



Buletin Tri Wulan CU Bonaventura

Edisi XI : April - Juni 2017

Berapakah Idealnya Menabung ?

**Manfaatkan pinjaman untuk
modal usaha anda**

**Siapkan dana darurat
sebelum telat**

**GEDUNG BARU KANTOR PUSAT
CU BONAVENTURA
SIAP OPERASIONAL**



Dewan Redaksi

Penasihat, Pengurus & Pengawas
CU Bonaventura

Penanggungjawab

General Manager
CU Bonaventura

Pemimpin Redaksi

Gabriel

Editor

H. Darmawansyah
Bartholomeus Bungku
Chr. Nur Widyo
N. Susilawati

Penulis

- Gabriel
- Diran
- Staf Manajemen

Layouter

Gabriel

Distributor

Manager TP CU Bonaventura

Salam Redaksi

SIBONA edisi kali ini kami memuat informasi seputar kegiatan diklat internal. Kami juga merangkum tulisan dari berbagai sumber bertema perkebunan dan bisnis. Harapan kami dapat memberi inspirasi sekaligus pengetahuan bagi pembaca sekalian.

Pembaca juga kami ajak untuk mengenal siapakah anggota potensial itu. Apa saja tugas dan tanggungjawab mereka di CU Bonaventura. Barangkali di antara pembaca ada yang terpanggil untuk bergabung sebagai anggota potensial ? Bahkan siapa tahu ada yang tertarik menjadi pengurus dan pengawas CU Bonaventura. Sejak 2016 sudah dilaksanakan kaderisasi bagi anggota yang ingin mendalami tata kelola CU Bonaventura. Mungkin tahun depan beberapa dari pembaca bisa menjadi peserta di pelatihan ini.

Bagi anak muda yang ingin berwiraswasta tapi masih galau mau mencoba bisnis apa, di edisi ini kami menampilkan beberapa ide bisnis dengan modal kecil yang bisa menginspirasi.

Tak lupa kami ucapkan Selamat Idul Fitri bagi para pembaca yang merayakan. Semoga Tuhan Yang Maha Esa melimpahkan berkatnya pada kita semua.

Selamat membaca.

Daftar Isi

1. Gedung Baru Kantor Pusat CU Bonaventura
Siap Operasional
2. Santunan Asuransi Untuk Anggota Potensial
3. Pelatihan Pembukuan Dasar
4. Diklat Manajemen Kredit
5. Memahami Pengelolaan CU melalui Kaderisasi Anggota
6. Anggota Potensial : Siapakah Mereka Itu ?
7. Siapa yang berhak klaim SARAI ?
8. Pendampingan Kelompok Basis melalui PKA
9. Siapkan Dana Darurat Sebelum Telat
10. Ukur Kemampuan Dahulu, Baru Meminjam Kemudian
11. Asyiknya Berkebun di Pekarangan
12. Kebutuhan Masa Depan Dan Tips Mempersiapkannya
13. Manfaatkan Pinjaman Untuk Modal Usaha Anda
14. Berapakah Idealnya Menabung ?
15. Mutasi Manajer TP
16. Ide Bisnis Untuk Anak Muda
19. Budidaya Singkong Gajah
22. Nilai Kejujuran
23. Informasi Perkembangan CU Bonaventura
24. Informasi Penjualan

Kritik dan Saran Serta Pertanyaan
dapat dikirim melalui :

e-mail : cu_bonaventura@hotmail.com

Kontak HP :

KP 0813 52320759
atau
TP masing-masing

Alamat Redaksi :

Kantor Pusat CU Bonaventura
Simpang Eria, Nyarumkop
Kec. Singkawang Timur
SINGKAWANG
HP : 0813 52320759



Setelah menanti setahun lebih, akhirnya Gedung Kantor Pusat CU Bonaventura selesai dibangun dan siap digunakan. Dengan demikian kantor pusat yang selama ini masih satu atap dengan TP Nyarumkop mulai menempati gedung baru.

Gedung ini memiliki dua lantai. Didesain dengan perpaduan arsitektur modern dan sentuhan etnik Dayak di area menuju pintu masuk. Penggunaan warna putih dengan garis biru dan merah mengandung filosofi dan memperkuat branding CU Bonaventura. Membuat siapapun yang datang atau melintas pasti terkesan.

Agar memperoleh keselamatan dalam penggunaannya, maka gedung diberkati terlebih dahulu. Pemberkatan yang dipimpin oleh Pastor Chrispin dilakukan pada Sabtu, 6 Mei 2017 jam 3 sore. Ruang lobi depan menjadi tempat pelaksanaan ibadah. Hadir dalam ibadah ini adalah Pengurus, Pengawas, GM, Manajer Bidang, Manajer TP, dan staf dari TP Nyarumkop, Singkawang, Samalantan, dan Sagatani. Ibadah pemberkatan berlangsung khidmat dan lancar. Dalam ibadah ini pastor melakukan pemercikan air suci ke seluruh ruangan dan ke sejumlah sudut gedung diiringi lantunan lagu rohani. Selesai ibadah pemberkatan, diadakan foto bersama dan ramah-tamah.

Gedung ini sebelumnya sudah digunakan untuk diklat dan rapat. Namun belum dipakai untuk operasional. Baru pada 8 Mei 2017 manajemen kantor pusat mulai menempati gedung yang baru.

Pengerjaan gedung dimulai pada 30 November 2015, diawali upacara adat. Dan pada 21 Desember 2015 dilanjutkan dengan peletakan batu pertama pada oleh Pastor Chrispin. Untuk acara peresmian masih dalam tahap perencanaan.



SANTUNAN ASURANSI UNTUK ANGGOTA POTENSIAL

Kamis, 6 April 2017. Waktu menunjukkan pukul 9.45. Matahari mulai meninggi dan memancarkan sinarnya yang terik. Dari jendela salah satu ruangan di lantai dua kantor pusat CU Bonaventura terlihat tiga sepeda motor memasuki halaman dan langsung menuju parkir. Tak lama berselang disusul beberapa sepeda motor lainnya. Satu demi satu mereka berjalan menaiki tangga menuju ruang rapat di gedung baru kantor pusat.

Mereka adalah anggota potensial yang akan mengikuti seremoni pemberian santunan asuransi dari PT.BUMIDA 1967 kepada Veronika Elia, istri dari Yustinus Paunan. Para anggota potensial yang hadir, 3 dari TP Nyarumkop, 5 dari TP Singkawang, 4 dari TP Ledo, 8 dari TP Samalantan, 5 dari TP Sagatani, dan 5 dari TP Monterado. Jam 10 tepat acara dimulai.

Sabtu, 11 Februari 2017, Yustinus Paunan, meninggal dunia akibat kecelakaan lalu lintas. Ia adalah salah seorang anggota potensial dari Tempat Pelayanan (TP) Ledo. Berita duka ini mengejutkan karena dua hari sebelumnya almarhum masih mengikuti kegiatan di kantor TP Ledo.

Kepergiannya membawa duka bagi CU Bonaventura dan rekan-rekannya sesama anggota potensial. Almarhum dikenal sebagai anggota yang loyal dan selalu bersemangat untuk ikut mengembangkan CU Bonaventura TP Ledo khususnya Desa Rodaya. Almarhum meninggalkan seorang istri dan 4 anak.

Pada kesempatan tersebut pengurus CU Bonaventura, Yulita Noria, mengenang Paunan sebagai orang yang memiliki semangat luar biasa. "Bersama teman-teman di TP Ledo, Pak Paunan siang atau malam ikut menghadapi berbagai tantangan membesarkan CU Bonaventura sehingga anggota semakin berkualitas dari hari ke hari. Beliau pantas menjadi teladan kita semua yang berkarya di CU Bonaventura," kenang Noria.

Salah satu bentuk kepedulian CU Bonaventura adalah kepada keluarga almarhum akan diterimakan santunan asuransi jiwa.

"Semoga melalui acara ini kita semakin dikuatkan dan diteguhkan dalam menerima tugas membesarkan CU Bonaventura. Ketika kita bekerja kita berhak mendapat perlindungan dan hasil dari pekerjaan kita," jelasnya.



Kepala Cabang PT.BUMIDA 1967, Ahmad Sani, dalam sambutannya mengatakan bahwa sebagai komitmen pelayanan, apabila nasabah mengalami musibah maka akan diberikan santunan. Saat ini kepada keluarga almarhum Yustinus Paunan diberikan santunan sebesar 50 juta rupiah. "Jika dilihat dari nilai santunan yang diberikan sangatlah tidak sebanding dengan kehilangan yang dirasakan oleh keluarga. Tetapi setidaknya santunan ini bisa membantu keluarga almarhum untuk keperluan sehari-hari," katanya.

Ahmad Sani juga mengucapkan terima kasih atas kerjasama antara CU Bonaventura dengan PT. BUMIDA 1967 yang telah berjalan beberapa tahun. PT. BUMIDA 1967 juga terus berupaya meningkatkan pelayanannya kepada CU Bonaventura. Perlu diketahui bahwa CU Bonaventura mengikutkan anggota potensial dalam perlindungan asuransi. Pertama, Asuransi Kecelakaan yang melindungi anggota ketika mengalami kecelakaan, cacat tetap, dan biaya pengobatan karena kecelakaan. Kedua, jika meninggal karena sebab lain diluar kecelakaan. sekaligus melindungi keluarga batih bagi yang sudah menikah.

Penyerahan santunan dilakukan secara simbolis dari pihak asuransi kepada Veronika Elia. Selanjutnya dilakukan penandatanganan berita acara penyerahan santunan.



Pelatihan Pembukuan Dasar

Pada 10 -13 April 2017 lalu diadakan Pelatihan Pembukuan Dasar bagi staf CU Bonaventura. Pelatihan ini bertempat di Kantor Pusat CU Bonaventura, Singkawang Timur. Pelatihan difasilitasi langsung oleh Manajer Bidang Finansial, Nelly Susilawati atau yang akrab dipanggil Susi.

Peserta yang mengikuti pelatihan berjumlah 17 orang terdiri dari 1 orang kasir, 4 orang teller, 6 orang staf kredit, 5 orang staf diklat dan marketing, 1 pelaksana tugas Manajer TP, dan 1 orang Pengawas. Mereka mendaftarkan diri untuk mengembangkan pengetahuan dan keterampilan di bidang keuangan.

Walaupun dalam melaksanakan tugas sehari-hari tidak langsung bersentuhan dengan transaksi keuangan, para peserta pelatihan dari bidang kredit serta bagian diklat dan marketing mengakui bahwa pengetahuan keuangan sangat penting bagi mereka.

Seperti disampaikan staf kredit TP Sanggau Ledo, Heri Candra. "Saya belum pernah belajar akuntansi sebelumnya. Tetapi melalui pelatihan ini saya mengetahui bagaimana membuat laporan keuangan sekaligus memahami informasi yang disajikan dalam laporan keuangan. Jika suatu saat diminta menangani keuangan di TP saya sudah siap".

Manfaat dari pelatihan ini juga dirasakan oleh Sirun, staf Diklat dan Marketing TP Monterado. "Ketika mengadakan PKA atau pendidikan anggota, biasanya ada pertanyaan tentang kondisi keuangan CU Bonaventura. Jadi dengan pelatihan ini saya memahami alur pembukuan dari transaksi sampai analisis laporan keuangan. Dan jika ada pertanyaan dari anggota terkait laporan keuangan, saya bisa menjelaskan dengan benar".

Proses pembukuan yang dilakukan di TP sudah dibantu dengan adanya program sistem informasi koperasi kredit (Sikopdit). Artinya setiap ada transaksi staf hanya melakukan input data. Proses lanjutannya berlangsung otomatis sampai ke laporan keuangan. Dengan demikian muncul kemungkinan staf hanya terampil dalam input transaksi tetapi tidak tahu dan tidak paham bagaimana proses pembukuan itu sebenarnya. Inilah yang menjadi salah satu latar belakang perlunya pelatihan pembukuan dasar.

Susi mengatakan bahwa melalui pelatihan ini staf diharapkan mampu membedakan mana akun yang masuk komponen aktiva, pasiva, pendapatan dan biaya, memahami alur pembukuan, memahami prinsip pembukuan, serta membuat dan membaca laporan keuangan. Materi yang diberikan adalah proses akuntansi yang dilakukan di CU Bonaventura setiap hari. Sehingga hasil dari pelatihan dapat langsung diterapkan oleh peserta.

Hari pertama pelatihan diisi dengan teori proses akuntansi dan penjelasannya, alur keuangan, cara penyajian informasi keuangan, prinsip pencatatan pembukuan, dan bagan pengelompokan akun. Dua hari berikutnya para peserta mempraktekkan materi yang didapat.

Masing-masing peserta mengerjakan transaksi keuangan mulai dari pencatatan transaksi sampai membuat laporan neraca dan laporan laba rugi. Dengan praktek langsung peserta dapat menguji pemahamannya mereka terhadap teori yang diberikan. Semua dilakukan secara manual dan tidak menggunakan program Sikopdit. Dan pada hari terakhir, hasil praktek dibahas dan dipelajari bersama sehingga jika terdapat kekeliruan dapat diperbaiki.

DIKLAT MANAJEMEN KREDIT

Dalam bukunya yang berjudul *"The Credit Union"* (1866), Raiffeissen, penggagas CU di Jerman, sudah mengingatkan bahwa CU hanya memberikan pinjaman kepada anggota yang sanggup menggunakan secara bijaksana uang yang dipinjamkannya.

Ini berarti pinjaman hanya diberikan kepada anggota yang tepat dan untuk tujuan yang tepat. Anggota yang tepat adalah mereka yang memiliki kemampuan dan bertanggungjawab untuk membayar. Tujuan yang tepat artinya meminjam uang berdasarkan kebutuhan dan dapat meningkatkan pendapatan. Bukan untuk memenuhi keinginan belaka apalagi tanpa perencanaan, bahkan dapat mengakibatkan anggota tak berdaya dan terlilit hutang.

Dengan begitu CU dapat mencapai bisnis yang sukses, menghindari kekacaulakuan, dan memperbaiki perilaku para anggota yang belum memiliki pemahaman yang benar tentang ber-CU (keaktifan menabung dan meminjam).

Ada pepatah yang mengatakan : "Tuhan membantu mereka yang mau membantu diri mereka sendiri." Tidak ada bantuan dari CU, juga dari Tuhan, dapat diberikan kepada mereka yang tidak mau membantu dirinya sendiri. Raiffeissen juga mengatakan agar para pemimpin CU pertama-tama harus peduli kepada para anggota yang lemah yang bekerja sendiri untuk memperbaiki kondisi kehidupannya. Bantuan keuangan yang pertama baru dapat diberikan, apabila yang bersangkutan sudah terbukti mau membantu dirinya sendiri. Untuk membantu dirinya sendiri maka anggota harus mau diberdayakan terlebih dahulu. Misalnya dengan mengelola penghasilan yang diterima sehingga mencukupi dan bisa menabung secara rutin serta mau mengikuti pendidikan.

Pernyataan-pernyataan Raiffeissen diatas merupakan inspirasi bagi CU Bonaventura dalam menyalurkan pinjaman bagi para anggota. Pinjaman yang diberikan haruslah aman bagi CU dan bermanfaat bagi anggota.

Salah satu strategi mengelola pinjaman agar selalu dalam kondisi sehat adalah dengan memiliki staf yang terampil dan handal. Staf manajemen di CU Bonaventura saat ini berjumlah 91 orang.

Mereka lah yang setiap hari melayani dan berinteraksi dengan anggota secara langsung dalam proses pinjaman. Mulai dari pemasaran pinjaman, melayani konsultasi, pengajuan pinjaman, sampai kepada pelunasan pinjaman. Tidak hanya bagian kredit saja tetapi juga melibatkan peran staf keuangan dan staf diklat marketing sebagai tim kerja di Tempat Pelayanan.

Untuk itulah pada 19 – 22 April 2017 dilaksanakan pendidikan dan latihan (diklat) Manajemen Kredit. Diklat ini difasilitasi oleh Dalmasius Iriyandi (Pengurus, Komite Kredit) dan Christovorus Nur Widyono (Manajer Bidang Kredit). Pesertanya adalah 19 orang staf manajemen dari semua bidang kerja.

Pada diklat ini staf diajak mendalami proses manajemen kredit CU Bonaventura. Mulai dari penawaran pinjaman dengan mempelajari kebutuhan masing-masing anggota sampai pada Proses ini dimulai dari konsultasi, wawancara, survey, analisis, pengambilan keputusan, sampai proses penanganan kasus pinjaman lalai. Harapannya adalah melalui manajemen yang baik maka pinjaman beredar selalu berada pada persentase ideal. Selain itu tingkat pengembalian pinjaman dalam kategori lancar berada pada posisi minimal 95% dari pinjaman beredar.

Tercapainya kondisi tersebut akan berdampak positif karena :

1. Likuiditas (dana segar) bertambah
2. Pendapatan bersih meningkat
3. Pertumbuhan modal lembaga tinggi
4. Kemampuan memberikan pelayanan yang berkualitas kepada anggota meningkat
5. Kemampuan mencairkan kredit akan meningkat
6. Kepercayaan anggota pada lembaga meningkat

Untuk memantapkan pemahaman staf, materi tiap sesi dibawakan dalam metode berbeda. Ada sesi yang diisi dengan diskusi kelas, diskusi kelompok, dan simulasi. Staf juga diberi tugas masing-masing yang hasilnya dipresentasikan. Sebagai penutup pelatihan, disesi terakhir staf membuat rencana aksi untuk diterapkan di Tempat Pelayanan masing-masing. Setelah mengikuti diklat ini diharapkan pelayanan kredit di Tempat Pelayanan dapat berjalan lebih baik.



MEMAHAMI PENGELOLAAN CREDIT UNION MELALUI KADERISASI ANGGOTA

Memasuki usia ke 27 tahun tantangan dalam pengembangan CU Bonaventura semakin kompleks. Agar mampu bertahan maka CU Bonaventura harus dikelola dengan benar. Untuk itu CU Bonaventura membutuhkan Pengurus dan Pengawas yang memahami seluk beluk CU secara baik dan benar. Pengurus dan Pengawas CU Bonaventura harus diisi oleh anggota yang layak dan pantas. Maka wawasan, pengetahuan, dan keterampilan tentang Credit Union bagi anggota CU Bonaventura perlu disiapkan lebih awal.

Pemikiran di atas melatarbelakangi perlunya kaderisasi di CU Bonaventura. Sehingga pada 29 dan 30 April 2017 di Kantor Pusat CU Bonaventura dilakukan pelatihan Kaderisasi Anggota. Pelatihan difasilitasi oleh Ketua Pengurus CU Bonaventura, Delfinus. Pesertanya dipilih dari anggota yang dinilai memiliki potensi dan kemauan untuk terlibat dalam pengembangan CU Bonaventura di lingkungan tempat tinggalnya.

Berikut peserta dari 10 Tempat Pelayanan :

- TP Nyarumkop : Siswanti, Y.Rini, L. Arman, Tarsisius
- TP Singkawang : Lia Hevani, Etty Yuniarsih
- TP Ledo : Heriyanto, Mulyono
- TP Capkala : B. Epeh, Kurnialis Lukas, Sahrial
- TP Monterado : Fransiska Ilin, Loji
- TP Saringan Besar : Marselus Abdul Kadir, Idin
- TP Samalantan : Dedi Dorens, Venny, Neneng A.
- TP Sanggau Ledo : Marlianus Duladi
- TP Paloh : Sarilan
- TP Sambas : Nurdin, Sopianus

Di sesi awal peserta diajak merenungkan kembali hal apa yang memotivasi sehingga mau menjadi anggota. Peserta juga menceritakan perubahan apa yang dialami dalam hidup selama menjadi anggota CU Bonaventura.

Sesi dilanjutkan dengan memahami Credit Union sebagai kumpulan orang yang saling percaya, bersepakat menabung untuk dipinjamkan dengan tujuan produktif dan kesejahteraan kepada sesama anggota dengan asas pendidikan, swadaya, solidaritas untuk mencapai kesejahteraan bersama. Sejak awal kemunculannya gerakan CU telah berhasil mengembangkan konsep modal social dengan baik sebagai faktor penting dalam ekonomi kerakyatan.

CU digerakkan oleh semangat bahwa anggota bisa melakukan lebih baik ketika bekerja sama. Melalui CU anggota berbagi keuntungan bersama untuk memastikan keadilan dan kesejahteraan bersama serta membuat keanggotaan menjadi bernilai/berharga.

Materi penting lainnya yang dipelajari peserta dalam pelatihan ini adalah 10 prinsip tata kelola CU yang sehat yaitu : Transparansi, Kepatuhan, Akuntabilitas Publik, Struktur, Keberlanjutan, Keseimbangan, Akuntabilitas, Integritas, Kompetensi, dan Komitmen

Melalui berbagai materi yang diberikan diharapkan semakin banyak anggota yang memiliki wawasan, pengetahuan, dan keterampilan tentang Credit Union. Dan mereka mampu menyebarkan pengetahuan ini ke anggota lain dilingkungannya.

ANGGOTA POTENSIAL : SIAPAKAH MEREKA ITU ?

Kelompok Inti atau saat ini disebut Anggota Potensial adalah anggota CU Bonaventura yang mau bekerja sebagai **volunteer** (pekerja sukarela tapi bukan pekerja sosial) untuk menggerakkan atau memberdayakan anggota dan masyarakat di lingkungan TP-nya.

Keberadaan Anggota Potensial di CU Bonaventura diatur melalui Kebijakan Pengurus Nomor 2 Tahun 2013 tentang Manajemen Sumber Daya Manusia (HRM).

Anggota Potensial direkrut dan seleksi oleh Manajer Tempat Pelayanan dengan sepengetahuan General Manager. Namun dapat juga menjadi anggota potensial atas keinginan sendiri sepanjang memiliki kemauan mengembangkan CU Bonaventura. Idealnya di setiap kampung di wilayah pelayanan CU Bonaventura ada 1 orang anggota potensial. Jadi anggota di kampung tersebut memiliki penggerak dan sumber informasi yang lebih dekat. Jika ada permasalahan dalam ber-CU, misalnya kurang paham juga bisa dibantu oleh anggota potensial. Biasanya anggota yang tinggal jauh dari kantor menitip setorannya lewat pokti. Alasannya lebih hemat biaya.

Calon Anggota Potensial yang diharapkan adalah mereka yang memiliki sikap jujur, berdedikasi, berani, rela berkorban, visioner, memiliki integritas dan memiliki loyalitas yang tinggi terhadap CU Bonaventura.

Sebagai pendamping anggota di lingkungannya, Anggota Potensial harus memiliki pengetahuan tentang produk, aturan-aturan, wawasan yang utuh tentang visi, misi, motto, nilai inti, dan tujuan CU Bonaventura. Selain itu Anggota Potensial harus terampil berkomunikasi yang efektif dan memecahkan masalah.

Untuk menjadi anggota potensial syaratnya harus anggota aktif, sudah menjadi anggota minimal 1 (satu) tahun, sudah mengikuti Pendidikan Dasar I dan II, bersedia mengikuti Diklat Anggota Potensial dan Diklat lainnya yang relevan, dan bersedia meluangkan waktu untuk mengembangkan CU Bonaventura.

Karena menjadi panutan, Anggota Potensial memiliki kewajiban seperti menabung dan mengangsur pinjaman secara rutin dan aktif, memasukkan seluruh anggota batih menjadi anggota CU Bonaventura, mempersiapkan dan mengorganisir Pertemuan Kelompok Anggota (PKA), Sosialisasi/Motivasi Calon Anggota, serta diklat-diklat lain yang diselenggarakan CU Bonaventura. Mereka juga wajib mengikuti setiap rapat atau pertemuan Anggota Potensial.

Tugas lainnya adalah membantu manajemen TP dalam upaya penanggulangan pinjaman lalai, mengikuti kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan TP, menjadi pengawal, penjaga, pengembang, dan pemantau kinerja TP, serta membangun dan menjaga citra positif CU Bonaventura.

Hak yang diterima sebagai anggota potensial adalah mengikuti rapat, lokakarya, dan diklat di TP atau Kantor Pusat, mendapatkan insentif penyelenggaraan PKA, Motivasi, dan Diklat yang diorganisirnya, mendapatkan insentif atas hasil menagih pinjaman lalai, mendapatkan bonus merekrut anggota, bonus tahunan, serta lainnya sesuai ketentuan CU Bonaventura.

CU Bonaventura beberapa kali mengadakan pelatihan Anggota Potensial baru. Demikian juga dengan Anggota Potensial lama, dibuat pertemuan penyegaran untuk menjaga semangat. Pertemuan juga sekaligus untuk berbagi cerita, pengalaman antar TP dan memperbarui informasi.



SIAPA YANG BERHAK KLAIM SARAI ?

CU Bonaventura sangat peduli dengan anggota yang aktif. Program-program dibuat untuk meningkatkan partisipasi anggota menabung dan mengangsur. Dalam Ketentuan Umum tentang keanggotaan, produk, iuran, dan kompensasi untuk anggota Tahun Buku 2017 kita dapat menemukan program bagi anggota aktif yaitu kompensasi penabung dan pengangsur aktif, anggota berprestasi, kompensasi menabung sapala, kompensasi pemberi kontribusi jasa pinjaman terbesar, kompensasi anggota terbaik.

Selain kompensasi di atas, sebenarnya ada kompensasi yang diberikan bagi anggota yang aktif dan berpartisipasi berupa santunan rawat inap, disingkat SARAI. SARAI diberikan kepada anggota yang dirawat inap (opname) di RS, puskesmas, atau klinik. SARAI tidak dikenakan iuran. SARAI adalah bantuan CU Bonaventura sebagai lembaga kepada anggotanya yang aktif, berpartisipasi, dan berprestasi.

Karena ini merupakan bantuan dan tidak ada iuran maka untuk menerimanya harus memenuhi syarat-syarat berikut :

- a. Anggota yang sakit telah menjadi anggota CU Bonaventura minimal 6 bulan.
- b. Anggota yang sakit dan 2 anggota keluarga batih aktif menabung setiap bulan di Simpanan Wajib dan Sapala. Jika ada satu bulan saja tidak menabung maka tidak bisa klaim.
- c. Anggota yang sakit aktif mengangsur pinjaman sesuai perjanjian dan tidak pernah didenda minimal 6 bulan terakhir. Jika ada kelalaian bayar kurang atau tidak bayar tidak bisa klaim.
- d. Jumlah simpanan pokok dan simpanan wajib ditambah Sapala minimal Rp 5.000.000,- dan sudah mengendap di CU Bonaventura 1 bulan saat yang bersangkutan menjalani rawat inap.
- e. Minimal 2 orang lainnya dari anggota keluarga batih/inti atau semua anggota keluarga batih sudah menjadi anggota CU Bonaventura dengan komulatif saldo modal kepemilikan dan Sapala minimal Rp. 2.000.000,-.
- f. Bagi anggota yang tidak mempunyai keluarga batih jumlah saldo modal kepemilikan dan Sapala minimal Rp 7.000.000,- dan sudah mengendap di CU Bonaventura minimal 1 bulan pada saat yang bersangkutan menjalani rawat inap.

Untuk mengajukan klaim SARAI, anggota menyiapkan kelengkapan administrasi yaitu fotokopi surat keterangan rawat inap asli atau fotokopi yang dilegalisir dari rumah sakit atau puskesmas, fotocopy bukti-bukti pembayaran yang sah dari Rumah Sakit atau Puskesmas, fotocopy buku Anggota dan Sapala yang bersangkutan dan keluarganya. Setelah itu mengisi formulir permohonan klaim secara lengkap di kantor TP. Klaim akan diberikan setelah ada verifikasi dari TP. Pengajuan dilakukan selambat-lambatnya 3 bulan setelah keluar dari rumah sakit atau Puskesmas.

Klaim SARAI diberikan sebesar Rp. 75.000 sampai Rp. 150.000 per hari disesuaikan dengan jumlah simpanan Modal Kepemilikan dan Sapala. Bantuan diberikan untuk maksimal 10 hari rawat inap dalam setahun.

Anggota yang sudah klaim SARAI jika melakukan penarikan Simpanan Sapala dalam kurun waktu 1 tahun setelah menerima santunan, dikenakan biaya 10% dari jumlah penarikan. Demikian juga apabila anggota penerima SARAI keluar dari keanggotaan dalam kurun waktu 1 tahun setelah menerima santunan, maka santunan yang telah diterima harus dikembalikan 100 %.

Agar lebih jelas kita lihat ilustrasi berikut :

Pak Amat dan Bu Amat punya 1 orang anak. Mereka menjadi anggota pada 1 September 2016. Pak Amat memiliki simpanan modal dan sapala berjumlah Rp. 6.000.000. Pinjaman Pak Amat sebesar 8.000.000 diangsur setiap bulan. Bu Amat memiliki simpanan 1.000.000. Anaknya memiliki simpanan Rp. 800.000. Mereka selalu menabung setiap bulan. Awal April 2017 Pak Amat sakit dan opname selama 3 hari. Setelah keluar dari rumah sakit mereka klaim SARAI di TP. Setelah diverifikasi kelengkapan formulir dan persyaratannya maka mereka mendapat santunan sebesar Rp. 225.000.

Pak Bagus dan Bu Bagus punya 1 orang anak. Mereka menjadi anggota sejak Januari 2015. Pak Bagus memiliki total simpanan modal dan sapala Rp. 6.000.000. Pada Januari 2017 mereka tidak menabung di Sapala. Pada 30 Maret 2017 Pak Bagus harus opname 3 hari. Setelah sembuh mereka klaim SARAI di TP. Namun dari hasil verifikasi, Pak Bagus pernah tidak menabung. Sehingga klaim SARAI pak Bagus tidak disetujui.

PENDAMPINGAN KOMUNITAS BASIS MELALUI PERTEMUAN KELOMPOK ANGGOTA

Misi CU Bonaventura yaitu memberdayakan anggota menuju masyarakat yang mandiri, sejahtera, dan berkualitas melalui pendidikan, pelayanan keuangan, dan pendampingan. Salah satu penekanan dari misi tersebut adalah melakukan pendampingan berbasis komunitas. Komunitas artinya kesatuan yang terdiri dari individu-individu atau anggota-anggota. Ini sesuai dengan arti kata "credit union" yaitu perkumpulan orang yang saling percaya. Berbasis komunitas artinya CU Bonaventura menjadikan Anggota dalam komunitas sebagai subjek utama pelayanan dan pemberdayaan.

Pendampingan Anggota selama ini sudah dilakukan melalui Pertemuan Kelompok Anggota (PKA). PKA sudah dimulai sejak 2009. Pemikiran awalnya didasari bahwa CU Bonaventura adalah milik anggota. Sebagai pemilik, Anggota perlu mengetahui perkembangan CU Bonaventura. Dalam perkembangannya, PKA juga menjadi media Anggota untuk menyampaikan permasalahannya dalam ber-CU. Sehingga PKA juga membahas dan mencari solusi bagi Anggota.

PKA dilaksanakan oleh tim dari TP yang terdiri dari manajer dan staf. Anggota yang dikumpulkan berasal dari satu lingkup kecil misalnya RT atau dusun. Tugas untuk mengumpulkan Anggota dan menentukan tempat pertemuan ditangani oleh anggota potensial. Anggota diajak berkumpul di rumah salah satu anggota secara bergiliran. Misalnya Bulan Januari di rumah Bapak A, Februari di rumah Ibu B, Maret di rumah Bapak C. Waktu pertemuan biasanya pada malam hari saat anggota sudah lepas dari kesibukan bekerja. Namun pernah pula dilakukan siang dan sore hari. Beragam metode disiapkan oleh tim PKA agar kegiatan menarik dan bermanfaat. Metode yang digunakan biasanya diskusi kelas, diskusi kelompok, curah pendapat, atau simulasi.

PKA dilakukan secara berkala. Biasanya sebulan atau 3 bulan sekali di satu wilayah. Setiap wilayah memiliki karakter yang berbeda. Misalnya di kampung orang tinggal berdekatan dan sangat akrab. Tidak sulit untuk berkumpul.

Berbeda dengan situasi di perkotaan. Banyak anggota tinggal berjauhan dan bahkan tidak saling mengenal. Tetapi lewat PKA mereka bisa saling kenal dan memunculkan keakraban.

Secara garis besar manfaat yang diperoleh oleh Anggota maupun manajemen TP melalui PKA adalah :

1. Mengelola hubungan baik dan erat anggota dengan anggota dan anggota dengan manajemen CU Bonaventura.
2. Anggota mendapat informasi terbaru dan benar tentang CU Bonaventura.
3. Manajemen dapat mengetahui kebutuhan, keinginan, pandangan, dan keluhan anggota pada CU Bonaventura sehingga dapat menyusun strategi pelayanan yang tepat.
4. Manajemen dapat mengetahui kondisi nyata dan terkini anggota secara pribadi sehingga mengerti cara yang tepat melayaninya.

Hasil yang ingin dicapai lewat PKA adalah :

1. Anggota tetap setia dengan CU Bonaventura.
2. Anggota memahami dan memanfaatkan produk dan pelayanan CU Bonaventura dengan baik.
3. Anggota mau mengajak orang lain untuk bergabung di CU Bonaventura.

Banyak anggota yang berpartisipasi dalam setiap PKA. Ini menjadi modal awal yang kuat untuk memberdayakan anggota. Maka ke depannya PKA memungkinkan untuk dapat dikembangkan menjadi kelompok usaha produktif. Upaya ini dimulai dengan membentuk kelompok kecil terstruktur beranggotakan 15 orang. Kelompok ini harus mengadakan pertemuan rutin setiap bulan untuk memperkuat hubungan antar anggota kelompok dan menciptakan kesepahaman. Jika kelompok sudah benar-benar solid maka dapat mulai membicarakan usaha bersama yang dikelola kelompok.

Melihat besarnya manfaat pertemuan ini bagi anggota maka sangat diharapkan kehadiran anggota dalam setiap PKA yang diselenggarakan di lingkungannya. Anggota yang sudah aktif dapat memotivasi anggota lain yang tidak aktif untuk menghadiri PKA agar tergerak aktif kembali.

Siapkan Dana Darurat, Sebelum Telat

Setiap orang pasti menginginkan hidup yang damai, berjalan mulus tanpa kesulitan. Semua aktivitas dapat berjalan lancar sesuai rencana. Namun sayangnya hidup penuh ketidakpastian. Dalam hidup ini peristiwa yang tidak nyaman bisa saja menimpa kita dan keluarga. Misalnya :

1. Sakit berat dan harus berobat segera
2. Mengalami kecelakaan di jalan raya.
3. Mengalami PHK atau kehilangan pekerjaan.
4. Ada anggota keluarga yang meninggal dunia.
5. Kendaraan (mobil atau motor) yang dipakai untuk usaha atau berangkat kerja tiba-tiba rusak parah atau hilang.

Kondisi ini biasanya diperparah dengan kenyataan bahwa untuk menghadapinya kita terpaksa mengeluarkan lebih banyak uang dari biasanya. Akibatnya apabila tidak siap kita pasti dibuat kebingungan.

Untuk itu kita perlu menyiapkan dana cadangan yang memang ditujukan untuk menghadapi situasi seperti ini. Dana cadangan dapat menjadi semacam perlindungan selama beberapa waktu sehingga kita tetap dapat membiayai kebutuhan rumah tangga sampai situasi normal kembali.

Kebutuhan dana cadangan bagi setiap orang akan berbeda-beda. Pada dasarnya semakin banyak dana yang disiapkan akan semakin baik. Demikian juga semakin banyak tanggungan dalam keluarga tentu kebutuhan dana cadangan akan semakin banyak.

Jumlah dana cadangan yang ideal dapat dihitung berdasarkan status pernikahan, jumlah anak, serta pengeluaran rutin bulanan sebagai berikut :

1. Lajang/belum menikah, kebutuhan dana cadangannya 3 x pengeluaran bulanan.
2. Menikah belum punya anak, kebutuhan dana cadangannya 6 x pengeluaran bulanan
3. Menikah dengan anak 1, kebutuhan dana cadangannya 9 x pengeluaran bulanan.
4. Menikah dengan anak 2, kebutuhan dana cadangannya 12 x pengeluaran bulanan.
5. Menikah dengan anak 3 dan seterusnya, kebutuhan dana cadangannya lebih dari 12 x pengeluaran bulanan.

Agar lebih jelas kita perhatikan 2 ilustrasi berikut ini :

1. Erma berumur 29 tahun, belum menikah, dan tinggal di rumah sendiri. Ia memiliki penghasilan 3 juta rupiah per bulan dan pengeluaran 2 juta per bulan. Maka kebutuhan dana cadangannya adalah $3 \times 2.000.000 = 6.000.000$ (enam juta).

2. Bobi seorang bapak dengan 1 anak. Ia memiliki pendapatan 5 juta per bulan. Pengeluaran rutinnya setiap bulan mencapai 4 juta per bulan. Maka dana cadangan yang harus disiapkan Bobi $9 \times 4.000.000 = 36.000.000$ (tiga puluh enam juta)

Jika melihat kebutuhan dana dari dua ilustrasi di atas kemungkinan akan sulit jika disiapkan sekaligus. Nah, supaya lebih mudah kita dapat memulainya dengan menyisihkan sebagian dari penghasilan per bulan. Misalnya Bobi dengan kebutuhan dana cadangannya 36 juta. Dengan menyisihkan 500.000 setiap bulan maka dana cadangan idealnya dapat tercapai dalam waktu 72 bulan atau 6 tahun ($36.000.000 : 500.000 = 72$).

Dana cadangan ini sebaiknya disimpan dalam rekening khusus yang tidak tercampur dengan simpanan untuk keperluan harian. Tujuannya agar dana yang terkumpul dapat dikontrol dan hanya digunakan dalam situasi darurat. Tidak untuk keperluan lain. Anggota CU Bonaventura dapat menggunakan simpanan PAHAR yang terpisah dari PAHAR untuk keperluan harian. Keistimewaannya adalah aman disimpan, dan mudah mengambil uangnya.



UKUR KEMAMPUAN DAHULU, BARU MEMINJAM KEMUDIAN

Suatu hari di salah satu kantor tempat pelayanan CU Bonaventura, seorang anggota datang berkonsultasi dengan staf kredit. Ia ingin meminjam sejumlah uang untuk membangun rumah. Rumah saat ini sudah dalam kondisi yang kurang layak. Setelah berkonsultasi niat anggota tadi harus diurungkan. Dari data ditemukan bahwa dia masih mempunyai saldo pinjaman yang dulunya digunakan membeli motor. Angsuran bulanan anggota tersebut sebenarnya tergolong lancar. Namun, apabila ditambah dengan membangun rumah maka justru dapat membebani anggota tersebut.

Cerita di atas ingin menyampaikan bahwa ketika meminjam selain tujuannya untuk memenuhi kebutuhan juga harus sesuai dengan kemampuan. Meminjam uang pasti disertai dengan janji akan mengembalikan. Mengembalikan ini ada jangka waktunya. Pastikan kita memiliki penghasilan yang stabil untuk membayarnya tiap bulan. Jangan memaksakan diri untuk berhutang apabila memang penghasilan kita tidak menentu dan tidak pasti. Karena akan menyulitkan diri dan lembaga.

CU Bonaventura menggunakan analisis pinjaman berbasis kemampuan bayar atau Capacity Based Lending (CBL). Alat yang digunakan adalah 5C atau Tukeppar. Dari alat ini yang mendapat perhatian lebih adalah capacity to pay atau kemampuan bayar. Tujuannya adalah agar pinjaman yang diberikan selain tepat guna juga dapat mensejahterakan anggota, bukan memberatkan. Jika kemampuan bayar diketahui dan diutamakan, akan memudahkan bagi staf kredit untuk memutuskan besaran pinjaman yang wajar diberikan pada anggota. Pinjaman tidak dicairkan dengan berdasarkan banyaknya jaminan yang diserahkan.

Jika tidak melihat kemampuannya, bisa jadi ketika baru pinjam anggota masih bisa tersenyum menggunakan uang pencairan. Tetapi ujung-ujungnya yang dirasakan adalah pinjaman menjadi beban. Apabila lalai maka jaminan bisa jadi akan disita.

BAGAIMANA CARA MENGUKUR KEMAMPUAN BAYAR KITA ?

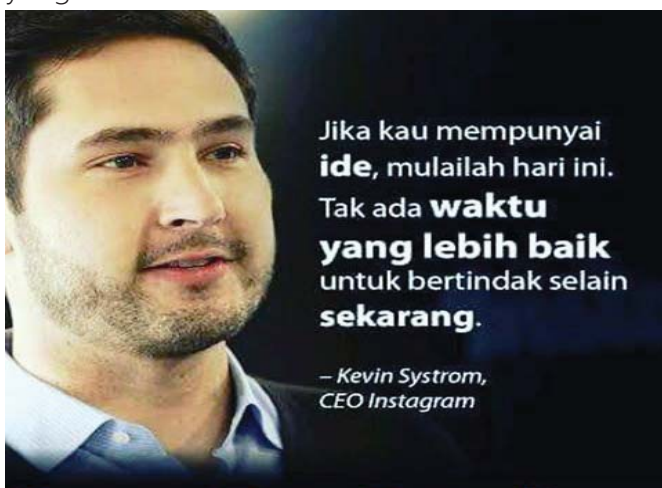
Kemampuan bayar tidak dilihat dari berapa besar penghasilan kita tiap bulan. Tetapi dihitung dari penghasilan dikurangi pengeluaran rutin setiap bulan. Idealnya rasio pembayaran angsuran pinjaman maksimal 30% dari penghasilan. Misalnya anggota berpenghasilan 3 juta per bulan. Maka angsuran pinjamannya maksimal 900 ribu. Atau dengan penghasilan bersih 3 juta sedangkan pengeluaran rutinnya setiap bulan 2,5 juta. Maka kemampuan bayarnya 500 ribu. Artinya jika meminjam sejumlah uang, maka angsuran pokok dan bunganya setiap bulan sebanyak-banyaknya 500 ribu. Orang dengan penghasilan yang sama, belum tentu pengeluarannya juga sama.

Perlu kita ketahui bahwa dalam hidup kita pasti ada beberapa kebutuhan yang memerlukan biaya besar. Pastikan kita bisa memperkirakan jumlah dan kapan kita akan memerlukannya. Jadi ketika kita ingin memenuhinya dengan dana dari pinjaman kita bisa memperhitungkan kemampuan.

Ingat! Pinjam lah hanya di satu tempat saja. Jangan sampai punya pinjaman keliling pinggang.

Maka hitung dengan baik penghasilan kita. Pastikan penghasilan kita mampu untuk membayar semua tagihan dan jangan lupa mempersiapkan untuk dana darurat.

Jika anda memberi data yang tidak meyakinkan, atau bahkan terkesan memaksakan diri, maka siap-siap pinjaman anda akan ditolak.



Asyiknya Berkebun Di Pekarangan

Sayur adalah makanan sehat yang kita butuhkan tiap hari. Sayur mengandung zat gizi yang penting bagi manusia seperti serat, vitamin A, vitamin B6, vitamin C, zat besi, magnesium, potassium, riboflavin, kalsium. Jenis yang dijual di pasar pun cukup banyak sehingga kita memilih sayuran yang berbeda setiap hari. Selain itu harga sayuran juga murah.

Selain dengan membeli kita juga bisa menanam sayur sendiri di rumah. Walaupun ini bukan hal baru tapi dengan kreativitas bisa memberi nilai tambah bagi kita. Selain bisa berhemat, menanam sayur dapat menjadi kesibukan yang mengasyikkan, menambah penghasilan, mempercantik pekarangan rumah, bahkan bisa juga sebagai cara mengatasi stress.

Menanam sayur tidak terlalu sulit. Apalagi bagi yang suka berkebun. Bahkan saat ini menanam sayur juga dilakukan oleh masyarakat kota. Bedanya rumah di kota biasanya tidak memiliki lahan luas. Halaman rumah juga biasanya disemen. Tentu menyulitkan jika mau menanam sayur seperti di pedesaan yang memerlukan tanah luas dan subur, serta harus mengolah tanah lebih dahulu.

Namun kini dengan kreativitas bertanam sayur bisa dilakukan di halaman sempit, biaya lebih murah, lebih sehat, dan cantik. Sayur yang umum ditanam di pekarangan yaitu cabe, terong, sawi, kangkung, bayam, tomat, daun bawang, dan kacang-kacangan.



Alat dan bahan yang digunakan untuk menanam pun sederhana yaitu media tanam pot dan sebagainya, tanah, pupuk, sekop kecil, dan bibit.

Pupuk seperti NPK, KCL, dan Urea bisa dibeli di toko pertanian. Pupuk organik siap pakai juga mudah didapat. Kita juga bisa menggunakan kompos yang dibuat sendiri. Bahannya dari sisa sayuran yang disiangi, guguran daun, atau batang pisang. Pupuk kompos lebih hemat dan ramah lingkungan.

Bibit beraneka merek bisa dibeli di toko pertanian. Harga perkilonya juga terjangkau. Untuk kualitas bisa bertanya pada petani/pekebun yang pernah menggunakan bibit. Karena ada bibit yang kurang memuaskan.

Menanam sayur di rumah perlu ketekunan dan kreatif. Misalnya mengatur letak tanaman. Letak tanaman bisa dibuat mendatar (horizontal) dengan menggunakan rak, papan yang disusun, berjejer ditanah. Tren saat ini adalah menanam lurus ke atas (vertikal). Bisa memanfaatkan dinding rumah, tembok, pagar rumah, dan digantung dengan tali.

Agar sayur tumbuh dengan baik kita perlu memastikan sayur mendapat sinar matahari, disiram agar tidak kekeringan, dan mendapat pupuk yang cukup. Keunggulannya adalah :

1. Lebih segar karena langsung bisa kita petik.
2. Lebih sehat karena tidak memakai pestisida.
3. Lebih hemat karena tidak beli sayur.
4. Dapat dijual untuk menambah penghasilan.
5. Mempercantik rumah
6. Mengurangi polusi dan meningkatkan kadar oksigen di sekitar rumah, rumah terlihat segar.



Media tanam umumnya menggunakan pot atau polybag. Tapi jika kita mau menggunakan media yang lebih murah bahkan gratis bisa memanfaatkan barang bekas seperti botol minuman, sachet minyak goreng isi ulang, sepatu bot, ban mobil, drum, kaleng makanan, ember cat, pipa paralon, karung semen, atau batang pisang

Kebutuhan masa depan dan tips mempersiapkannya

Apa yang terbayang di benak anda ketika berbicara tentang masa depan ? Pernahkah anda memikirkan kebutuhan hidup anda dalam 5 tahun mendatang ? Atau 10 tahun kemudian ? Hal-hal apa yang ingin anda wujudkan nanti ? Menikah ? Punya rumah yang bagus ? Menyekolahkan anak dari SD sampai ke perguruan tinggi di luar Kalimantan ? Punya kebun yang banyak ? Memiliki usaha sendiri yang mapan ? Masa pensiun yang sejahtera ? Apapun kebutuhan tersebut pasti bisa kita wujudkan !

Untuk bisa mewujudkan kebutuhan tersebut, kita membutuhkan persiapan, usaha, dan dana pastinya. Apalagi sebagai Anggota CU Bonaventura. Dalam pendidikan dasar kita diajak untuk secara spesifik menentukan kebutuhan/impian/harapan/cita-cita di masa depan. Lalu kita juga berlatih mengelola keuangan agar semua kebutuhan terpenuhi.

Setiap orang pasti mempunyai kebutuhan yang akan di masa depan. Ada yang sudah memikirkan dan mulai berusaha. Namun demikian, sebagian dari kita barangkali belum terlalu serius memikirkannya. Sehingga ketika kebutuhan itu harus dipenuhi kita tidak siap sepenuhnya.

Umumnya ada empat alasan mengapa orang tidak mempersiapkan kebutuhan sejak sekarang untuk masa depan :

1. Merasa belum mendesak, kan masih lama.
2. Merasa sudah tidak perlu lagi, kan sekarang sudah punya cukup dana.
3. Merasa sudah tidak perlu lagi, kan sekarang penghasilan saya sudah cukup besar.
4. Pasrah. Biarkan saja hidup ini mengalir seperti air, nanti rejeki bisa datang sendiri.

Agar bisa menyiapkan kebutuhan berikut beberapa langkah yang bisa kita jalankan :

- 1. Tetapkan kebutuhan utama**
- 2. Hitung berapa nilai kebutuhan**
- 3. Tetapkan waktu**
- 4. Mulailah menabung 10% dari penghasilan dan investasi.**

Sudah menjadi kewajiban semua anggota untuk menabung. CU Bonaventura sudah menciptakan produk simpanan yang dapat memenuhi kebutuhan anggotanya.

Ada Sapala untuk dana pensiun, Pahar untuk mengamankan uang belanja, ada Batuah untuk investasi, Siraya untuk hari raya, Langko dan Bahata untuk pendidikan, dan tentunya Paramu untuk kebutuhan yang direncanakan. Menabunglah di awal saat mendapat penghasilan. Bukan di akhir dari sisa belanja.

5. Kendalikan pengeluaran

Perhatikan dengan baik pengeluaran yang telah dilakukan. Belilah barang yang memang dibutuhkan, namun jangan menuruti semua keinginan. Buatlah anggaran pengeluaran maksimal 50%, sudah termasuk dengan pengeluaran untuk memanjakan diri sendiri dan jangan melebihi dari itu.

6. Disiplin

7. Cari penghasilan tambahan

8. Jaga motivasi

Motivasi bisa datang dari dalam atau luar diri kita. Motivasi dari luar diri bisa datang dari orangtua, kakak, guru, pacar, teman, atau tokoh yang kita idolakan.

Namun, motivasi dari dalam diri jauh lebih baik dan punya daya juang yang luar biasa. Kita bisa mulai dengan mengumpulkan banyak informasi mengenai obyek cita-cita masa depan yang kita inginkan.

Mulai belajar menyukai dan menekuninya dari sekarang sehingga kita mampu berkata: Hei... ini tentang hidupku, jadi aku harus memperjuangkannya! Pikirkan enakanya jika kebutuhan bisa kita penuhi.

Nah, mulai hari ini segera lakukan persiapan untuk masa depan yang sejahtera. Selamat mencoba.

MANFAATKAN PINJAMAN UNTUK MODAL USAHA ANDA

Manfaat menjadi anggota CU Bonaventura salah satunya adalah memiliki fasilitas pinjaman. Terutama bagi anggota yang menjalankan usaha sendiri, meminjam di CU Bonaventura adalah pilihan utama. Pinjaman dibutuhkan ketika akan mengajukan modal awal membuka usaha baru maupun ketika usaha semakin besar dan memerlukan modal yang besar pula.

Untuk memenuhi kebutuhan pinjaman anggota CU Bonaventura memiliki dana yang tersedia dalam jumlah besar. Berdasarkan data 31 Mei 2017, CU Bonaventura sudah mencapai aset 300 milyar. Dari jumlah tersebut yang tersalurkan dalam bentuk pinjaman baru mencapai 60%. Artinya masih banyak dana yang siap dimanfaatkan oleh para anggota. Tentunya dengan memenuhi dan mematuhi syarat dan ketentuan yang berlaku.

Meminjam berarti ada tanggungjawab untuk mengembalikan secara teratur sesuai perjanjian. Agar modal pinjaman yang digunakan dapat memberikan hasil yang sesuai harapan maka perlu rencana yang cermat dan perhitungan yang matang. Apalagi dalam dunia usaha, menghadapi resiko ketidakpastian.

Sebagai langkah antisipasi beberapa tips berikut akan berguna untuk anda :

1. Gunakan pinjaman untuk meningkatkan produktivitas. Misalnya untuk membeli mesin penggilingan daging untuk usaha pembuatan bakso, membeli tambahan mesin jahit dan obras untuk usaha jahit, atau membeli tanah untuk menambah kebun.

2. Pisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi untuk melihat kemajuan usaha. Jika digabung maka kita tidak tahu apakah usaha kita berkembang atau tidak. Juga menghindari kita memakai modal usaha untuk keperluan pribadi yang konsumtif.

3. Sediakan dana khusus untuk membayar angsuran setiap bulannya di simpanan Pahar. Simpan langsung jika ada pemasukan. Ini adalah prioritas utama untuk pengeluaran Anda, jangan sampai lalai/menunggak.

4. Investasikan keuntungan yang didapat untuk pengembangan usaha, misalnya membeli peralatan baru, cadangan modal, atau membuka cabang.

5. Catat semua pemasukan dan pengeluaran dalam pembukuan yang rapi dan terperinci. Simpan juga bukti transaksi seperti nota/kwitansi. Pencatatan ini sangat bermanfaat ketika mengajukan pinjaman baru untuk melihat apakah pinjaman sebelumnya benar-benar diserap untuk keperluan usaha atau malah terpakai sia-sia.

6. Hindari menggunakan pinjaman modal untuk usaha yang tidak jelas potensinya atau spekulasi.

7. Bekerja keras. Usaha yang dijalankan dengan kerja keras, kemungkinan besar sukses!

Jadi, sudah siap untuk memulai usaha? Pikirkan usaha apa yang bisa dijalankan dan strategi apa yang mesti ditempuh. Soal modal, manfaatkan pinjaman di CU Bonaventura. Semoga sukses !



Berapakah Idealnya Menabung ?

Dalam beberapa kali pendidikan dasar, banyak dari peserta mengaku sebelum bergabung di CU Bonaventura mereka tidak pernah memiliki rekening tabungan. Ketika dapat uang biasanya disimpan saja di rumah. Belum ada kebiasaan menyisihkan uang. Sehingga tujuannya bergabung di CU Bonaventura adalah untuk menabung dan meminjam. Tujuan ini menjadi awal yang baik. Ini berarti mulai timbul kesadaran anggota untuk mengelola keuangannya. Lembaga yang dipilih juga tepat yaitu CU Bonaventura.

Ketika belum pernah menabung pasti akan sulit-sulit gampang. Artinya sulit pada awalnya bahkan harus memaksa diri. Tapi lama-lama jadi gampang karena terbiasa. Jika sekali saja belum menabung terasa ada yang kurang. Ingat, pikiran/niat harus dilakukan dalam tindakan, tindakan yang dilakukan berulang jadi kebiasaan, kebiasaan yang terus menerus membentuk watak, dan watak akan menentukan nasib anda.

Pertanyaannya, seberapa banyak uang yang harus ditabung setiap bulannya ?

Menabung artinya menyisihkan sejumlah uang secara rutin untuk persiapan di masa depan. Menabung tidak tergantung pada berapa besar penghasilan kita. Penghasilan yang relatif besar belum tentu menabungnya juga besar atau mampu menyisihkan uang untuk disimpan. Karena sewaktu mendapat uang biasanya dalam pikiran kita sudah terbayang beragam keinginan yang menggoda untuk dipenuhi.

Supaya niat menabung berhasil, pastikan segera menabung saat menerima penghasilan. Bukan di akhir dari sisa belanja. Biasanya sih tidak ada sisanya.

Bagi kita yang baru mulai menabung tidak harus menyisihkan banyak. Kita bisa mulai misalnya dengan 50.000 per bulan. Jika sudah terbiasa menabung, jumlahnya bisa kita tingkatkan. Misalnya ke 75.000, lalu ke 100.000. Akan semakin besar jumlahnya jika ada pengeluaran yang bisa ditekan supaya uangnya bisa ditabung.

Kita juga bisa mengelola penghasilan yang diterima secara sederhana. Caranya dengan membagi penghasilan dalam persentase : 10% untuk menabung, 20% untuk dana darurat, 30% untuk kewajiban/utang, dan 40% untuk konsumsi.

Misalnya penghasilan kita dalam sebulan 3.000.000 maka ditabung 300.000, dana darurat 600.000, untuk membayar kewajiban seperti listrik, sekolah, air, angsuran pinjaman upayakan tidak melebihi 900.000, dan untuk belanja kebutuhan sehari-hari maksimal 1.200.000.

Supaya kita semangat menabung dan tetap disiplin, tetapkan tujuan tertentu. Misalnya menabung supaya bisa membangun rumah, menabung supaya anak bisa dibiayai sekolah hingga perguruan tinggi, atau menabung supaya bisa berlibur ke Australia. Dengan mengingat tujuan menabung kita pasti berusaha menabung rutin.

CU Bonaventura sudah menciptakan 7 produk simpanan sukarela. Produk simpanan tersebut khusus dirancang untuk membantu anggota menabung sesuai kebutuhan dan rencana masa depan. SAPALA untuk membangun dana hari tua dan pensiun, PAHAR untuk mengamankan uang belanja, BATUAH untuk investasi, PARAMU untuk kebutuhan yang direncanakan, SIRAYA untuk mempersiapkan pembiayaan hari raya, LANGKO untuk mempersiapkan pembiayaan anak masuk sekolah ke jenjang yang lebih tinggi, dan BAHATA untuk menumbuhkan budaya menabung. Kita bisa memilih produk yang sesuai dengan rencana kita.

Masa depan penuh dengan ketidakpastian. Tapi jika sudah punya tabungan, pasti kita lebih siap menghadapinya. Maka menabunglah!

MUTASI MANAJER TP

Mutasi adalah perpindahan tempat tugas seorang karyawan dari satu TP ke TP lain pada level tugas yang sama. Mutasi adalah sebuah proses yang biasa terjadi dan dilakukan menurut kebutuhan lembaga. Dengan adanya mutasi diharapkan dapat menimbulkan semangat kerja yang baru dan juga penyegaran bagi karyawan. Mutasi juga dilakukan untuk mengisi posisi yang kosong karena ada staf yang mendapat promosi, demosi, atau berhenti kerja. Selain itu mutasi juga akan dilakukan jika TP memerlukan tambahan staf di bidang tertentu.

Awal Juni 2017 dilakukan mutasi manajer di 5 Tempat Pelayanan (TP). Di TP Singkawang, Marsiana mutasi ke TP Nyarumkop, di TP Nyarumkop Iwan Perdana mutasi ke TP Monterado, di TP Monterado Dewi SusiLOWATI mutasi ke TP Singkawang, Fransiska dari TP Sanggau Ledo mutasi ke TP Sajingan Besar. Nikodemus staf Diklat dan Marketing TP Nyarumkop dipromosikan menjadi Manajer TP Sanggau Ledo.

Sebelum Manajer TP lama meninggalkan tempat tugasnya terlebih dahulu diadakan acara serah terima jabatan (Sertijab). Untuk TP Monterado sertijab dilaksanakan pada Jumat 2 Juni 2017. TP Sanggau Ledo, TP Singkawang, dan TP Nyarumkop mengadakan sertijab pada Sabtu, 3 Juni 2017. Sedangkan TP Sajingan Besar melakukan sertijab pada 8 Juni 2017.

Penandatanganan Berita Acara Serah terima jabatan dilakukan dihadapan Pengurus dan Manajemen dari Kantor Pusat. Anggota potensial TP juga turut diundang untuk menyaksikan prosesnya. Dalam kesempatan ini Anggota menyampaikan kesan dan pesannya terhadap manajer yang pindah tugas. Anggota juga menaruh harapan pada Manajer TP yang baru.

Walaupun masalah yang ditangani tidak jauh berbeda, tetapi tantangan akan tetap ada karena situasi dan kondisi yang dihadapi berbeda. Para manajer TP dituntut untuk cepat beradaptasi dengan rekan kerja yang baru dan tentunya para anggota di TP.

Dukungan dari staf sangat perlu untuk membantu Manajer TP menerapkan strateginya meningkatkan pelayanan. Demikian juga dengan dukungan para anggota. Keaktifan anggota dalam menabung dan meminjam, serta mengangsur sangat berpengaruh dalam kinerja TP.

**DEWISUSILOWATI****IWAN PERDANA****NIKODEMUS****FRANSISKA****MARSIANA**

IDE BISNIS UNTUK ANAK MUDA

Memiliki usaha sendiri saat ini menjadi pilihan bagi banyak orang terutama kaum muda. Peluang untuk membuka usaha baru seakan tak ada batasnya. Yang penting memiliki keberanian untuk memulai. Apalagi di jaman internet saat ini. Semua informasi tentang ide dan bagaimana seluk beluk suatu usaha dijalankan dapat dicari dengan mudah. Kamu bisa memulai usaha sesuai minat. Modal bukan halangan. Banyak usaha yang bisa dimulai dengan modal minim. Bahkan usaha bisa dilakukan secara profesional atau sambil mengisi waktu luang.

Berikut 25 ide yang kami rangkum dari berbagai sumber untuk kamu coba :

1. Jualan di online shop

Kamu bisa menjual produk pakaian, tas, kosmetik, sepatu, topi, dan barang-barang lainnya lewat website dan media sosial. Banyak website online dan media sosial yang bisa menjadi pilihanmu untuk memasarkan produk jualan. Manfaatkan fitur yang tersedia pada website online dan media sosial agar produkmu semakin berkembang.



2. Jasa Catering

Kalo kamu menyukai dunia kuliner, maka usaha ini sangat cocok. Kamu bisa memulai dengan menawarkan catering di rumah sakit, perkantoran, sekolah, panti asuhan, penitipan anak bahkan untuk acara-acara besar seperti hajatan, pernikahan, pesta, dan lainnya. Tentu, untuk acara-acara besar kamu juga menyediakan pegawai yang jaga stand, mencuci, mengantar peralatan catering dan lain-lain. Penyewa hanya ingin membayar jasa catering kita. Tidak mau direpotkan dengan masalah peralatan, sampai kemas dan cuci. Itu adalah tanggungjawab kita.

3. Membuat cookies atau kue

Bagi yang gemar masak atau bikin kue dapat menyalurkan hobi sekaligus dapat uang. Buat kreasi masakan atau kue bikinanmu sendiri. Suruh teman-teman dan kerabat untuk mencicipinya. Kalau respon mereka bagus kamu bisa mulai tawarkan untuk dijual.



4. Kafe atau warkop

Anak muda saat ini gemar nongkrong dengan ditemani minuman dan makanan ringan. Terkadang, mereka juga sering membutuhkan tempat yang nyaman untuk mengerjakan tugasnya. Untuk itu, pilihan berbisnis kafe merupakan pilihan yang tepat. Kamu bisa memanfaatkan pelataran toko-toko yang tutup di malam hari. Cari lokasi yang banyak dilewati orang atau lingkungan yang banyak mahasiswa.

5. Menjual barang bekas layak pakai

Kamu punya banyak barang yang sudah tidak terpakai lagi? Saatnya pikirkan untuk menjual barang-barang yang masih layak pakai tersebut. Gunakan media sosial untuk menawarkannya. Pasanglah harga yang sesuai dengan kondisi produk.

6. Penitipan Anak atau Day Care

Bertambahnya kesibukan orang tua dalam pekerjaan, terutama suami-istri bekerja membuat mereka tidak sempat mengurus buah hati mereka. Maka usaha penitipan anak adalah peluang yang bagus. Apalagi jika membuat konsep penitipan anak yang menyenangkan, sehat dan bersih, akan banyak orang tua yang menitipkan anaknya di Tempat Penitipan Anak milikmu. Bahkan, jika anak masih berada di TPA diluar batas waktu normal, bisa dikenai biaya tambahan. Buatlah kegiatan yang bagus di TPA seperti tentang toilet training, makan sendiri, minum sendiri dan lain-lain.

7. Menjadi seorang blogger

Dunia blogger sekarang sangat booming di kalangan remaja. Selain berbagi cerita blog juga dapat menghasilkan uang. Ini mungkin terjadi karena para pemilik usaha dapat meletakkan iklan mereka di blog yang sesuai. Namun, tema dari blog kamu harus jelas dan jangan tercampur aduk. Apabila menulis tentang travelling, jangan mencampurnya dengan cerita pribadi, makanan, dan lain sebagainya yang tidak berhubungan. Modalnya hanya laptop dan koneksi internet.



8. Jual Kaos Distro

Kaos distro adalah bagian fashion yang sangat diminati kalangan muda yang doyan fashion. Kaos distro menawarkan fashion yang uptodate. Setiap konsumen dengan gaya fashion mereka, akan menemukan kaos yang mereka inginkan. Oleh sebab itu, usaha ini sangat cocok dilingkungan dimana banyak anak muda. Bisa memanfaatkan ruangan di rumah atau tawarkan juga secara online untuk mendapatkan pasar yang lebih besar lagi.



9. Pengisi acara atau pembawa acara

Jika kamu memiliki bakat membawa acara, menyanyi atau bermain musik, cobalah tampil dalam sebuah event. Rasa percaya diri kamu harus tinggi karena akan tampil didepan banyak orang. Jika penampilan kamu bagus, pasti banyak yang memakai jasmu dengan bayaran profesional.



10. Penulis Freelance

Apabila kamu suka menulis, selain menjadi seorang blogger, juga dapat menjadi seorang penulis freelance. Supaya tulisan semakin mantap, rutinlah menulis dan banyak membaca buku. Kirim tulisanmu ke berbagai media online. Jika menarik dan tulisanmu dimuat, ada honornya buat kamu.

11. Antar jemput orang dan barang

Manfaatkan mobil atau motor kamu untuk ojek orang dewasa, mengantar anak sekolah, pesan antar barang. Kamu bisa gabung di perusahaan atau buat aplikasi sendiri. Tawarkan jasmu ke semua orang. Siapa tahu banyak yang perlu dan jadi pelanggan tetap.

12. Desainer kaos, spanduk, atau logo

Banyak sekali event perusahaan, kantor, sekolah, kampus, atau organisasi yang panitianya butuh membuat baju seragam, spanduk, atau logo untuk acaranya. Kamu dapat berjualan serta menawarkan jasa untuk event tersebut. Tentu saja kamu harus membuat desain dengan serius dan memberikan kreasi yang terbaik. Tawarkan jasmu ke banyak perusahaan, kantor, dan organisasi. Bisa juga melalui teman-teman atau kerabat.

13. Jasa Servis dan Instalasi laptop

Jenis usaha ini memiliki pasar yang besar jika berada di area kantor, kampus, sekolah atau kos-kosan. Kenapa? Karena kebanyakan dari mereka sekarang sudah menggunakan laptop untuk bekerja atau mengerjakan tugas. Lebih banyak dari mereka yang hanya bisa menggunakan ketimbang dari jumlah mereka yang bisa servis atau instalasi. Artinya, pasarnya sangat besar ketika Anda membuka usaha ini. Usaha Anda juga tidak akan pernah sepi jika servis yang Anda lakukan memuaskan.

14. Laundry

Usaha laundry membutuhkan mesin cuci, setrika, dan jemuran aja sebagai peralatan utamanya. Sebagai pendukung, kamu perlu terampil menyetrika dan melipat pakaian. Dan jangan sampai salah memberikan pakaian ke pelanggan ya.

15. Menjadi reseller produk

Jika kamu belum berpengalaman menjual produk, bisa bergabung sebagai reseller produk. Banyak pilihan yang bisa kita jual misalnya produk kecantikan, pakaian, atau suplemen. Biasanya produsen produk memiliki sistem yang membantu kamu menjual produknya sekaligus memberi ilmu pemasaran.

16. Usaha Salon Wanita

Siapa yang tidak ingin terlihat cantik? Siapa yang tidak ingin terlihat istimewa? Tentu setiap wanita ingin tampil lebih cantik. Tidak perlu repot, mereka akan lebih menyenangkan untuk datang ke sebuah salon walau hanya untuk memotong rambut. Anda bisa menawarkan banyak jasa atau produk yang ditawarkan kepada pelanggan dengan harga bervariasi.

17. Jasa Potong Rambut Pria

Pria juga agak sungkan ketika masuk ke salon yang ada wanitanya. Oleh sebab itu, buatlah Barbershop yang dikhususkan buat pria.



18. Guru Les Mata Pelajaran, bimbingan belajar, kursus bahasa asing

Hingga saat ini, guru les masih dibutuhkan oleh anak-anak sekolah. Bahkan lembaga bimbingan belajar tidak pernah sepi peminat. Termasuk kursus bahasa asing seperti Inggris dan Mandarin. Bayarannya juga cukup lumayan. Kamu bisa mengajar privat atau mengajak teman-teman yang lain untuk membuka bimbingan belajar.

19. Kerajinan tangan

Karena barang yang dijual adalah hasil kerajinan tangan, pasti memiliki keunikan tersendiri dibanding produk buatan orang lain atau mesin pabrik. Misalnya aja aksesoris jilbab (bros, pin, peniti, jarum pentul), gelang, kalung, cincin, souvenir pernikahan, bahkan hiasan yang bisa dipajang di rumah. Kamu bisa mulai menawarkan dari teman ke teman atau media sosial.

20. Fotografer

Yang punya kamera jenis DSLR bisa dimanfaatkan untuk berbisnis. Kamu bisa menerima order sebagai fotografer. Untuk mengasah kemampuan, kamu bisa bergabung di klub fotografer, belajar dari tutorial, dan pastinya sering memotret. Keterampilan lain yang dibutuhkan adalah seorang fotografer adalah edit foto menggunakan software seperti photoshop. (dirangkum dari berbagai sumber).



**"KESULITAN SI MISKIN HANYA DAPAT
DIATASI OLEH SI MISKIN ITU SENDIRI"**
- FREDERICK WILHELM RAIFFEISEN -



BUDIDAYA SINGKONG GAJAH

Singkong alias ketela pohon mungkin sampai saat ini masih identik dengan image kemiskinan. Yaa karena umumnya singkong menjadi tanaman andalan di daerah yang tandus dan kurang air dan menjadi makanan pokok di daerah tandus tadi. Namun kini singkong telah menjadi tanaman yang cukup menguntungkan dengan adanya pemuliaan tanaman singkong oleh para ahli pertanian di Indonesia. Kalau jaman dulu kita kenal ketela mukibat yang umbinya lumayan gede, kini telah muncul singkong super yang diberi nama Singkong Gajah. Seorang peneliti dari Samarinda bernama Prof. Dr Ristono MS, mantan dosen di Universitas Mulawarman, telah berhasil menemukan Varietas Singkong Super tadi. Singkong temuannya menghasilkan umbi berukuran super besar dibanding singkong pada umumnya. Umbinya bahkan bisa mencapai 50 kg/pohon. Kalau singkong biasa berat umbi yang dihasilkan maksimal seberat 3 kg/pohon. Sangat jauh berbeda bukan? Makanya singkong ini kemudian dikenal dengan nama Singkong Gajah.

Disamping super besar, Singkong Gajah juga lebih enak rasanya dan lebih tahan serangan hama. Singkong Gajah rasanya lebih gurih dan tekstur umbi lebih lunak jika dibandingkan dengan singkong biasa. Cuma kalau mau digoreng utuh kayaknya wajan di rumah anda tidak muat deh?.

Banyaknya permintaan singkong untuk produk makanan, pakan ternak serta bioetanol, membuat berkebun Singkong Gajah ini layak untuk diusahakan secara profitable. Apalagi bibit Singkong Gajah kini sudah banyak menyebar di Indonesia. Tidak hanya di Kalimantan Timur saja.



SINGKONG GAJAH UMUR 2 BULAN

Untuk budidaya Singkong Gajah tidaklah sulit dan sama seperti tanam singkong biasa. Berikut ini cara budidaya Singkong Gajah :

A. SYARAT PERTUMBUHAN

1. IKLIM

1. Untuk dapat berproduksi optimal, ubikayu memerlukan curah hujan 150- 200 mm pada umur 1-3 bulan, 250-300 mm pada umur 4-7 bulan, dan 100- 150 mm pada fase menjelang dan saat panen (Wargiono, dkk., 2006).

2. Suhu udara minimal bagi tumbuhnya ketela pohon/singkong sekitar 10 derajat C. Bila suhunya dibawah 10 derajat C menyebabkan pertumbuhan tanaman sedikit terhambat, menjadi kerdil karena pertumbuhan bunga yang kurang sempurna.

3. Kelembaban udara optimal untuk tanaman ketela pohon/singkong antara 60 - 65%.

4. Sinar matahari yang dibutuhkan bagi tanaman ketela pohon / singkong sekitar 10 jam / hari terutama untuk kesuburan daun dan perkembangan umbinya.

2. MEDIA TANAM

1. Tanah yang paling sesuai untuk ketela pohon / singkong adalah tanah yang berstruktur remah, gembur, tidak terlalu liat dan tidak terlalu poros serta kaya bahan organik. Tanah dengan struktur remah mempunyai tata udara yang baik, unsur hara lebih mudah tersedia dan mudah diolah.

2. Jenis tanah yang sesuai untuk tanaman ketela pohon / singkong adalah jenis aluvial latosol, podsolik merah kuning, mediteran, grumosol dan andosol.

3. Derajat keasaman (pH) tanah yang sesuai untuk budidaya ketela pohon berkisar antara 4,5 – 8,0 dengan pH ideal 5,8. pada umumnya tanah di Indonesia ber pH rendah (asam), yaitu berkisar 4,0- 5,5, sehingga seringkali dikatakan cukup netral bagi suburnya tanaman ketela pohon.

B. PEDOMAN BUDIDAYA

a) BIBIT

1. Gunakan varietas unggul yang mempunyai potensi hasil tinggi, disukai konsumen, dan sesuai untuk daerah penanaman. Sebaiknya varietas unggul yang dibudidayakan memiliki sifat toleran kekeringan, toleran lahan pH rendah dan/atau tinggi, toleran keracunan Al, dan efektif memanfaatkan hara P yang terikat oleh Al dan Ca.

2. Ketela pohon berasal dari tanaman induk yang cukup tua (10-12 bulan).

3. Ketela pohon harus dengan pertumbuhannya yang normal dan sehat serta seragam

4. Batang telah berkayu dan berdiameter $\pm 2,5$ cm lurus.

5. Belum tumbuh tunas-tunas baru

b) PENGOLAHAN MEDIA TANAM

a. Persiapan, kegiatan yang perlu dilakukan sebelum pengolahan lahan adalah :

Pengukuran pH tanah dilakukan dengan menggunakan kertas lakmus, pH meter dan atau cairan pH tester.

Penganalisaan jenis tanah pada contoh atau sampel tanah yang akan ditanami untuk mengetahui ketersediaan unsur hara, kandungan bahan organik. Penetapan jadwal / waktu tanam berkaitan erat dengan saat panen. Hal ini perlu diperhitungkan dengan asumsi waktu tanam bersamaan dengan tanaman lainnya (tumpang sari), sehingga sekaligus dapat memproduksi beberapa variasi tanaman sejenis.

Luas areal penanaman disesuaikan dengan modal dan kebutuhan setiap petani ketela pohon. Pengaturan volume produksi penting juga diperhitungkan karena berkaitan erat dengan perkiraan harga saat panen dan pasar.

b. Pembukaan dan Pembersihan Lahan

Pembukaan lahan pada intinya merupakan pembersihan lahan dari segala macam gulma (tumbuhan pengganggu) dan akar-akar tanaman sebelumnya. Tujuan pembersihan lahan untuk memudahkan perakaran tanaman berkembang dan menghilangkan tumbuhan inang bagi hama dan penyakit yang mungkin ada.

c. Pembentukan Bedengan (Guludan)

Bedengan dibuat pada saat lahan sudah 70% dari tahap penyelesaian. Pembentukan bedengan ditujukan untuk memudahkan dalam pemeliharaan tanaman, seperti pembersihan tanaman liar maupun sehatnya pertumbuhan tanaman.

d. Pengapuran (Bila diperlukan)

Untuk menaikkan pH tanah, terutama pada lahan yang bersifat sangat asam / tanah gambut, perlu dilakukan pengapuran. Jenis kapur yang digunakan adalah kapur kalsit/kaptan (CaCO_3). Dosis yang biasa digunakan adalah 1 – 2,5 ton / hektar. Pengapuran diberikan pada waktu pembajakan atau pada saat pembentukan bedengan kasar bersamaan dengan pemberian pupuk kandang.

C. TEKNIK PENANAMAN

1. Penentuan Pola Tanam Pola tanaman harus memperhatikan musim dan curah hujan. Pada lahan tegalan/kering, waktu tanam yang paling baik adalah awal musim hujan atau setelah penanaman padi. Jarak tanam yang digunakan pada pola monokultur adalah 80 x 120 cm.

2. Cara Penanaman Sebelum bibit ditanam disarankan agar bibit direndam terlebih dahulu dengan pupuk hayati MiG-6 Plus yang telah dicampur dengan air selama 3-4 jam. Setelah itu baru dilakukan penanaman dilahan hal ini sangat bagus untuk pertumbuhan dari bibit.

3. Cara penanaman dilakukan dengan meruncingkan ujung bawah stek ketela pohon, kemudian tanamkan sedalam 5-10 cm atau kurang lebih sepertiga bagian stek tertimbun tanah. Bila tanahnya keras/berat dan berair/lembab, stek ditanam dangkal saja.



D. PEMELIHARAAN TANAMAN**Penyulaman**

Untuk bibit yang mati/abnormal segera dilakukan penyulaman, yakni dengan cara mencabut dan diganti dengan bibit yang baru/cadangan. Bibit atau tanaman muda yang mati harus diganti atau disulam.

Penyulaman dilakukan pada pagi hari atau sore hari, saat cuaca tidak terlalu panas. Penyiangan bertujuan untuk membuang semua jenis rumput/tanaman liar./ pengganggu (gulma) yang hidup disekitar tanaman. Dalam satu musim penanaman minimal dilakukan 2 kali penyiangan.

Periode kritis atau periode tanaman harus bebas gangguan gulma adalah antara 5-10 minggu setelah tanam. Bila pengendalian gulma tidak dilakukan selama periode kritis tersebut, produktivitas dapat turun sampai 75% dibandingkan kondisi bebas gulma.

Pembubunan

Cara pembubunan dilakukan dengan menggemburkan tanah disekitar tanaman dan setelah dibuat seperti gundukan. Waktu pembubunan bersamaan dengan waktu penyiangan, hal ini dapat menghemat biaya. Apabila tanah sekitar tanaman ketela pohon terkikis karena hujan atau terkena air siraman sehingga perlu dilakukan pembubunan /ditutup dengan tanah agar akan tidak kelihatan.

Perempelan / Pemangkasan

Pada tanaman ketela pohon perlu dilakukan pemangkasan/pembuangan tunas karena minimal setiap pohon harus mempunyai cabang 2 atau 3, hal ini agar batang pohon tersebut bisa digunakan sebagai bibit lagi dimusim tanam mendatang.

E. PEMUPUKAN**Pemupukan Secara Konvensional**

Pemupukan dilakukan dengan system pemupukan berimbang antara N, P, K dengan dosis Urea : 135 kg, TSP/SP36 : 75 kg dan KCL : 135 kg. Pupuk diberikan pada saat tanam dengan dosis N:P:K = 1/3 : 1: 1/3 atau Urea : 50 kg, TSP/SP36 : 75 kg dan KCL : 50 kg (sebagai pupuk dasar) dan pada saat tanaman berumur 2-3 bulan yaitu sisanya dengan dosis N:P:K = 2/3:0:2/3 atau Urea : 85 kg dan KCL : 85 kg.

Pemupukan dengan Sistem MiG-6 Plus

Sistem pemupukan menggunakan teknologi MiG-6 Plus , dapat mengurangi kebutuhan pupuk kimia/anorganik sampai dengan 50%, adapun cara pemupukannya adalah sebagai berikut : Disarankan saat pengolahan lahan diberikan pupuk kandang pada setiap lubang yang akan ditanami bibit. Kebutuhan 5ton/ha.

3 hari sebelum tanam diberikan 2 liter MiG-6 Plus per hektar dengan campuran setiap 1 liter MiG-6 Plus dicampur/dilarutkan dengan air max 200 liter atau 1 tutup botol (10 ml) dicampur/ dilarutkan dengan air sebanyak 2 liter (jumlah air tidak harus 200 liter boleh kurang asal cukup untuk 1 hektar) disemprotkan pada lahan secara merata disarankan disemprotkan pada pupuk kandang/ kompos agar fungsi dari pupuk kandang/kompos lebih maksimal.

Setelah 3 hari bibit / stek siap ditanam. 5 hari setelah tanam berikan campuran pupuk NPK dengan dosis Urea : 50 kg, TSP/SP36 : 75 kg dan KCL : 50 kg pada lahan 1 hektar, 1 pohon diberikan campuran sebanyak $\pm$ 22,5 gram dengan cara ditugalkan pada jarak 15 cm dari tanaman dengan kedalaman 10cm.

Pemberian MiG-6 Plus selanjutnya pada saat tanaman singkong berumur 2 bulan :2 liter, umur 4 bulan : 2 liter, umur 6 bulan : 2 liter dan 8 bulan : 2 liter.



F. PENGAIRAN DAN PENYIRAMAN

Kondisi lahan ketela pohon dari awal tanam sampai umur $\hat{A} \pm 4-5$ bulan hendaknya selalu dalam keadaan lembab tapi tidak terlalu becek. Pada tanah yang kering perlu dilakukan penyiraman dan pengairan dari sumber air yang terdekat. Pengairan dilakukan pada saat musim kering dengan cara menyiram langsung akan tetapi cara ini dapat merusak tanah. System yang baik digunakan adalah system genangan sehingga air dapat sampai kedaerah perakaran secara resapan. Pengairan dengan system genangan dapat dilakukan dua minggu sekali dan untuk seterusnya diberikan berdasarkan kebutuhan.

G. WAKTU PENYEMPROTAN PESTISIDA/ INSEKTISIDA

Jenis dan dosis pestisida disesuaikan dengan jenis penyakitnya. Penyemprotan pestisida paling baik dilakukan pada pagi hari setelah embun hilang atau pada sore hari. Dosis pestisida disesuaikan dengan serangan hama/penyakit, baca dengan baik penggunaan dosis pada label merk obat yang digunakan. Apabila hama dan penyakit menyerang dengan ganas maka dosis pestisida harus lebih akan tetapi penggunaannya harus hati-hati karena serangga yang menguntungkan dapat ikut mati.

Sumber : www.singkonggajahindonesia.com

NILAI KEJUJURAN

Dikisahkan, ada seorang mahasiswi yang memulai kuliah di luar negeri. Sebagai pengguna transportasi umum, berbeda dengan di negaranya, di sana transportasi menggunakan sistem otomatis. Penumpang membeli tiket sesuai dengan tujuan melalui mesin yang ada di stasiun. Saat turun pun hampir tidak pernah ada petugas yang memeriksa tiket karena semua sudah berjalan selama ini dengan tertib.

Selang beberapa hari, dengan kepandaianya, si wanita muda itu mampu menemukan kelemahan sistem transportasi sehingga dia bisa naik transportasi umum tanpa harus membeli tiket.

"Hahaha....aku memang pintar! Berada di luar negeri 'kan harus hemat," ujarnya dalam hati dengan senang sekaligus bangga.

Empat tahun berlalu. Wanita muda ini lulus dari universitas ternama dengan nilai yang sangat bagus. Dengan penuh percaya diri, dia pun melamar kerja di beberapa perusahaan ternama di sana. Melihat nilainya, semua perusahaan menyambut lamarannya dengan antusias. Tetapi anehnya, semua menolak dengan berbagai alasan.

Penolakan demi penolakan membuatnya kecewa dan marah.

"Hmm, perusahaan di negeri itu pasti diskriminatif terhadap tenaga kerja asing."

Dengan rasa penasaran, dia mohon bertemu dengan manajer personalia salah satu perusahaan untuk tahu alasan penolakan lamaran kerjanya. Dan ternyata, penjelasan yang didapat, jauh di luar perkiraannya.

"Nona, kami tidak ada diskriminasi di sini. Sebaliknya, kami sangat terkesan dengan surat lamaran, nilai akademis, serta pencapaian Anda. Sesungguhnya, kriteria seperti Anda adalah karyawan yang dicari banyak perusahaan," jelas si manajer personalia.

"Kalau begitu, kenapa tidak ada perusahaan yang menerima saya bekerja?" tanyanya heran.

Sang manajer menjawab, "Sebelum menerima karyawan, kami selalu memeriksa database, dan Anda pernah tiga kali kena sanksi tidak membayar tiket saat naik kendaraan umum."

Wanita ini terkejut. "Hah! Masa karena masalah kecil begitu perusahaan menolak saya?"

Sang manajer mengerutkan dahi. "Masalah kecil? Kami tidak menganggap ini hal kecil. Anda melanggar hukum di minggu pertama Anda masuk negara ini! Saat itu, petugas percaya dengan penjelasan Anda, karena belum mengerti sistem transportasi umum di sini. Kesalahan tersebut telah diampuni dan dimaklumi. Tapi Anda tertangkap dua kali lagi, setelah itu."

"Oh, yaa... Itu terjadi karena saya sedang tidak ada uang kecil saja," ucapnya membela diri.

Sang manajer menggelengkan kepala. "Penjelasan itu tidak bisa diterima. Jangan anggap kami bodoh. Kami yakin Anda telah melakukan penipuan ratusan kali sebelum atau sesudah tertangkap kedua atau ketiga kalinya."

"Tapi itu kan hanya pelanggaran administrasi saja. Kenapa harus begitu serius? Sekarang saya berjanji akan berubah dan menaati peraturan," debatnya sengit.

"Anda belum mengerti. Perbuatan Anda membuktikan dua hal. Pertama. Anda tipe orang yang pintar mencari kelemahan demi menguntungkan diri sendiri, tanpa peduli merugikan pihak lain atau bahkan melanggar peraturan. Kedua, bekerja adalah masalah kejujuran dan kepercayaan. Apa jadinya jika perusahaan menerima Anda yang jelas tidak jujur dan tidak bisa dipercaya? Dan saya pastikan, tidak ada perusahaan mana pun yang mau menggunakan jasa Anda," jelasnya dengan suara keras.

(Sumber : andriewongso.com)

INFORMASI PERKEMBANGAN CU BONAVENTURA PER 30 JUNI 2017

BULAN	ANGGOTA MASUK		ANGGOTA KELUAR		JUMLAH		TOTAL ANGGOTA	PINJAMAN BEREDAR	ASET	PENDAPATAN	BIAYA	SHU
	L	P	L	P	L	P						
31 DES 2016					11.353	10.341	21.694	175.865.252.300	277.639.253.894	24.625.591.162	23.580.783.971	1.044.807.191
Januari	45	42	68	47	11.330	10.336	21.666	174.308.249.300	279.927.948.587	1.943.357.988	1.961.553.223	(18.195.235)
Februari	87	77	60	58	11.357	10.355	21.712	174.356.140.000	282.014.586.159	4.041.235.273	3.811.580.911	229.654.362
Maret	74	74	81	88	11.350	10.341	21.691	175.412.290.200	282.364.831.418	6.192.627.920	5.850.593.279	342.034.641
April	47	54	100	71	11.297	10.324	21.621	175.534.317.100	283.164.077.008	8.237.908.494	7.872.427.122	365.481.372
Mei	66	67	113	97	11.250	10.294	21.544	177.172.538.400	284.751.149.791	10.391.913.020	9.920.074.726	471.838.294
Juni	46	65	100	86	11.196	10.273	21.469	178.154.214.700	284.444.455.964	12.505.943.559	11.933.414.835	572.528.724

HUMOR : Cara Menebak Usia Wanita

Seorang wanita memutuskan untuk melakukan operasi plastik pada ulang tahunnya. Dia menghabiskan 30 juta rupiah dan merasa benar-benar puas dengan hasilnya. Di perjalanan pulang ia berhenti di sebuah toko pakaian untuk melihat-lihat.

Saat ia pergi, ia berkata kepada petugas penjualan, "Saya harap Anda tidak keberatan saya bertanya, tapi menurut Anda, kira-kira saya berusia berapa?"

"Sekitar 35," jawabnya.

"Saya sebenarnya 47 tahun," kata wanita itu, merasa benar-benar bahagia.

Setelah itu ia pergi ke McDonald untuk makan siang dan bertanya kepada kasir pertanyaan yang sama.

Dia menjawab, "Oh, Anda terlihat seperti 29 tahun."

"Umur saya sudah 47 tahun!" katanya, merasa benar-benar senang.

Sambil berdiri di halte bus dia meminta seorang pria tua pertanyaan yang sama.

Pria tua itu menjawab, "Saya berusia 85 tahun dan penglihatan saya agak rabun. Tapi ketika saya masih muda ada cara yang pasti untuk mengatakan usia wanita. Jika saya meletakkan tangan saya ke dada Anda, saya akan dapat memberitahu usia yang tepat." Tidak ada seorang pun di sekitar situ, sehingga wanita itu berkata, "Apa?" lalu membiarkan pria tua itu menaruh tangannya ke dadanya. Setelah memegang-megang beberapa lama, orang tua itu berkata, "OK, usia Anda 47 tahun."

Tertegun, wanita itu berkata, "Itu brilian! Bagaimana Anda melakukan itu?"

Orang tua itu menjawab, "Saya berada di belakang Anda saat antri di McDonald."

INFORMASI PENJUALAN

Bagi yang berminat dan perlu informasi
juga dapat menghubungi :

KANTOR PUSAT CU. BONAVENTURA

Alamat :

Nyarumkop, Kec. Singkawang Timur,
Kota Singkawang

Contact Person : 0812 56664122

e-mail : cu_bonaventura@hotmail.com



DIJUAL : TANAH (SPT)
HARGA : RP. 60.000.000
LUAS : 2.500 M²
LOKASI : DSN. JERNANG, DS. GODANG DAMAR,
HUBUNGI HP TP NYARUMKOP : 081256645749



DIJUAL : TANAH (SERTIFIKAT HAK MILIK)
HARGA : RP. 55.000.000,-
LUAS : 334 M²
LOKASI : JL. WONOSARI, KEL. ROBAN, SINGKAWANG TENGAH
HUBUNGI HP TP NYARUMKOP : 081256645749



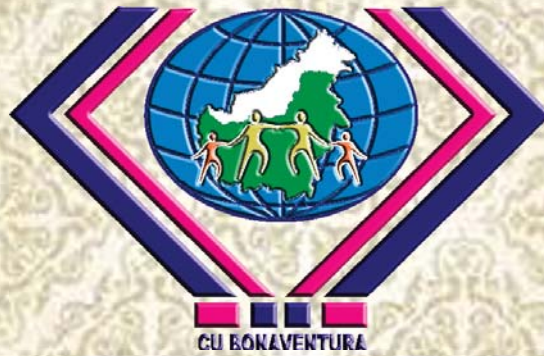
DIJUAL : TANAH (SERTIFIKAT HAK MILIK)
HARGA : RP. 45.000.000,-
LUAS : 306 M²
LOKASI : JL. WONOSARI, KEL. ROBAN, SINGKAWANG TENGAH
HUBUNGI HP TP NYARUMKOP : 081256645749



TOYOTA KIJANG JANTAN

- Tahun 1996
- STNK dan Pajak Aktif
- Kondisi Baik
- 1800 CC
- Harga Rp. 40 juta

Hubungi TP Monterado :
HP. 0813-52-672-055



KOPERASI KREDIT (CREDIT UNION)

BONAVENTURA

Mengucapkan

Selamat Idul Fitri 1438 H
Mohon maaf lahir dan batin



Selamat Menempuh Hidup Baru

Wironimus & Ellyana

Indra Lasmana & Heny Valentina





ACARA SERTIJAB DI TP MONTERADO



PENDIDIKAN LANJUTAN DI DESA ARIS, KEC. CAPKALA



ACARA SERTIJAB DI TP SANGGAU LEDO



PERTEMUAN KELOMPOK ANGGOTA TP PALOH



PARA IBU SEDANG MEMPERHATIKAN SALDO SIMPANAN SAPALANYA



ACARA SERTIJAB DI TP NYARUMKOP



ACARA SERTIJAB DI TP SINGKAWANG



ACARA SERTIJAB DI TP SAJINGAN