

JUN

2015 / TAHUN IX



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

# Metro Sawiran

## perlu tangan kanan

Bisnis sampingan bisa jadi akan berkembang, bahkan bisa saja merupakan peluang bisnis yang amat menjanjikan secara finansial. Namun, tanpa pengelolaan yang baik keberhasilan itu mustahil terwujud. Lebih-lebih Anda juga sedang terikat oleh pekerjaan utama Anda. Kecuali jika Anda pensiun atau sengaja mengundurkan diri.

Jika Anda ingin kedua-duanya bisa berjalan bersama, Anda mau tak mau harus mempersiapkan seorang tangan kanan. Siapapun orangnya, asal punya keistimewaan dan

keterampilan di bidangnya, bekerja bagus, mau belajar, jujur, dan loyal itu sudah cukup. Yang diutamakan keahlian ketimbang pendidikan formal. Dan yang terpenting memiliki karakter yang baik. Sebab, bisnis ini selalu berkaitan dengan perputaran uang.



# asisten usaha sampingan



**Bagaimanakah** keadaan usaha sampingan Anda saat ini? Bagaimanakah perkembangannya? Ketika Anda menilai usaha telah berjalan dengan lebih baik, sehingga membutuhkan banyak waktu untuk menjalankannya, apakah yang akan Anda lakukan?

Salah satu solusi yang bisa Anda ambil adalah mengambil seorang asisten untuk menjalankan usaha sampingan Anda. Namun kembali lagi, bahwa peran Anda sebagai konseptor usaha dan asisten adalah pelaksananya. Sehingga usaha yang dibangun masih sesuai dengan rencana awal.

Dengan asisten usaha sampingan bisa lebih berkembang dan Anda masih bisa menjalankan tanggung jawab dalam pekerjaan utama Anda.

*belajar dari*  
**Bung Karno**  
(Presiden Pertama RI)

**A**pabila di dalam diri seseorang masih ada rasa malu dan takut untuk berbuat suatu kebaikan, maka jaminan bagi orang tersebut adalah tidak akan bertemunya ia dengan kemajuan selangkah pun.



## 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 - Tukur 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



# MEMILIH ASISTEN DALAM PENGELOLAAN USAHA SAMPINGAN

**Ketika** usaha sampingan Anda berkembang, Anda tak bisa bekerja sendiri. Anda memerlukan jasa orang lain untuk mempermudah, memperlancar, dan mempercepat pekerjaan Anda. Lebih-lebih dalam hal melayani pelanggan. Memilih asisten ternyata bukanlah pekerjaan mudah. Salah pilih, bisa-bisa usaha Anda berantakan. Apa yang harus cermati saat memilih asisten?

1. Pilihlah sesuai dengan karakter usaha Anda. Jika usaha Anda di bidang travel dan tour, carilah asisten yang ramah, pandai promosi, menguasai bidang itu, dan sebagainya. Jika usaha Anda di bidang katering, pilihlah asisten yang tahu tentang kuliner, memiliki jaringan cukup, dan sebagainya.
2. Setelah terpilih, Anda harus tidak segan-segan mendampingi pada awal ia bekerja. Jadi, ada semacam pendidikan atau pembimbingan dari Anda sebagai pemilik usaha.

Hal ini perlu dilakukan agar ia memahami budaya kerja yang Anda inginkan.

**3.** Carilah asisten yang tidak jauh dari tempat Anda. Salah satu pertimbangannya, lokasi dan keamanan perusahaan. Jika karyawan bermukim di belasan bahkan puluhan kilometer dari tempatnya bekerja, tentu saja akan menggerus upah untuk ongkos transportasi.

Beberapa pengusaha juga mencari karyawan hasil rekomendasi dari sahabat dan kerabat terdekat. Informasi dari mulut ke mulut, biasanya lebih tepat sasaran, karena kualitas dan kriteria sudah terbukti dan ada penjamin dari si pemberi rekomendasi. Sebab, mau tak mau si pemberi rekomendasi ikut bertanggung jawab dengan kinerja si pekerja.

# asisten untuk usaha

**Dalam** menjalankan sebuah usaha, kita harus bisa menimbang tentang pasar, waktu dan tenaga. Ketika kita mampu menjangkau pasar dengan lebih luas karena keterbatasan waktu dan tenaga, perlu dipertimbangkan untuk mencari asisten atau karyawan. Dan di bawah ini, dibagikan sharing dari beberapa anggota tentang asisten.



**"Saya** bersama istri adalah pedagang ayam potong di Jalan Pasar Sukapura Probolinggo. Usaha yang saya awali dengan hanya mengangkut ayam, saat ini telah berkembang pesat. Banyak pesanan dari konsumen kami, yang tidak bisa dilayani dengan hanya berdua saja. Sehingga kami memutuskan dan mengangkat asisten untuk membantu pekerjaan kami. Tentu dengan syarat yang kami ajukan yaitu bisa jujur dan melayani pelanggan dengan baik."

**Sutrisno**

**Berjualan Ayam Potong**

Jl. Brojo No 50 RT 006 RW 003  
Pasar Sukapura  
Probolinggo  
085859359060



**"Saya** adalah seorang petani. Dalam melaksanakan aktivitas di kebun, saya tidak mungkin menjalankannya sendiri, saya membutuhkan bantuan orang lain. Dengan penuh syukur dan kerjasama yang baik dengan orang lain yang membantu, hasil pertanian baik dan hasil memuaskan."

**Sugio**

**Petani Kentang**

Jln Ngadisari RT 007 RW 002  
Dsn Ngadisari - Desa Ngadisari  
Kec.Sukapura - Pasuruan  
081332110937



**"Saya** adalah seorang petani yang juga memiliki *home stay*. Dalam memenuhi permintaan pengunjung *home stay*, misalnya untuk urusan catering dan kebersihan pada saat ramai saya tentu tidak bisa melayaninya sendiri dan saya dibantu oleh asisten. Dengan dibantu oleh asisten, pelayanan *home stay* kami semakin baik dan bisa memuaskan setiap wisatawan yang menginap."

**Sri Harnanik**

**Home Stay 'ALEXSA'**

Desa Wonotoro - Kec Sukapura  
Kab Pasuruan  
081336480224

Pada tanggal 15 – 19 April 2015, CU Sawiran mengikuti Acara Blitar Bazaar Jadul. Acara yang diselenggarakan untuk memperingati hari jadi Kota Blitar ke 109 ini diselenggarakan di Alun-alun Kota Blitar. Selamat Ulang Tahun untuk Kota Blitar.



24 April 2015, Pengurus CU Sawiran mengikuti Rapat Anggota Tahunan Daerah yang diselenggarakan oleh PUSKOPDIT JATIMTIM. Rapat Anggota Daerah yang diikuti oleh seluruh Pengurus dari primer-primer Credit Union ini di selenggarakan di Zizz Convention Hotel Bali. Selamat untuk PUSKOPDIT semoga RATDA yang dilakukan membawa pemikiran baru dalam mengembangkan anggota.



Pada tanggal 23 – 24 April 2015, CSR Aqua Danone Indonesia mengikuti Program SMART CENTRE CU Sawiran dengan tema Pengelolaan LKM. Selamat, semoga setiap materi yang disampaikan bermanfaat untuk masyarakat luas.



Tanggal 27-30 April 2015, Management CU Pelita Usaha Temanggung Jawa Tengah mengikuti Program SMART CENTRE CU Sawiran dengan tema Creative Selling. Selamat, semoga setiap materi yang disampaikan bermanfaat untuk masyarakat luas.



# ASSET EQUITY LIABILITY VOL. KREDIT

Rp. 109.926.940.957    Rp. 25.436.317.591    Rp. 84.490.623.366    Rp. 97.277.378.217

JUMLAH ANGGOTA	CALON ANGGOTA	PENYERTAAN MODAL	PERTUMBUHAN KREDIT	PERTUMBUHAN ANGGOTA	PERTUMBUHAN ASSET
6.428	12.355	29.178	12,88%	3,86%	9,47%

**Enam** puluh persen dari 400 orang terkaya di Amerika memang sudah terlahir kaya. Namun jangan lupa, ada empat puluh persennya yang berusaha dari bawah untuk "naik kelas". Ada empat puluh persennya yang harus jatuh bangun mengembangkan kekayaan yang tak diwarisi mereka dari orangtua. Apa saja yang bisa kita pelajari dari orang-orang yang memulai usahanya dari bawah ini?

1. Calon orang kaya atau kaya justru berani susah. Kemapanan hanya menarik kaum kelas menengah.
2. Kelas menengah akan fokus mengisi tabungan, mereka yang kaya karena berusaha akan membuat tabungannya menghasilkan uang. Orang kaya selain menabung, mereka juga berusaha membuat tabungan itu meningkatkan pendapatannya dari waktu ke waktu.
3. Orang kaya berorientasi pada masa depan, mereka selalu optimis bahwa keadaan hari esok lebih cerah daripada hari ini. Mereka menghargai masa lalu dengan mengambil pelajaran hingga bisa diaplikasikan sekarang sebagai bekal di masa depan. Kelas menengah selalu memuja-muja masa lalunya.
4. Saat kaum kelas menengah bimbang dan ragu untuk buka usaha atau nggak, calon orang kaya mencari ide untuk memecahkan masalah yang dihadapi kelas menengah dan mereka memperoleh keuntungan dari sana. Alih-alih pusing memikirkan risiko, orang kaya malah menghitung dan mengobservasi risiko yang dia hadapi agar yakin bahwa risiko tersebut adalah jalan untuk sukses.
5. Orang dari kelas menengah selalu takut kesejahteraannya ambruk dan uangnya berkurang. Sebaliknya, orang kaya gak membuat keputusan finansialnya berdasarkan ketakutan. Uang bukanlah benda yang harus dijaga-jaga agar gak hilang, melainkan sebuah kesempatan untuk memiliki opsi yang lebih banyak.
6. Sebagian kaum kelas menengah akan membeli banyak barang mewah supaya dikira kaya. Orang kaya justru

tahu pentingnya hidup sesuai dengan kebutuhannya. Kontras dengan keadaan di atas, kelas menengah hidup dengan mengira dirinya orang kaya. Gaya hidupnya melampaui kemampuan finansialnya, besar pasak daripada tiang. Kita membeli benda yang kita inginkan, bukan yang kita butuhkan dengan tujuan bisa terlihat seperti orang kaya.

7. Orang kaya percaya bahwa uang adalah perihal kebebasan, bukan angka dan nominal. Memang benar uang memberi Anda status, tapi sebenarnya yang paling penting dari uang adalah benda ini memberi Anda kebebasan untuk membuat pilihan.

Sebanyak apapun uang mereka, kelas menengah yang tak berusaha "meng-upgrade diri" tak akan bisa mampu memanfaatkan uang mereka ini untuk merasa bebas. Uang mereka habis karena tekanan sosial (untuk membeli barang kekinian, mendatangi acara atau konser hanya karena diajak teman-teman, dan sebagainya), bukan karena membeli barang yang benar-benar mereka mau atau menabungnya demi hal-hal yang mereka perlu.

Orang kaya atau calon orang kaya tak akan membiarkan mereka terus ditekan secara sosial. Uang yang mereka miliki mampu membeli jalan keluar dari atasan yang semena-mena, atau mewujudkan cita-cita. Uang adalah kebebasan, bukan hanya kekuatan untuk membeli.

Mulai hari ini berpikirlah seperti orang kaya, bekerjalah seperti mereka. Sudah siap?

(diolah dari <http://www.hipwee.com/motivasi/bedanya-mereka-yang-kaya-karena-berusaha-dan-mereka-yang-di-kelas-menengah-selamanya/>?fb\_action\_ids=10206779283789502&fb\_action\_types=og.shares)

**berpikirlah  
seperti  
orang kaya**



# laporan keuangan sebagai pelacak usaha sampingan



**Masihkah** kita sering berpikir bahwa membuat laporan keuangan tidak perlu saya lakukan, karena tanpa membuat laporan keuangan toh usaha saya tetap berjalan? Jika demikian bersiap-siaplah untuk gulung tikar.

Laporan keuangan ibarat *dashboard* mobil yang memberikan sinyal bagi pemilik usaha apakah perlu menambah bahan bakar, atau perlu mengganti oli dan kampas kopling yang sudah aus. Angka-angka yang muncul pada laporan keuangan memberikan sinyal bagi kita bagaimana usaha tersebut berjalan.

Salah satu alat *tracker* yang umum digunakan adalah neraca.

$$\text{Harta} = \text{Kewajiban} + \text{Modal}$$

Modal merupakan representasi kekayaan bersih usaha kita, maka dari neraca ini kita bisa mengetahui dengan cepat berapa besar nilai kekayaan bersih usaha kita. Dengan cara mengurangi total harta dengan total kewajiban usaha kita. Dan karena neraca ini selalu kita buat pada periode tertentu, maka kita bisa memantau kenaikan kekayaan bersih usaha sampingan kita, bulanan trimester semester ataupun tahunan. Berhati hatilah jika profil kekayaan bersih tersebut sudah menunjukkan tren penurunan tiap bulannya.

Update informasi yang kontinyu, memberikan informasi berharga untuk menetapkan strategi yang tepat untuk memperbaiki usaha kita.

# tujuh tips berbisnis bagi kawula muda



**Menjalankan** bisnis memang tidak semudah membalikkan telapak tangan. Bisa dibayangkan sulitnya mengawali sebuah bisnis. Jatuh bangun sudah biasa dialami. Apalagi bila kalian masih berusia muda. Usai kuliah, biasanya tidak tahu apa yang akan dilakukan selain mencari kerja. Dalam situasi seperti ini, diperlukan tips dan trik dalam menjalankan suatu bisnis.

Berikut ini tujuh tips dan trik yang harus dipersiapkan sebelum membuka usaha.

## Lihat kecenderunganmu

Beragam pilihan untuk berbisnis mulai dari bisnis penjualan barang, jasa, pemikiran atau bidang lain dapat dijadikan

pilihan untuk setiap orang membuka usaha. Namun semua usaha itu tidak dapat dikerjakan sendiri karena keterbatasan yang dimiliki setiap orang.

Untuk itu, sebelum membuka usaha ada baiknya dilihat dulu bidang dan kecenderungannya, sehingga saat menjalankan usaha yang akan ditekuni akan berjalan sesuai dengan apa yang direncanakan dan diinginkan. Jika berbisnis berdasarkan kecenderungan diri, pasti akan senang untuk menjalankannya karena bisnis tersebut sesuai dengan jiwa pebisnis yang akan menjalani bisnisnya.

## Jangan lupa niat (motivasi)

Perluinya meniatkan bisnis untuk keperluan yang baik-baik.

Misalnya, untuk meringankan beban orangtua, mau mandiri, mau punya banyak pengalaman, dan lain-lain. Mengapa motivasi penting? Karena ketika motivasi mulai turun, kalian bisa bangkit lagi jika ada sesuatu yang akan dicapai, sehingga bisa bersemangat lagi untuk mengembangkan bisnis.

## Kejujuran dan kepercayaan

Dengan kejujuran, akan mudah mendapat kepercayaan orang yang merupakan modal yang sangat besar untuk kelangsungan bisnis. Saat ini kejujuran menjadi barang langka, sangat sulit ditemukan dan sangat berharga, sehingga kejujuran perlu dijaga.

## Kreativitas dan inovasi tiada batas

Ciri khas menjadi hal terpenting bagi bisnis. Begitu pun inovasi, karena ketika produk yang diproduksi ditiru oleh orang lain, maka sikap positif yang perlu dilakukan yaitu segera membuat inovasi baru.

## Promosi dengan pameran

Momen pameran bisa dijadikan salah satu alternatif untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat. Dengan mengikuti pameran hanya mengeluarkan uang untuk membayar stan tidak perlu mengeluarkan biaya besar untuk memasang iklan. Jangan lupa untuk mencantumkan kartu nama agar mudah dihubungi.

## Manajemen waktu

Meluangkan waktu untuk keluarga atau orang terdekat adalah hal yang penting di tengah kesibukan berbisnis. Baik itu untuk sekadar mengendurkan urat syaraf dengan aktifitas berbisnis.

## Mental yang tangguh

Butuh mental setangguh baja untuk bertahan dan terus mengembangkan bisnis. Menyeting mental yang tangguh tersebut tentu saja tidak muncul begitu saja tanpa ada proses latihan yang terus menerus.

(diolah dari: <http://www.ciputraentrepreneurship.com/memulai-bisnis/tujuh-tips-dan-trik-berbisnis-bagi-kawula-muda>)



# pacquiao: bermula dari bayaran \$ 2

**Pacquiao** lahir di Kibawe, Bukidnon, pada 17 Desember 1978. Lahir di keluarga yang taat agama, petinju yang dijuluki Pacman itu sempat bercita-cita untuk menjadi pendeta. Saat masih dua tahun, keluarga Pacquiao pindah ke daerah yang lebih terisolasi bernama Tango, Sarangani. Kehidupan yang miskin membuat fokus Pacquiao berubah. Cita-cita menjadi pendeta pun dilupakannya.

Di Tango, Pacquiao hampir setiap hari harus naik gunung demi mencari makanan dan air bersih untuk keluarganya. Melalui buku autobiografinya, Pacquiao mengatakan, pengalaman naik gunung membuatnya memiliki sepasang kaki yang kuat. "Tidak ada mesin di dunia modern saat ini yang bisa dibandingkan dengan trek yang harus saya lalui saat masih kecil," ujar Pacquiao seperti dilansir Filipiknow.

Pengalaman bekerja sebagai asisten nelayan juga memberikan keuntungan bagi Pacquiao. Dengan bekerja mengangkat ikan hampir setiap hari, tubuh bagian atas Pacquiao tumbuh semakin kuat. Kecintaan Pacquiao terhadap tinju muncul setelah menyaksikan pertarungan antara James 'Buster' Douglas melawan Mike Tyson pada 1990. Sejak saat itu, pria yang mengidolakan Bruce Lee itu bercita-cita menjadi petinju.

## Masa Kecil yang Sulit

Titik balik kehidupan Pacquiao mungkin terjadi saat dirinya masih 12 tahun. Ketika itu, petinju yang memiliki rekor 57 menang (38 menang KO), 5 kalah, dan 2 imbang itu memutuskan untuk meninggalkan rumah. Alasan Pacquiao meninggalkan rumah cukup aneh, yakni trauma melihat ayahnya, Rosalio, memakan anjing peliharaannya. "Saya punya anjing kecil, dan dibunuh oleh teman ayah saya, kemudian ayah saya memakannya. Saya masih 12 tahun, dan itu kehidupan masa kecil yang sulit," ucap Pacquiao.

Pacquiao harus tinggal sebatang kara saat memutuskan pergi ke Manila. Tidur di pinggir jalan, dan bertahan hidup dengan mendapat makan dari bekerja sebagai pencuci piring di sebuah restoran. Pacquiao juga bertahan hidup dengan berjualan donat.

Adalah Ben Delgado yang mengenalkan Pacquiao dengan dunia tinju untuk kali pertama saat masih 14 tahun. Delgado, seorang pemilik gym di Sampaloc, setuju untuk melatih Pacquiao. Karier profesional Pacquiao dimulai ketika 16 tahun, saat tampil di program tinju di televisi Filipina bertajuk *Blow By Blow*. Lucunya, Pacquiao harus berbuat curang untuk bisa tampil di *Blow By Blow*.

Pacquiao mengaku ke produser acara usianya sudah 18 saat kali pertama tampil. Pacman juga mengantongi pemberat di celananya saat melakukan timbang badan, karena beratnya tidak mencapai 45 kilogram. Untuk tampil di *Blow By Blow*, Pacquiao hanya mendapatkan 2 dolar AS atau setara Rp26 ribu untuk setiap pertarungan. Perlahan tapi pasti, nama Pacquiao mulai terdengar di Filipina.

Karier Pacquiao semakin meroket setelah tampil di Amerika Serikat untuk kali pertama pada 2001 dengan menghadapi Lehlohonolo Ledwaba. Saat itu pula Pacquiao mulai ditangani pelatih ternama Freddie Roach. Setelah itu, perjalanan karier Pacquiao tinggal sejarah. Dari bayaran 2 dolar AS hingga kini mencapai 100 juta dolar AS, Pacman tidak diragukan lagi akan diingat sebagai salah satu petinju terhebat sepanjang masa.

# CU SAWIRAN: TANGGUNG JAWAB SIAPA?



**Semester I** tahun 2015 sudah kita lalui, Semester II akan kita jalani. Dalam semester ini Redaksi berusaha untuk semakin mendekatkan anggota dengan segala hal yang berkaitan dengan CU Sawiran. Siapa yang bertanggung jawab terhadap maju-mundurnya CU? Bagaimana tradisi yang sehat dalam CU? Dengan mengetahui jawaban dari pertanyaan-pertanyaan tersebut, diharapkan CU Sawiran semakin berkembang.

Untuk itu, kami sekali lagi mengundang Ibu/ Bapak/ Saudari/ Saudara sekalian untuk berpartisipasi lagi dalam memberikan warna baru bagi isi, pemikiran dan langkah untuk

Metro Sawiran. Dengan tema yang kami siapkan di bawah ini, kami berharap Metro Sawiran mampu lebih jauh lagi dalam menjawab setiap kebutuhan anggota dan lembaga:

- |                       |  |
|-----------------------|--|
| <b>Juli 2015</b>      | <b>: Melaksanakan Simpanan Wajib dan Angsuran</b>          |
| <b>Agustus 2015</b>   | <b>: Fungsi Pengawasan Anggota</b>                         |
| <b>September 2015</b> | <b>: Partisipasi Anggota Dalam Pengembangan CU Sawiran</b> |
| <b>Oktober 2015</b>   | <b>: Bunga yang Rasional</b>                               |
| <b>November 2015</b>  | <b>: Bersolidaritas lewat CU Sawiran</b>                   |
| <b>Desember 2015</b>  | <b>: Bebas Finansial</b>                                   |

Kami berharap tema yang kami bawa, juga akan memberikan inspirasi dan motivasi baru untuk semester II tahun 2015. Dan tidak lupa, kami selalu membuka diri untuk pemikiran dan tulisan Bapak/ Ibu sekalian yang bisa dikirimkan melalui [metro@cusawiran.org](mailto:metro@cusawiran.org). Semoga dengan bantuan pemikiran anda, anggota CU Sawiran semakin berkembang dan mampu meraih setiap harapannya. Terimakasih.

**KAYAVIT**

# Kayavit

Pusat Keajaiban Buah Sehat Kayavit •  
Nangka • Apel • Rambutan • Salak  
Nanas • Mangga • Mixfruit • dll.  
melalui gerai dan eceran

JL. ABDULRAHMAN BALCH 15 MALANG  
(0341) 791339 (0341) 9969567

**Salam** hangat,

Karyawan ibarat sebuah team yang harus kompak dalam segala hal termasuk apabila ada anggota bertanya maka semua karyawan jawabannya harus sama buka seorang karyawan jawabannya A sedang karyawan lain jawabannya B. Bagaimana pendapat pengurus tentang hal ini? Terimakasih.

**Sri Yuliani (214)**

**Desa Ngadiwarno TP Tosari**

## jawaban beragam manajemen

**Salam** sejahtera untuk kita semua.

Tepat sekali apa yang Saudari sampaikan. Karyawan adalah seorang staf yang mendapat mandat berupa Surat Keputusan (SK) tertulis dari manajer, sementara manajer bertindak sebagai orang yang dipercaya pengurus mengelola keuangan, SDM, manajemen dan pelayanan kepada anggota. Sehingga sudah selayaknya karyawan memahami, mematuhi, menyamakan dan menjalankan aturan, SOP, ataupun semua ketentuan lembaga dalam upaya meningkatkan pelayanan kepada semua anggota (masyarakat).

Selaku pengurus bersama manajer juga senantiasa memperbaiki kualitas dan citra pelayanan yang dilaksanakan oleh karyawan dengan memberikan pendidikan, pelatihan, pendampingan berkelanjutan sesuai dengan kebutuhan dan tantangan kondisi manajemen lembaga.

Terimakasih.

saran  
kritik  
terbaik  
RAT XXI  
Tahun Buku 2014

**Berikut** nama-nama anggota yang terpilih sebagai pemberi saran dan kritik terbaik pada RAT XXI tahun buku 2014 sekaligus berhak menerima hadiah berupa tabungan sibuhar sebesar Rp 150.000 yang bisa diproses melalui kantor TP setempat.

No	Nama Anggota	Tempat Pelayanan
1	Sumardi	Ngadisari
2	Sri Yuliani	Tosari
3	Chusnul Chotimah	Sawiran
4	Umi Hanik	Lawang
5	Robby Adiputra Ibransyah	Blimbing
6	Tetty	Dionoyo
7	Priyati	Batu
8	E Sri Mumpuni	Sawojajar
9	Septi Wahyuningtyas	Kepanjen
10	Anggela Gunarsih	Wlingi
11	D J Santosa	Blitar

rehat

# Sok Sibuk

Ada seorang pekerja kantoran yang bernama Nono yang baru naik pangkat dan dapat ruangan baru. Tiap kali orang masuk ke ruangannya dia selalu berlaga sok sibuk dan melakukan sesuatu dan membuat orang tersebut menunggu. Suatu hari ada seorang

pemuda datang, Nono langsung menyambar telepon dan berpura-pura bertelepon. Setelah 10 menit akhirnya selesai bertelepon

Nono : "Maaf ya, sejak pindah ke sini saya bertambah sibuk jadi bikin Anda menunggu lama deh..."

Pemuda : "Tidak apa-apa, Pak."

Nono : "Ada yang bisa saya bantu?"

Pemuda : "Saya kesini di minta bapak untuk memasang kabel telepon."

Nono : "@#&\$@#"

## Tertib dalam Administrasi

**Kerjasama** yang baik dengan pasangan hidup dalam menjalankan sebuah usaha atau bisnis, akan mempengaruhi peningkatan usaha secara cepat. Hal inilah yang dilakukan oleh pasangan Wiwin dan suami.

Di awal usaha, Wiwin berinisiatif untuk berjualan bakso. Perjuangan keras yang dilakukan dengan bersusah payah, dan dilakukan dengan sungguh-sungguh membuat usahanya berkembang. Tidak hanya menjual bakso dengan warung bakso saja melainkan juga memiliki beberapa rombongan bakso keliling di Desa Ngadas Kecamatan Sukapura Kabupaten Probolinggo.

Beragamnya kebutuhan masyarakat, menciptakan peluang usaha yang dimanfaatkan oleh Wiwin. Akhirnya Wiwin melebarkan usahanya dengan membuka Toko Sembako dan LPG. Karena posisi masyarakat yang jauh dari toko Wiwin pun membuat strategi pelayanan pengiriman ke pelanggan. Hal inilah yang semakin membuat usaha Wiwin berkembang.



“Semua ini berkat suami saya yang disiplin. Karena pembeli itu raja makanya kita harus melayani sebaik –baiknya, dengan mengantar sembako juga kami lakukan, hanya demi pembeli,” ungkap Wiwin.

Usaha yang digeluti saat ini sangatlah menyenangkan. Demi kepuasan pembeli, Wiwin dibantu oleh beberapa karyawan. “Dan agar pelayanan kepada pembeli memuaskan, karyawan hendaknya melayani dengan bagus dan jujur. Kami selalu memotivasi mereka, dan meningkatkan keterampilannya,” lanjut Wiwin. Tidak hanya kualitas pelayanan saja yang harus disiapkan, Wiwin pun melengkapi barang dagangannya sehingga pelanggan tidak kecewa dan beralih ke toko yang lainnya. Itulah yang membuat usahanya berkembang.

“Syarat terakhir agar usaha bisa berkembang

adalah ketertiban dalam administrasi. Setiap transaksi penjualan & pembelian harus selalu dibukukan walaupun dengan bentuk sederhana,” pungkas Wiwin. Terimakasih, semoga sharing yang diberikan memberikan manfaat untuk kita semua.

### Wiwin Sapti Winarni

**Menerima Pesanan Nasi Kotak, Prasmanan, Tumpeng, Sembako, Gas LPG** Siap Antar !!

Jl. Raya Bromo no 86 Desa Ngadas  
Kec Sukapura - 085230070111

#### penasehat

Pengurus CU Sawiran

#### penanggung jawab

Daniel Dwi Sudaryanto

#### redaktur pelaksana

Tengsoe Tjahjono

Melina

Lukman Susetyo

#### alamat /iklan

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