha batu akik. Sama halnya dengan membuat usaha lainnya, usaha batu akik ini juga tidak semudah membalikkan telapak tangan. Perlu kesabaran, kerja keras, kemauan kuat, serta konsisten dalam menjalankannya.

(diringkas dari <http://www.teruskan.com/42408/kiat-sukses-bisnis-batu-akik.html>)





**Kalinus Marjo:**

## *Sukses Berkat Credit Union*

**Meski** terletak di pedalaman, kampung Nanga Tampung ini sudah terjangkau koperasi kredit atau beken dengan sebutan credit union (CU). Sebuah kantor tempat pelayanan (TP) berlantai dua berdiri megah di tengah-tengah desa tersebut. TP CU Keling Kumang, namanya.

Tidak jauh dari TP ini, sekitar 50 meter, berdiri sebuah rumah berdinding tembok. Keberadaan rumah itu cukup mencolok karena mayoritas rumah penduduk di Nanga Tampung berdinding kayu, semacam rumah panggung khas Dayak. Di halaman rumah dengan dinding tembok tersebut, terparkir mobil pikap kabin ganda Toyota Hilux berwarna perak. Rumah itu merupakan rumah Kalinus Marjo.

Sukses Marjo menjadi salah satu orang

paling kaya di desanya tak lepas dari keikutsertaannya dalam credit union. Ceritanya, tahun 2006 lalu ia bergabung dengan Keling Kumang. Informasi soal CU dia dapat dari para aktivis yang masuk hingga ke desa-desa di pedalaman Borneo.

Ketika itu, Marjo sedang berbisnis transportasi longboat yang melayani trayek di Sungai Kapuas. Marjo punya dua perahu, yang satu dia sopiri sendiri dan satunya lagi dikemudikan oleh orang lain. Dari usahanya ini, ia mengantongi omzet bersih Rp 100.000 sehari.

Semula di desanya tidak ada kantor TP CU. Jadi, untuk menjangkau kantor pusat Keling Kumang yang ada di Kabupaten Sekadau, Marjo harus berjalan kaki selama enam jam. Dia ingat betul, awal menjadi anggota

koperasi itu, dirinya mencemplungkan duit Rp 1 juta.

Dua tahun bergabung dengan Keling Kumang, Marjo pun meninggalkan usaha longboat-nya. Dia lalu mulai menjadi pedagang pengumpul alias pengepul karet. Uang untuk membeli karet dari para petani ia dapat dari pinjaman CU. Dari pinjaman awal di 2008 sebesar Rp 25 juta, lama-lama jumlahnya mengembang jadi Rp 500 juta pada akhir 2011 lalu.

### Untuk beli kebun

Pinjaman itu tak hanya Marjo pakai untuk modal memborong karet dari petani, tapi juga untuk membeli lahan perkebunan karet. Kucuran dana pertama dari CU yang dia gunakan untuk membeli kebun karet sebesar Rp 260 juta pada 2008 lalu. Kebun karet seluas 20 hektare ia beli dari para tetangga yang menawarkan lahannya.

Kini, bapak tiga anak ini memiliki 30 hektare kebun karet dan 7 hektare kebun kelapa sawit. Marjo mempekerjakan 17 karyawan yang 14 orang di antaranya adalah karyawan tetap. Dalam sehari, kebun karetinya menghasilkan 250 kilogram (kg) hingga 300 kg karet. Dalam sebulan, waktu menyadap karet cuma 18 hari sampai 22 hari.

Karet dari kebunnya dan hasil membeli dari para petani lalu Marjo jual ke Pontianak seharga Rp 11.000–Rp 12.000 per kg. Dia menjual karet hasil sadapan dari kebunnya tiap tiga bulan sekali, dengan nilai penjualan Rp 135 juta hingga Rp 198 juta.

Sukses Marjo tak hanya berbuah kebun luas, rumah megah, dan mobil mewah. Ia pun bisa menyekolahkan anaknya hingga perguruan tinggi. Anak pertamanya kini sedang menempuh pendidikan kebidanan di Jakarta. “Saya berusaha menyekolahkan anak minimal sampai Pontianak. Kalau bisa semua anak saya sekolah di Jawa,” ujar Marjo.

(diolah dari KONTAN Edisi 6 – 12 Agustus 2012)



# manfaat rapat anggota tahunan

**Rapat Anggota Tahunan** yang biasa kita sebut dengan RAT khususnya RAT CU Sawiran membawa banyak manfaat bagi anggota dan CU Sawiran sebagai sebuah lembaga. Melalui rapat anggota akan banyak keputusan yang diambil. Tentu saja keputusan itu berasal dari pemikiran anggota, untuk anggota dan oleh anggota CU Sawiran sendiri. Keputusan tersebut akan dituangkan dalam pola kebijakan CU Sawiran yang dilaksanakan sepenuhnya untuk masa satu tahun ke depan.

Banyak motivasi akan hadirnya RAT CU Sawiran. Salah satunya adalah ingin menjawab setiap kebutuhan anggota dan masyarakat lewat kebijakan yang dibuat dan

diputuskan anggota dalam RAT CU Sawiran. Juga untuk manfaat lainnya, yaitu:

## Untuk CU Sawiran:

- Sebagai media dalam pertanggungjawaban kinerja Pengurus dan Pengawas CU Sawiran.
- Sebagai media pengambilan keputusan akan kebijakan CU Sawiran ke depan.

## Untuk Anggota

- Sebagai media aktualisasi pemikiran, hak dan suara anggota bagi perkembangan CU Sawiran.
- Sebagai sarana untuk menjalin relasi dengan anggota lainnya.

Dari gambaran ini, ternyata banyak sekali manfaat yang didapatkan dalam setiap pelaksanaan RAT CU Sawiran. RAT bermanfaat untuk perkembangan dan pertumbuhan anggota serta CU Sawiran sendiri. Setiap pemikiran anggota disinergikan untuk diambil menjadi sebuah keputusan.

Apakah Anda ingin mengembangkan diri Anda dan CU Sawiran untuk menjawab setiap kebutuhan Anda dan masyarakat luas? Mari kita sukseskan RAT CU Sawiran, dengan hadir dan memberikan pemikiran serta suara untuk setiap keputusan yang baik dan membangun.



**Salam** Sejahtera.

Beberapa waktu lalu saya ke kantor pelayanan di Kapanjen. Di luar gedung ada pekerja yang sedang merenovasi bangunan. Apa dasar renovasi? Dan siapa penanggungjawab yang mengerjakannya? Terimakasih.

**Ibu Ariyati**  
**TP Kapanjen**

## Penanggung Jawab Proyek Pembangunan

**Salam** sejahtera untuk kita semua. Terima kasih atas perhatian dan kepedulian Anda selaku anggota sekaligus pemilik CU Sawiran.

Sebagai wujud optimalisasi pelayanan kepada masyarakat termasuk anggota, berdasarkan hasil kajian secara menyeluruh pengurus memutuskan untuk merenovasi kantor TP Kapanjen agar lebih menjamin keamanan dan kenyamanan layanan dalam jangka panjang.

Mengingat besaran anggaran yang dibutuhkan cukup besar, kami telah mengadakan proses lelang kepada pihak ketiga yaitu anggota yang memiliki profesi sebagai konsultan maupun kontraktor.

Doakan semoga tanggungjawab memenuhi target waktu dan kualitas pekerjaan sesuai dengan rencana agar tidak mengganggu setiap proses pelayanan.

*rekat*

## Bahasa Inggris Membuat Jadi Mahal

Ternyata Bahasa Inggris bisa mengubah dagangan menjadi lebih mahal.

Kopi Item: Rp 1.500,-  
Black Coffee: Rp 25.000,-

Pijet: Rp 50.000,-  
Massage: Rp 250.000,-

Gado-gado: Rp 15.000,-  
Boiled Vegetables with Peanut Sauces:  
Rp 75.000,-

Minuman Dingin: Rp 2.500,-  
Cold Drink: Rp 7.500,-

Ayam Penyet: Rp 10.000,-  
Smashed Chicken: Rp 50.000,-

Rusun Pinggir Kali: Rp 50 jt  
Riverside Apartment: Rp 350 jt (+ Senin  
harga naik)

Es jeruk: Rp. 6.000  
Orange juice: Rp. 60.000 (hotel)

Pepaya, melon, mangga, nanas: Rp. 8 rb  
Tropical Fruits: Rp. 35rb

Misro: Rp. 2.500,-  
Manihot utilisima with melted brown sugar  
inside: Rp. 50rb



## Sri Kayatun membangun usaha dengan kejujuran dan ketekunan

**Membangun** sebuah usaha hanya diperlukan kejujuran dan ketekunan. Modal usaha bukan segalanya, karena modal hanyalah faktor pendukung untuk membangun usaha. Kejujuran dan ketekunan inilah yang membuat usaha penjualan sembako dan sayur mayur Sri Kayatun (45 th) berkembang dengan pesat. Tidak hanya melayani pelanggan saja melainkan bisa memberikan banyak dampak yang positif bagi petani dan pedagang lainnya.

Berdagang sayur mayur yang dijalankan Sri Kayatun merupakan usaha melanjutkan usaha orang tuanya dulu, yang sebelumnya

berdagang aneka tanaman pangan yaitu ubi dan singkong sejak 10 tahun yang lalu. Sebelumnya Sri adalah karyawan di sebuah perusahaan swasta di Jember. Namun, karena melihat peluang yang ada Sri memutuskan untuk ikut berjualan di pasar. Kebutuhan masyarakat yang banyak dan kontinyu menambah peluang berdagang baru bagi istri Mislan (47 th) ini. "Saya ingin menyediakan setiap kebutuhan pelanggan, tidak hanya ubi dan singkong melainkan sampai sembako dan sayur mayur. Hal inilah yang membuat saya mengembangkan usaha jualan ini." cerita Sri. Dan itulah peluang baru yang ditangkap dan dikembangkan Sri Kayatun dan suami.

Meneruskan usaha berdagang tentu tidak mudah, apalagi Sri biasa bekerja di jenis pekerjaan yang berbeda. Namun dengan ketekunan, membuat Sri mampu meneruskan dan mengembangkan usaha menjadi lebih besar sampai saat ini. "Ketika penjualan sepi, kita tetap harus setia untuk menunggu pembeli. Jangan patah semangat, dan selalu iringi dengan doa." Hal inilah yang menjadi kunci sukses dalam usaha yang dijalankan Sri. "Dan jangan lupa untuk selalu berbuat jujur. Untuk diri kita dan orang lain, agar kita bisa mendapatkan kepercayaan pembeli dan pedagang lain yang bekerja sama dengan kita." lanjut Sri.

Selain kejujuran, hal lain yang membuat usaha Sri berkembang dengan pesat yang menghasilkan omset jutaan rupiah setiap harinya adalah sikap ramah. "Selalu ramah kepada setiap pelanggan dan relasi, inilah yang membuat pelanggan untuk selalu membeli dagangan yang kita jual. Dan selalu penuhi setiap kebutuhan pelanggan kapanpun mereka membutuhkan. Hal inilah yang saya lakukan, yaitu membuka bedak selama 24 jam. Hanya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Karena kebutuhan kadang mendadak, misalnya ada kematian yang harus dipenuhi kebutuhannya dengan mendadak."

Terimakasih atas sharing yang menginspirasi ini. Pasti akan bermanfaat bagi semua pembaca.

### Sri Kayatun

Menyediakan berbagai kebutuhan sembako dan sayur mayur untuk Anda.

Kompleks Pasar Sumedang  
Kepanjen - Malang

#### penasehat

Pengurus CU Sawiran

#### penanggung jawab

Daniel Dwi Sudaryanto

#### redaktur pelaksana

Tengsoe Tjahjono  
Lukman Susetyo

#### pemasangan iklan

(0341) 477777

#### alamat

CU Sawiran TP Blimbing  
Jl. L.A. Sucipto 46 Malang  
Telp. (0341) 477777  
Fax. (0341) 474768

#### e-mail

metro@cusawiran.org

#### rekening

BCA an. Kopdit Sawiran  
No. 3163102214

#### layout cetak

AXA Creative Design

0341 473651

081 555 20124

Isi di luar tanggung jawab percetakan