

METRO SAWIRAN

Jika kita ingin sukses sebagai seorang wirausahawan tidak mungkin kita hanya bekerja sendiri, namun kita dituntut membangun relasi dengan pihak-pihak lain, misalnya agen, pemasok, pedagang, perantara, dan lain-lain. Kita harus membangun jaringan dengan pihak-pihak luar. Tanpa kemampuan membangun jaringan, dapat dipastikan semua usaha yang kita bangun akan menjadi sangat sia-sia.

Dalam abad komunikasi dewasa ini, jaringan usaha dapat dikembangkan dengan memanfaatkan teknologi komunikasi yang ada, entah itu berupa jaringan internet, alat komunikasi modern, pertemuan-pertemuan formal dan informal, jaringan sosial, dan sebagainya. Manfaatkan semua sistem jaringan yang ada. Inshaallah segala usaha atau bisnis Anda akan mencapai sukses.



kekuatan jaringan

KANTOR PUSAT

Km 6, Nongkojajar RT9 / RW6
Dawuhansengon
Purwodadi - Pasuruan
Telp. (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) 499303

Tosari Pasar Tosari - Pasuruan
Telp. (0343) 571060

PROBOLINGGO

Sukapura Jl. Raya Ngadisari
Telp. (0335) 541178

BLITAR

Blitar Jl. Tanjung 146 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 / 5025651

Blimbing Jl. L.A. Sucipto 46
Telp. (0341) 474768, 477777

Dinoyo Jl. MT. Haryono 167
Kav.1
Telp. (0341) 577639/ 558764

Kepanjen Jl. Raya Sumedang 1
Telp. (0341) 393062

Lawang Ruko Diponegoro
Blok B
Telp. (0341) 422010 / 422009

Sawojajar Ruko Sawojajar
Jl. Danau Toba A2
Telp. (0341) 711375 / 716317

Turen Ruko Turen Square
Jl. Panglima Sudirman 98
Telp. (0341) 826449

kawan sebagai jaringan terdekat

Pemasaran menjadi sangat efektif jika kita bisa memaksimalkan kekuatan jaringan. Jika Anda memiliki usaha kecil, pakailah kawan sebagai jaringan awal dalam usaha Anda. Perkenalkan produk Anda pada kawan-kawan atau kerabat Anda terlebih dahulu.

Secara langsung atau tak langsung mereka akan mampu menjadi sarana promosi yang efektif dan murah, bahkan mungkin tanpa biaya. Cobalah membuat jaringan usaha dengan rekan maupun kerabat dekat Anda yang sekiranya bisa membantu usaha Anda. Mulailah dari yang kecil untuk mimpi terbesar Anda. Semoga sukses.


BELAJAR DARI

bukan kesulitan yang membuat kita takut, tapi sering ketakutanlah yang membuat jadi sulit. jadi, jangan mudah menyerah!

Ju. Joko Widodo
Presiden Republik Indonesia





praktik jaringan

DI CU SAWIRAN

CU Sawiran bukan hanya lembaga keuangan namun juga merupakan gerakan pemberdayaan untuk para anggota dan masyarakat di wilayah kerjanya. Karena selain mengelola keuangan, CU Sawiran juga mengelola orang yang merupakan anggota dari CU Sawiran. Banyak potensi yang bisa dikembangkan dan dihubungkan satu sama lainnya yang akhirnya membentuk suatu jaringan.

Potensi yang bisa dikembangkan dalam CU Sawiran adalah potensi usaha. Ada banyak usaha dari anggota yang bisa dihubungkan antara yang satu dengan yang lainnya. Misalnya ada anggota yang berprofesi sebagai

petani dan ada anggota yang berprofesi sebagai pedagang. Hasil pertanian dari para petani bisa disalurkan ke pedagang. Masih banyak usaha anggota yang bisa dihubungkan satu sama lainnya.

Jaringan yang lain adalah jaringan pendidikan. Ada banyak anggota yang bisa membagikan ilmu pengetahuannya kepada anggota yang lainnya. Misalnya seperti yang telah dilakukan di TP Tosari dimana salah satu anggota dari TP Dinoyo membagikan pengetahuannya mengenai bagaimana menangani tamu pada para sopir jeep yang ada di TP Tosari. CU Sawiran juga membentuk Tim Pendidikan yang berasal dari anggota untuk bisa membantu meningkatkan pengetahuan kepada anggota lain, misalnya untuk pengelolaan keluarga yang sederhana.

Demikian juga dengan jaringan komunikasi. CU Sawiran mempunyai beberapa media komunikasi yang bisa digunakan oleh anggota untuk berbagi ilmu, berbagi informasi dan segala macam. Media komunikasi ini sebenarnya bisa juga dimanfaatkan oleh anggota untuk menghubungkan media komunikasi yang dimiliki oleh anggota sebagai sarana promosi usahanya. Misalnya ada anggota yang mempunyai website atau blok untuk usahanya. Website atau blok tersebut bisa dihubungkan dengan media komunikasi CU Sawiran sehingga apabila ada pengunjung yang melihat media komunikasi CU Sawiran bisa juga melihat media komunikasi anggota yang telah dihubungkan ke media komunikasi CU Sawiran.

Dengan membangun jaringan-jaringan tersebut akan CU Sawiran bisa menjadi mediasi diantara anggota-anggotanya untuk bisa mengembangkan potensi-potensi dan usaha-usaha yang dimiliki oleh anggota. Dengan demikian diharapkan sesama anggota CU Sawiran bisa bersolidaritas untuk saling membantu menuju kepada kualitas hidup yang lebih baik lagi.

Informasi tentang arus kas suatu entitas berguna bagi para pengguna laporan keuangan sebagai dasar untuk menilai kemampuan entitas dalam menghasilkan kas dan setara kas serta menilai kebutuhan entitas untuk menggunakan arus kas tersebut.

Dalam kaitannya, kas terdiri atas saldo kas (*cash on hand*) dan rekening giro (*demand deposits*). Sedangkan setara kas (*cash equivalent*) adalah investasi yang sifatnya sangat likuid, berjangka pendek dan yang dengan cepat dapat dijadikan kas dalam jumlah yang dapat ditentukan serta memiliki resiko perubahan nilai yang tidak signifikan. Setara kas juga untuk memenuhi komitmen kas jangka pendek bukan untuk investasi ataupun tujuan lain.

Dalam penyajiannya, PSAK 2 (revisi 2009) yang berisikan tentang laporan arus kas yang dalam pelaporannya harus pada periode tertentu telah diklasifikasikan menjadi 3 aktivitas, yaitu :

1. Aktivitas operasi

Menentukan apakah operasi entitas dapat menghasilkan arus kas yang cukup untuk melunasi pinjaman, memelihara kemampuan operasi entitas, membayar deviden, dan melakukan investasi baru tanpa mengandalkan pendanaan sumber dana luar.

Contoh arus kas aktivitas operasi :

- Penerimaan kas dari penjualan barang dan pemberian jasa.
- Pembayaran kas kepada pemasok barang dan jasa.
- Pembayaran kas kepada dan untuk kepentingan karyawan.
- Pembayaran kas atau penerimaan kembali (restitusi) pajak penghasilan.



- Penerimaan dan pembayaran kas dari kontrak yang dimiliki untuk tujuan diperdagangkan atau diperjual belikan (*dealing*)

2. Aktivitas investasi

Mencerminkan pengeluaran yang telah terjadi untuk sumber daya yang dimaksudkan menghasilkan pendapatan dan arus kas masa depan.

Contoh aktivitas investasi :

- Pembayaran kas untuk membeli aset tetap, aset tak berwujud dan aset jangka panjang lain termasuk biaya pengembangan yang dikapitalisasi dan aset tetap yang dibangun sendiri.
- Penerimaan kas dari penjualan aset tetap, aset tak berwujud dan aset jangka panjang lainnya.
- Pembayaran kas untuk membeli instrumen utang atau instrumen akuitas

- entitas lain dan kepemilikan dalam ventura bersama.
- Uang muka dan pinjaman yang diberikan kepada pihak lain.
- Penerimaan kas dari kontrak *future*, *forward*, *option* dan *swap*.

3. Aktivitas pendanaan

Aktivitas yang mengakibatkan perubahan dalam jumlah serta komposisi modal dan pinjaman entitas.

Berikut contoh arus kas yang berasal dari aktivitas pendanaan:

- Penerimaan kas dari penerbitan saham / instrumen modal lain.
- Pembayaran kas kepada pemilik untuk menarik / menebus saham entitas.
- Penerimaan kas dari penerbitan obligasi, pinjaman, wesel, hiotek, dan pinjaman jangka pendek maupun jangka panjang.
- Pelunasan pinjaman.



tips membangun jaringan

Sebetulnya memang sulit untuk menemukan cara yang tepat untuk membangun jaringan, rasa malu adalah hal yang utama membuat kita sulit untuk memulainya. Untuk mengatasinya cobalah beberapa tips dibawah ini.

1. Sadari bahwa betapa produktifnya jika Anda membuat jaringan usaha. Untuk itu buanglah rasa malu dan bicaralah pada semua orang mengenai bisnis Anda, biarkan mereka mengenal Anda.
2. Sadari bahwa kesempatan ada di mana-mana. Jangan membatasi hubungan hanya di lingkungan Anda saja. Di pertemuan keluarga, reuni teman, tempat nongkrong, supermarket, bahkan di kereta atau kendaraan umum. Anda tak pernah tahu apa yang akan Anda temui. Berbicara dengan banyak orang secara tak langsung juga membangun percaya diri.
3. Ingat jangan pernah meremehkan kekuatan “senyum”. Peter Handal, pengusaha sekaligus penulis buku “How To Win Friends And Influence People” menjelaskan bahwa senyum adalah kunci dari membangun network. “Orang akan lebih terbuka bila pada kita yang murah senyum, dibandingkan dengan orang yang bermuka masam,” terangnya.
4. Kebanyakan orang takut untuk menyampaikan rasa keberatan. Jadilah pemberani dalam hal penyampaian isi hati dan pikiran kita. Ingat bahwa sulit buat orang lain untuk bisa tahu dan mengerti isi hati dan pikiran Anda. Jadi tanpa rasa takut, sampaikan saja isi dan pikiran Anda agar orang lain tahu apa yang Anda inginkan.
5. Rasa khawatir terhadap penolakan-penolakan adalah hal yang wajar. Maka jika ada penolakan, anggaplah penolakan itu sebuah pengalaman. Lebih baik ditolak, daripada menyesal telah kehilangan kesempatan bertemu seseorang yang sebetulnya menarik untuk diajak berbisnis.
6. Jika Anda sudah berhasil membangun beberapa jaringan bisnis. Usahakan tetap menjaga hubungan baik dengan orang-orang tersebut. Sebisa mungkin, ingat namanya. Sebab Anda tidak tahu, suatu hari mungkin kita akan butuh bantuannya.

Jadi begitu banyak peluang yang akan muncul untuk memperbesar bisnis kecil Anda bila Anda memiliki jaringan usaha yang cukup luas.

(Sumber: <https://sulitnih.com/2013/12/13/perlunya-membangun-jaringan-usaha/>)

manfaat membangun dan memelihara jaringan

Untuk mempertahankan usaha, salah satu strategi yang harus dibangun adalah dengan mengembangkan / memperkuat jaringan usaha. Kita harus dapat bersinergi, berkolaborasi dan saling menjalin kemitraan dengan bidang usaha lain, baik yang sejenis maupun yang berbeda dengan tujuan untuk memperbesar akses dan peningkatan kualitas layanan dan produktivitas usaha.



"Pekerjaan utama saya memasarkan kerajinan perabotan kayu unik dan mekanik mobil. Kalau pencak silat kegiatan lain-lain karena tidak dilakukan tiap hari," tutur Wawan saat ditemui di rumahnya yang sekaligus sebagai tempat menjalankan usahanya. Dalam menjalankan usahanya ini awalnya Wawan mengalami kesulitan karena tidak memiliki showroom yang strategis. Setelah bergabung dengan UD Tohu Srijaya binaan pak Sukirno, Wawan mampu mengembangkan jaringan usahanya ini lewat pemasaran secara online seperti lewat website, facebook, dan juga BBM. Menurut Wawan jaringan usaha akan berkembang dengan baik jika jaringan komunikasi kita lancar. Dengan semakin luas daya jelajah kita di jejaring komunikasi maka makin luas pula kesempatan kita untuk mengembangkan jaringan usaha yang kita miliki

Wawan Eka Prasetya Anggota TP Batu

Showroom kerajinan kayu unik, mekanik mobil,
Pelatih PS Merpati Putih Kota Batu
Jl. Suhadi RT 02 RW 07
Dadaptilis - Dadaprejo - Junrejo Batu
081334190583

"Saya seorang agen tour. Saya sering mendampingi tamu untuk tour ke Bali, Yogyakarta, Jakarta, Bandung, dll", tutur Bambang, "Selama menghandle tamu saya berusaha untuk membuat tamu menjadi aman, nyaman, tidak mengantuk. Dalam menjalankan usaha saya merasa perlu membangun dan memelihara jaringan. Jaringan yang saya bangun awalnya dari komunikasi terlebih dahulu. Ketika jaringan itu sudah terjalin maka dengan mudahnya saya membangun jaringan usaha. Di dalam jaringan usaha saya tidak hanya berkatut pada usaha jasa tour & travel saja, namun juga mengisi pelatihan tentang layanan prima dan kiat usaha jasa travel. Ketika semua jaringan yang saya bangun sudah cukup solid, maka saya harus mampu untuk memelihara kesolidan jaringan agar tidak putus di tengah jalan. Sebagai korwil CU Sawiran TP Dinoyo, saya merasa memiliki kebutuhan dan kewajiban untuk membangun dan memelihara jaringan solidaritas. Jaringan ini sangat penting untuk membangun kesejahteraan anggota CU Sawiran."

Andreas Bambang Purwanto Anggota TP Dinoyo Biro Tour & Travel "Wisata Kita"

Jl. Setail No. 26 Bunulrejo Malang
08123322598, 081944954999 pin bb 548d41c6



"Tujuan jika tidak kita rencanakan sama saja dengan harapan kosong," tutur Dedi ketua Paguyuban Bromo Tengger Kusuma, "Oleh karena itu bersama dengan CU Sawiran kami memulai kegiatan untuk mengembangkan paguyuban. Yang pertama kali diangkat untuk pemberdayaan kami adalah layanan prima. Hal ini bertujuan untuk melayani tamu dengan baik dan tamu bisa merasa puas. Mereka akan jadi pelanggan kami. Kami berharap memiliki jaringan yang lebih luas lagi agar paguyuban kami makin dikenal oleh wisatawan. Kami akan bersama-sama menjaga kesolidan paguyuban dan memperkuat jaringan komunikasi. Terima kasih kepada CU Sawiran telah mendampingi kami. Semoga kami semakin berkembang dan bisa memberikan pelayanan yang terbaik untuk tamu yang berkunjung ke Bromo."

Dedi Kurniawan Anggota TP Tosari

Pengelola Home Stay & Tour Wisata Bromo
Rmh : Dusun Tlogosari RT 02 RW 04 Tosari
085334281951



memanfaatkan jaringan di **CU SAWIRAN**

oleh : Tengsoe Tjahjono (Anggota CU sawiran)



Ada 3 hal yang harus Anda miliki jika ingin menjadi pelaku usaha yang sukses yaitu memiliki jaringan kerja (*network*), memiliki banyak kawan (*friends*), memiliki kemampuan bekerja sama (*cooperative*). Keberhasilan Anda sebagai pelaku usaha sejati sangat bergantung pada jaringan dan mitra bisnis Anda. Dengan demikian, menciptakan jaringan, mengembangkan kemitraan bisnis merupakan tradisi yang harus terus-menerus kita kembangkan.

Di samping itu, perbanyaklah kawan. Seorang kawan akan bisa membantu mengembangkan usaha Anda, memberi nasihat, dan membantu memecahkan masalah kita. Serta yang tak kalah penting ialah kemampuan bekerja sama dengan banyak pihak dan banyak karakter. Dan, ketiga hal tersebut bisa Anda dapatkan di CU Sawiran.

Jika Anda ini seorang pengusaha, entah itu pengusaha kecil, menengah, atau besar, bergabung dalam CU Sawiran merupakan keuntungan luar biasa. Mengapa demikian? Sebab anggota CU Sawiran itu sesungguhnya merupakan representasi dunia usaha, representasi masyarakat usaha. Profesi anggota CU Sawiran sangat beragam: ada guru, petani, pedagang, dokter, sopir, pengusaha rumah makan, dan sebagainya. Keanekaragaman itu bisa saja menjadi pasar yang baik bagi para pelaku usaha. Bahkan bisa menjadi agen, perantara, pemasok bahan baku, media promosi, dan sebagainya bagi anggota yang kebetulan sebagai wirausahawan. Anda, sebagai pelaku usaha, bisa membangun jaringan usaha dengan mereka.

Jaringan apa saja yang bisa dibangun? Sekurang-kurangnya Anda bisa membangun jaringan produksi, jaringan kerja sama, jaringan pemasaran, dan jaringan pelayanan.

Semua jaringan tersebut bisa diciptakan di CU Sawiran. Misalnya Anda memiliki sebuah rumah makan. Untuk memproduksi masakan, Anda memerlukan pasokan bahan sayuran, daging, atau beras. Nah, Anda bisa membangun jaringan produksi dengan anggota CU Sawiran yang petani. Di situ tercipta simbiosis mutualisme antara Anda sebagai pelaku usaha rumah makan dengan petani sebagai pemasok.

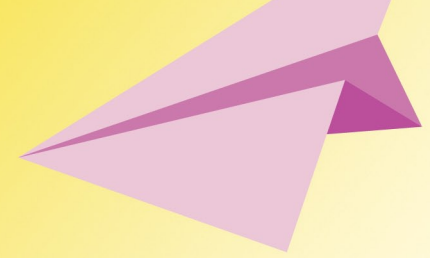
Mungkin saja Anda ingin memiliki rumah makan dengan posisi strategis namun tak memiliki lahan. Bisa saja Anda membangun jaringan kerja sama dengan anggota CU Sawiran yang kebetulan memiliki lahan yang strategis. Bahkan, dengan cara *gethok tular* antar anggota, usaha Anda bisa secara tak langsung dipromosikan. Anda pun bisa memakai media di CU Sawiran (entah Buletin Metro, web CU Sawiran, FB CU Sawiran) sebagai sarana menciptakan jaringan pemasaran. Dan, melalui **Sawiran Entrepreneur Community** Anda bisa melaksanakan pelatihan bersama di bidang boga misalnya, saling tukar informasi dan pengalaman, memberikan layanan konsultasi, dan sebagainya sebagai perwujudan jaringan pelayanan.

Sungguh, begitu luas terbentang jaringan di CU Sawiran. Jika Anda bisa memanfaatkan kekuatan jaringan di CU Sawiran, maka kesuksesan usaha Anda bukanlah mimpi kosong belaka. Apalagi CU Sawiran memiliki satu jenis jaringan yang tidak dipunyai oleh lembaga lain yaitu jaringan solidaritas. Jaringan solidaritas ini membuat usaha Anda menjadi aman sebab semua anggota CU Sawiran akan ikut peduli dan menjaga. Selamat berwiraswasta dengan kekuatan jaringan.

Malang 15 Juli 2016

sipintar

SIMPANAN PENDIDIKAN ANAK PINTAR



Pendidikan itu mahal. Bukan hanya mahal karena memerlukan waktu yang panjang, tetapi juga karena biaya yang tidak murah. Namun, akankah uang menjadi kendala agar anak kita bisa bersekolah? Tidak. CU Sawiran memberikan solusi bagi para orang tua yang ingin menyekolahkan anaknya.

CU Sawiran memberikan sebuah produk simpanan yang bertujuan untuk mempersiapkan biaya pendidikan putra-putri Anda. Produk ini dipersiapkan untuk membantu dan memberikan solusi bagi para orang tua. Produk itu dinamai Sipintar. Sipintar bukan sekadar tabungan sebab Sipintar memberikan penghargaan berupa tunjangan reguler sebesar 2% saat kenaikan kelas/kenaikan tingkat setiap tahun, serta tunjangan prestasi sebesar 2-3% dari saldo tabungan aktual apabila putra-putri anda meraih ranking 1,2, dan 3 di sekolahnya. Ini sungguh luar biasa.

Sungguh sangat menguntungkan produk Sipintar CU SAWIRAN ini, untung karena memiliki biaya pendidikan serta untung juga karena penghargaan yang diberikan. Dengan persyaratan setoran awal minimal Rp 500.000 dan setoran bulanan minimal Rp 50.000 jangka waktu minimal 5 tahun Anda sudah mempersiapkan putra-putri Anda untuk menjadi generasi penerus bangsa, menjadikan sumber daya manusia yang berkualitas dalam menghadapi tantangan globalisasi.

Simak ilustrasi Sipintar di bawah ini, dengan setoran awal Rp 500.000

TAHUN KE	50.000	100.000	250.000	500.000
5	4.726.774	8.630.893	20.343.250	39.863.845
6	5.855.243	10.801.688	25.641.024	50.373.251
7	7.101.877	13.199.794	31.493.545	61.983.129
8	8.479.050	15.849.013	37.958.901	74.808.713
9	10.000.432	18.775.640	45.101.264	88.977.304
10	11.681.122	22.008.723	52.991.526	104.629.531
15	23.123.173	44.019.386	106.708.026	211.189.093

Berdasarkan ilustrasi SIPINTAR di atas, Anda tidak akan sulit mempersiapkan masa depan pendidikan putra-putri Anda. CU SAWIRAN bersama semua orang tua siap membangun masa depan gemilang putra-putri Anda. Jangan tunggu lama, segera daftarkan putra-putri Anda sebagai pemilik produk Sipintar.

Oleh : Aliyah Kasih



Selain di bidang pertanian, salah satu mata pencarian dari masyarakat Tengger di daerah Tosari adalah di bidang jasa pariwisata. Dalam menjalankan usaha di bidang jasa ada satu hal penting yang harus diperhatikan agar usaha tersebut bisa berjalan lancar dan terus menerus yaitu layanan prima. Apa itu layanan prima?

Dalam rangka program pemberdayaan di Tosari, CU Sawiran melakukan pendidikan untuk peningkatan kualitas layanan para sopir jeep Perkumpulan Bromo Tengger Kusuma. Pemateri yang memberikan pendidikan tersebut adalah Bpk. Andreas Bambang Purwanto, Korwil dari TP Dinoyo. Pak Bambang mempunyai usaha tour travel "Wisata Kita". Pak Bambang memberikan *sharing* bagaimana memberikan layanan prima selama berkecimpung di usaha tour travel.

Menurut Pak Bambang, layanan prima adalah pelayanan yang memenuhi standar kualitas yang sesuai dengan harapan pelanggan. Jadi yang memberikan ukuran standar itu adalah pelanggan. Oleh karena itulah sering kali muncul sebutan PELANGGAN ADALAH RAJA.

Sekarang pertanyaannya adalah apa yang menjadi harapan para pelanggan? Yang menjadi harapan para pelanggan adalah mendapatkan layanan transportasi yang aman, nyaman, tepat waktu, dan murah.

Aman

Yang dimaksud dengan aman adalah kendaraan yang digunakan untuk mengantar tamu harus dipastikan dalam kondisi yang prima. Sopir mempunyai kemampuan, bukan hanya kemampuan mengemudi saja namun juga kemampuan mengenal medan dan kemampuan mengatasi kondisi darurat, dan dalam kondisi prima artinya pengemudi harus dalam keadaan sehat. Dan yang terakhir barang



bawaan pelanggan harus terjaga baik dan tidak hilang/rusak.

Nyaman

Ada dua kenyamanan yang dituntut oleh pelanggan, yaitu pengemudinya dan kendaraannya. Kenyamanan yang dituntut dari pengemudinya adalah sopir jeep tersebut harus ramah, sopan, sabar, berpenampilan menarik, pengemudi sekaligus menjadi pemandu dan memberikan pelayanan lebih, misalnya mampu menjadi fotografer, mampu mengatasi keadaan darurat atau selalu siap dengan P3K. Sedangkan kenyamanan yang dituntut terhadap kendaraannya adalah kendaraan dalam kondisi prima, bersih, rapi dan tidak berbau.

Tepat Waktu

Setiap pelanggan pasti mengharapkan penjemputan yang tepat waktu, walaupun kadang pelanggan sendiri yang tidak tepat waktu artinya pada saat si sopir datang pelanggan masih belum siap untuk berangkat. Kemudian sopir harus stand by kapanpun apabila pelanggan membutuhkan. Misalnya setelah mobil sampai di lautan pasir, apabila sopir mau istirahat atau menunggu tamu turun dari Gunung Bromo hendaknya jangan terlalu jauh dari kendaraan atau paling tidak mudah

layanan prima para sopir jeep

dilihat. Karena apabila tamu tersebut sewaktu-waktu akan mengambil barang penting, misalnya kamera, mereka tidak kesulitan untuk mencari sopir.

Murah

Murah tidak selalu identik dengan nominal angka yang lebih rendah. Murah atau mahal bisa juga berarti perbandingan antara pengorbanan/nominal yang dikeluarkan dengan kualitas layanan yang diterima. Dengan demikian pelanggan akan bersedia membayar lebih karena merasa mendapatkan layanan yang lebih prima.

Dengan layanan prima hasil yang diharapkan pelanggan akan merasa AMAN dan NYAMAN. Kedua rasa tersebut akan bisa menambah KEPERCAYAAN pelanggan. Kalau kepercayaan tersebut bisa meningkat maka pelanggan tidak akan keberatan untuk membayar lebih dan akan kembali menggunakan jasa kita, para sopir jeep, apabila kembali lagi berwisata ke Gunung Bromo. Nantinya akan menjadi promosi gratis apabila pelanggan tersebut menceritakan kepuasan mereka kepada sanak saudara, teman maupun tetangganya. Sehingga dengan demikian pelanggan akan semakin banyak.

Semoga bermanfaat.

SOLIDARITAS

oleh : Diyan Christiani



Dalam terbitan yang lalu sudah kita bersama bahwa CU Sawiran memiliki empat pilar yang merupakan kekuatan CU Sawiran yaitu, yaitu (1) Pendidikan, (2) Swadaya, (3) Solidaritas, dan (4) Inovasi. Pendidikan akan membuat seseorang memiliki pengetahuan, keterampilan, dan sikap yang baik mengenai tata kelola keuangan. Dari pendidikan itulah seseorang bisa terbina menjadi manusia yang mandiri dan berswadaya. Pendidikan dan swadaya sudah dijelaskan pada terbitan terdahulu.

Pada terbitan kali ini akan dibahas pilar ketiga yaitu solidaritas. Solidaritas bila secara umum berarti suatu sikap setia kawan untuk saling berbagi sesuatu yang dimiliki satu sama lain. Sedangkan dalam konteks berkoperasi solidaritas berarti penyaluran asuransi untuk

meringankan beban masing-masing anggota.

Sedangkan di CU Sawiran solidaritas bukan sekadar berbagi saluran asuransi. CU Sawiran menempatkan solidaritas dalam empat pilar bertujuan agar orang yang menerima manfaat setelah bergabung menjadi anggota CU Sawiran dapat berbagi pengalaman kepada orang lain (keluarga, tetangga, teman dekat, dan lain-lain) tentang kenikmatan yang diperolehnya di CU Sawiran. Karena menjadi anggota CU Sawiran memiliki banyak sisi positif dalam hal mengatur keuangannya. Harapannya ialah agar semakin banyak orang yang ikut mengalami manfaat dari CU Sawiran dengan menjadi anggota.

Seseorang yang sudah menjadi anggota CU Sawiran banyak menerima berbagai manfaat. Manfaat menjadi anggota CU

Sawiran ialah ; 1) Menjadi pemilik sah dari CU Sawiran, karena mempunyai simpanan saham, 2) Memperoleh jaminan keamanan atas simpanan saham dalam bentuk PERMATA, 3) Memperoleh dana solidaritas dari CU sawiran atas loyalitas anggota, yaitu berupa dana pendidikan, dana rawat inap, dana sosial duka, dan dana sosial melahirkan, 4) Memperoleh fasilitas produk simpanan dan pinjaman untuk pemenuhan kebutuhan keluarga, 5) Mendapatkan layanan konsultasi keuangan anggota, 7) Mengikuti gathering anggota, dalam RAT (Rapat Anggota Tahunan), 8) Memperoleh SHU yang akan dibagikan kepada anggota setiap tahunnya.

Dengan semangat solidaritas tersebut pengalaman merasakan manfaat CU Sawiran hendaknya dibagikan kepada masyarakat.

CU SAWIRAN

25 JULI - 25 AGUSTUS 2016

LOMBA mewarnai

Bersama Keluarga

Karya yang masuk akan disaring menjadi :
20 Group A & 20 Group B
 dan akan diupload di Facebook Credit Union Sawiran

Penilaian pemenang lomba berdasarkan :
Jumlah like terbanyak
 yang didapat di Facebook (1 s/d 7 September 2016)

Pengumuman & Penyerahan Hadiah :
9 September 2016

KARYA YANG DIKUMPULKAN MENJADI HAK MILIK CU SAWIRAN.

PROSES PEMBUATAN KARYA PESERTA DIKERJAKAN DI RUMAH Masing-Masing

HADIAH :

Kategori I :
 Juara I Tabungan Sipintar Rp. 800.000,-
 Juara II Tabungan Sipintar Rp. 550.000,-
 Juara III Tabungan Sipintar Rp. 550.000,-

Kategori II :
 Juara I Tabungan Sipintar Rp. 800.000,-
 Juara II Tabungan Sipintar Rp. 650.000,-
 Juara III Tabungan Sipintar Rp. 550.000,-

PENDAFTARAN :
 Rp. 10.000,- (DILENGKAPI FC KK)
 DAN DAPATKAN SERTIFIKAT PENGHARGAAN

PENGAMBILAN INFO, FORMULIR PENDAFTARAN DAN KERTAS MEWARNA MELALUI :
 1. www.cusawiran.org 2. Tempat Pelayanan CU Sawiran
 CONTACT PERSON : Agung (085790850617)



Pendidikan Layanan Prima untuk para Sopir Jeep Perkumpulan Bromo Tengger Kusuma

Pada tanggal 30 Juni 2016 telah diadakan pendidikan layanan prima untuk para sopir jeep yang tergabung dalam satu wadah "Perkumpulan Bromo Tengger Kusuma". Pemateri pendidikan kali ini adalah Bapak Andreas Bambang Purwanto. Pak Bambang adalah anggota TP Dinoyo dan diangkat menjadi Korwil di kepengurusan tahun 2015 – 2018. Pak Bambang saat ini pemilik dan pengelola tour travel "Wisata Kita" di kota Malang. Peserta yang hadir 32 orang. Acara diadakan di Hotel Ancala Tosari. Semoga dengan diadakannya pendidikan kepada anggota dapat memampukan anggota senantiasa berbagi lewat pendidikan dan dapat bermanfaat bagi semua entitas CU Sawiran.

ASSET	EQUITY	LIABILITY	VOL. KREDIT		
Rp. 127.404.329.472	Rp. 31.183.784.665	Rp. 96.220.544.807	Rp. 105.264.863.475		
JUMLAH ANGGOTA	CALON ANGGOTA	PENYERTAAN MODAL	PERTUMBUHAN KREDIT	PERTUMBUHAN ANGGOTA	PERTUMBUHAN ASSET
6.706	13.344	31.344	-0,25%	2,96%	-0,35%



berkembang berkat jaringan

Kota Batu tentu identik dengan kota wisata, walaupun sebenarnya kota Batu juga produktif menghasilkan kerajinan yang unik dan otentik khas. Salah satunya seperti usaha Sukirno yang lebih akrab dipanggil Tohu (46 tahun) yaitu usaha memproduksi aneka kerajinan olahan dari kayu. Produk yang dihasilkan memiliki nilai seni yang tinggi dengan desain grafis yang lucu dan unik. Produk yang dihasilkan berupa alat-alat dapur, souvenir, meja lipat, kursi lipat, tempat kue, tempat tisu, tempat kosmetik, tempat sepatu, tempat sampah, rak buku, gantungan baju, dan sebagainya. Usaha ini sudah digeluti oleh Tohu sejak Desember 1997.

Tohu memiliki tenaga kerja yang membantu produksi aneka kerajinan unik ini kurang lebih 30 orang yang bekerja mulai pukul 07.00 hingga pukul 16.00. Hari Minggu para karyawan libur. UD Tohu Srijaya yang digawangi oleh Tohu ini mampu eksis di bidangnya walaupun persaingan di kota Batu sangat ketat berkat konsistensi memegang teguh visi misinya. Visi Misi UD Tohu Srijaya adalah meningkatkan brand dengan menjaga kualitas produk supaya produksi kerajinan makin banyak dikenal masyarakat luas dan mampu bersaing dengan produk-produk serupa di pasaran.

Dengan makin berkembangnya UD Tohu Srijaya juga berdampak kepada penyerapan tenaga kerja di sekitar rumah Tohu. Ia juga berperan dalam pelatihan masyarakat sekitar untuk lebih kreatif dan produktif mengembangkan usaha tersebut. Meski usaha kerajinan kayunya mulai dikenal, Tohu mengaku ia harus berjuang banting tulang

untuk merintisnya. Selain juga mengandalkan kesabaran dan kejelian memanfaatkan peluang pasar.

Ia menceritakan, setelah ia menimba ilmu selama lima tahun sebagai karyawan pembuat souvenir, ia ingin mandiri dan membuka usaha sendiri. Upaya itu dilakukan untuk menambah perekonomian keluarganya. Cita-cita yang lebih besar, ia ingin meningkatkan perekonomian warga desanya. "Saya punya keinginan menciptakan Desa Junrejo sebagai desa wisata kerajinan kayu. Untuk itu saya pilih jadi perajin kayu hingga kini," kata suami Ponisri ini. Produk kerajinan unik yang diproduksi Tohu ini sudah mampu melayani permintaan sampai di luar kota Batu seperti Malang Raya, Surabaya, Jakarta, dan juga Kalimantan. Proses pemasaran juga dibantu oleh rekanan Tohu dengan cara dijual secara online. Untuk pemasaran secara online ini sudah mampu melayani permintaan domestik.

Kunci sukses bagi pak Tohu adalah menjunjung tinggi nilai kejujuran, berinovasi dalam berkreati, dan yang paling penting adalah "kemauan". Jika kemauan kita kuat untuk maju maka kita akan semakin dekat dengan kesuksesan. Kemajuan usahanya ini mampu berkembang dengan pesat tak luput dari adanya jaringan usaha yang diikutinya. Jaringan usaha ini adalah binaan dari PT Angkasa Pura Bandara Juanda. Dengan masuk ke dalam jaringan usaha tidak akan ada keawatiran usaha kita mengalami *kemandegan*, justru para pelaku usaha akan kewalahan melayani permintaan pasar yang saat besar jika memang produk kita sungguh-sungguh memiliki kualitas dan keunikan dibandingkan produk serupa di pasaran.

Sukirno

Anggota TP Batu
"UD TOHU SRIJAYA"

Jl. Trunojoyo RT 03 RW 09 Rejoso Junrejo Batu
08125252066 / 085100556436

penasehat

Pengurus CU Sawiran

penanggung jawab

Daniel Dwi Sudaryanto

redaktur pelaksana

Tengsoe Tjahjono

Y. Setyo Agung Pamungkas

alamat /iklan

CU Sawiran - TP Blimbing

Jl. L.A. Sucipto 46 Malang

Telp. (0341) 477777

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