

**Menanam sayur tanpa tanah,
tertarik mencobanya ?**

Bahaya, bekal masa depan anak kita

**Bagaimanakah sebuah
komunitas basis dibentuk ?**

Memberdayakan Anggota Melalui KOMUNITAS BASIS



Dewan Redaksi
Penasihat, Pengurus & Pengawas
CU Bonaventura

Penanggungjawab
General Manager
CU Bonaventura

Pemimpin Redaksi
Gabriel

Editor
H. Darmawansyah
Bartholomeus Bungku
Chr. Nur Widyono
N. Susilawati

Penulis
- Gabriel
- Diran
- Damianus Adam

Layouter
Gabriel

Distributor
Manager TP CU Bonaventura

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

Salam Redaksi

Pembaca yang budiman,
SIBONA kali ini mengangkat tema tentang komunitas basis (kombas). Pada 2017 ini mulai banyak terbentuk kombas di tiap TP. Kombas ini dibentuk dari PKA tetap. Dari sekian banyak, SIBONA menampilkan profil 3 kombas yang sudah memiliki usaha bersama dan sudah produksi.

Pada edisi ini pula kami tampilkan serunya kegiatan pra peresmian kantor pusat yang diisi beragam acara mulai dari ritual adat, misa syukur, pertandingan antar TP, seminar, hingga talkshow. Tak ketinggalan informasi mengenai kegiatan internal lainnya juga kami sajikan untuk anda ditambah fitur-fitur menarik lainnya.

Pembaca juga dapat mengikuti kegiatan dan informasi seputar CU Bonaventura melalui situs www.cubonaventura.org. Pembaca kini bisa mendownload SIBONA dalam format pdf lewat situs tersebut.

Selamat membaca edisi kali ini. Semoga menginspirasi kita semua.

Daftar Isi

1. Memberdayakan Anggota Melalui Komunitas Basis
2. Bagaimanakah Sebuah Komunitas Basis Dibentuk
3. Kelompok "Lele Jaya" Senggang Menanggung Rejeki Dari Kolam Lele
4. Menanam Kesabaran Memanen Jagung
5. Tentang Jahe dan Potel Kreasi Unggulan Ibu-ibu Lipam
6. Membangun Komunitas Dengan Belajar Dari Semut
8. Pajak Simpanan CU Mulai Berlaku
9. BKC Kalimantan Lakukan Audit Di CU Bonaventura
10. CU Bonaventura Tandatangani MoU Dengan Advokat
10. Serah Terima Jabatan Manajer TP Ledo
11. Membangun Pelayanan Yang Prima Melalui MRM
12. Belajar Mengorganisir Masyarakat
13. Bijak Menggunakan Pinjaman Konsumtif
14. Pinjaman Menabung Sapala
15. Kecil Menabung Besar Beruntung
16. Menanam Sayur Tanpa Tanah, Tertarik Mencobanya ?
19. Perlukah Anak Belajar Menghargai uang ?
21. Humor
22. Buah Dari Integritas
23. Layalitas Kunci Menghadapi Tantangan Teknologi
24. CU Menyelamatkan Saya, Saya Menyelamatkan CU
25. Peresmian Kantor Pusat CU Bonaventura

MEMBERDAYAKAN ANGGOTA MELALUI KOMUNITAS BASIS



Mulai tahun 2017 di semua Tempat Pelayanan (TP) CU Bonaventura dibentuk komunitas basis anggota. Apa itu komunitas basis ? Komunitas basis adalah kelompok anggota CU yang saling mengenal dengan baik, sangat dekat, sehati, sepenanggungan bahkan sampai tahu kebiasaan masing-masing. Kelompok ini berjuang dengan gerakan dan tujuan yang sama serta dilandasi kesamaan nilai menuju transformasi sosial atau perubahan hidup yang lebih sejahtera. Sebagaimana motto solidaritas di CU :“anda susah saya bantu, saya susah anda bantu”.

Komunitas basis ini dibentuk oleh anggota yang berada dalam satu lingkungan. Jumlah anggota dalam satu komunitas basis ditetapkan berjumlah minimal 10 hingga maksimal 15 orang. Masing-masing komunitas basis diberi nama sesuai kesepakatan anggotanya.

Dalam komunitas basis ini juga dibuat struktur organisasi. Artinya ada yang menjabat sebagai pengurus (ketua, sekretaris, bendahara) dan anggota. Dengan struktur ini maka pembagian tugas dan tanggungjawab dalam komunitas lebih jelas. Apabila ada kegiatan seperti PKA, kerja bersama, maka akan lebih mudah karena ada yang mengkoordinir.

Komunitas-komunitas basis yang sudah terbentuk ini mengadakan pertemuan (PKA) setiap bulan. Tujuan utamanya adalah untuk membentuk solidaritas. Selain itu melalui pertemuan rutin setiap bulan, antara satu anggota dengan anggota lain dapat mengenal lebih dalam secara pribadi. Melalui diskusi dan mengeluarkan pemikiran dapat menciptakan sehati dan sepikiran.

Komunitas tidak dimulai dengan bisnis, dengan mau membuat apa. Tetapi pertama-tama adalah memperkuat kebersamaan di komunitas itu. Kebersamaan sungguh menjadi perekat agar timbul rasa saling peduli. Kalau ini sudah kuat baru bicara tentang potensi di komunitas.

Adakah sesuatu yang bisa kita perbuat dalam komunitas? Komunitas dapat mulai memikirkan potensi dan sumber daya yang ada di lingkungannya untuk dimanfaatkan dan diolah. Hasilnya tentu untuk kemakmuran bersama (mencapai tujuan bersama). Keberhasilan akan ditentukan oleh semangat kebersamaan di dalam komunitas itu sendiri.

Komunitas basis bertujuan agar anggota memiliki pola pikir yang baik dan benar. Segala sesat pikir dirobokkan dan dibangun baru. Merasa senang ketika anggota komunitas senang, dan ikut bersedih ketika anggota komunitas mendapat kesulitan. Anggota juga dibentuk agar memiliki kecakapan mengelola hidupnya. Terutama berkaitan dengan pengelolaan keuangan. Selanjutnya baru mengarah pada melakukan usaha produktif. Proses menuju ke tujuan ini memang tidak mudah. Bukan proses instan yang langsung jadi. Harus melalui pendidikan, pendampingan, dan pelatihan terus menerus.

Kesimpulannya melalui komunitas basis ini para anggota CU Bonaventura dapat memperoleh manfaat yaitu :

1. Anggota diberdayakan melalui pendidikan, pelatihan, pelayanan keuangan dan pendampingan secara teratur dan berkelanjutan.
2. Anggota lebih mudah memperoleh informasi tentang CU Bonaventura
3. Anggota saling mengenal lebih dekat, mudah berkumpul dalam kegiatan, saling menjaga, dapat berbagi sukaduka, berbagi ilmu dan pengalaman dari sesama anggota komunitas.
4. Anggota mau berpikir, berinisiatif, dan kreatif untuk memanfaatkan peluang dan menciptakan penghasilan baru secara bersama-sama.
5. Anggota dapat saling mengingatkan komunitasnya untuk memenuhi kewajiban sebagai anggota CU Bonaventura seperti aktif menabung, meminjam, dan mengangsur pinjaman.



Hasil Strategic Planning CU Bonaventura untuk tahun buku 2017 sudah mengamanatkan perlunya membentuk komunitas anggota. Untuk meningkatkan pertumbuhan anggota sebesar 7,15 % dari tahun sebelumnya, strategi yang dibuat dalam Perspektif Bisnis menyebutkan salah satu tindakan yang dilakukan adalah membangun komunitas basis di setiap kampung atau lingkungan.

Untuk membangun komunitas ini caranya tidak langsung membentuk begitu saja anggota di satu lingkungan. Apalagi langsung diarahkan membuat usaha. Ada langkah –langkah awal yang sangat penting untuk dilaksanakan agar komunitas yang dibentuk bisa berkelanjutan.

Sejak program PKA digencarkan tahun 2009 CU Bonaventura sebenarnya sudah mempunyai bibit komunitas yang potensial. Ini terlihat dari laporan dan pengalaman para staf yang memfasilitasi PKA. Mereka menyampaikan bahwa setiap melaksanakan PKA memang tidak semua anggota yang diundang hadir. Tetapi selalu ada sekelompok anggota yang selalu setia untuk hadir dan aktif di PKA tersebut. Anggota yang seperti inilah yang bisa menjadi motor penggerak untuk mengawali pembentukan komunitas.

PKA bersama anggota tersebut kemudian diarahkan untuk membentuk komunitas basis. Secara teknis proses awal pembentukan komunitas basis yang sudah dilakukan oleh CU Bonaventura selama ini kepada anggota adalah :

- 1.Menyampaikan mengenai apa yang dimaksud komunitas basis.
- 2.Menjelaskan kenapa anggota perlu membentuk komunitas basis.

Di tahap ini dijelaskan mengenai tujuan berkomunitas, siapa pesertanya, manfaat yang didapat, bentuk kegiatan komunitas seperti apa, bagaimana membentuknya, sampai pada membahas keuangan komunitas.

Harus ada kesepahaman di antara seluruh calon anggota komunitas. Jika anggota sudah sepaham dan setuju untuk membuat komunitas maka langkah berikutnya adalah membentuk komunitas basis atau kelompok PKA tetap. Jumlah anggota ditetapkan 10-15 orang.

3.Membentuk struktur organisasi komunitas basis. Pemilihannya dibicarakan oleh sesama anggota. Dalam struktur ini harus disepakati bersama mengenai nama kelompok, ketua kelompok, sekretaris, bendahara, dan anggota. Dapat juga ditambah koordinator seksi-seksi jika diperlukan. Pembentukan ini dibuat Berita Acaranya.

4.Mengadakan pertemuan rutin minimal sekali dalam sebulan. Tempat dan waktunya ditentukan sendiri oleh komunitas. Pemimpin pertemuan sebaiknya bergiliran yang juga diatur komunitas. Termasuk juga agenda pertemuan.

5.Keuangan ditanggung oleh seluruh anggota komunitas atau swadaya. CU Bonaventura tidak memberikan bantuan keuangan kepada kelompok.

6.Membicarakan usaha produktif yang akan dibuat oleh komunitas basis. Ini baru dilakukan jika kebersamaan dalam komunitas sudah sangat kuat.

7.Memulai usaha produktif.

8.Memberikan Diklat yang sesuai keperluan komunitas basis.

Jika komunitas basis sudah terbentuk dan sudah berjalan, perlu menyiapkan beberapa hal yang bersifat administrasi :

- 1.Berita Acara Pembentukan Komunitas Basis.
- 2.Struktur organisasi komunitas basis.
- 3.Biodata anggota komunitas basis
- 4.Aturan – aturan dalam komunitas.
- 5.Buku notulen atau buku untuk mencatat pembicaraan dalam pertemuan.
- 6.Buku kas untuk mencatat uang masuk dan uang keluar komunitas.
- 7.Buku inventaris untuk mencatat peralatan yang dimiliki atau dibeli oleh dan untuk komunitas.
- 8.Buku daftar hadir untuk mencatat kehadiran anggota dalam pertemuan.
- 9.Buku tamu untuk mencatat apabila ada kunjungan pihak luar.
- 10.Seluruh perlengkapan tersebut harus disimpan oleh komunitas.

Demikianlah proses pembentukan komunitas basis yang sudah berjalan selama ini. Sudahkah anda bergabung dalam komunitas basis ?

KELOMPOK “LELE JAYA” SENGGANG MENANGGUK REJEKI DARI KOLAM LELE

Lele adalah jenis ikan air tawar yang punya nilai jual dan populer di masyarakat. Permintaan ikan lele selalu ada. Umumnya lele dipasarkan untuk konsumsi rumah tangga dan warung jusela atau pecel lele. Cara masak lele yang paling mudah adalah dengan menggorengnya. Paling nikmat jika disajikan masih panas. Selain itu, lele juga bisa disajikan dengan aneka olahan yang resepnya bisa kita dapat dengan mudah di internet.

Terbukanya peluang untuk usaha menjadi alasan anggota CU Bonaventura di Desa Senggang, Kelurahan Mayasopa, Singkawang Timur untuk membuat budidaya lele. Usaha ini dimulai dengan membentuk kelompok yang beranggotakan 5 orang yaitu Taupik yang juga menjadi Ketua, Elmida, Lanto, Martinus, dan Lorensius Roni. Komunitas ini mereka namakan “Lele Jaya”.

Kelompok ini pada awalnya dirintis sejak 2015. Satu dari anggota yaitu Lanto sebelumnya sudah pernah memelihara lele dengan sistem kolam tanah. Untuk mengetahui seluk beluk pemeliharaan lele, kelompok ini pernah juga menghadirkan orang yang paham seluk beluk budidaya lele untuk berbagi ilmu. Ditambah lagi dengan adanya pendampingan staf TP Nyarumkop, memantapkan keyakinan mereka untuk memulai budidaya lele dengan kolam terpal yang masih berjalan hingga saat ini. Kelompok sudah memiliki dua kolam terpal dengan kapasitas 1.000 benih per kolam. Kolam terpal dipilih karena hemat biaya, mudah dibuat, dan ikan yang dipanen tidak berbau lumpur

Tidak mudah mempertahankan keberadaan sebuah kelompok. Untuk menjaga kekompakan mereka rutin berkumpul dalam PKA pada tanggal 22 setiap bulan. Selain bertujuan menumbuhkan rasa setiakawan, melalui pertemuan anggota dapat bertukar pikiran dan berdiskusi seputar rencana kelompoknya. Pertemuan rutin juga dimanfaatkan anggota kelompok untuk secara swadaya mengumpulkan iuran. Uang yang terkumpul disimpan dalam simpanan PAHAR milik kelompok. Jika ada keperluan, uang iuran ini ditarik untuk membiayai kegiatan kelompok seperti membeli terpal dan pakan lele. Sebagai pertanggungjawaban penggunaan uang iuran dicatat dalam buku khusus.



Kelompok “Lele Jaya” pada awal Agustus 2017 melakukan panen lele perdana. Hasil panen ini kurang memuaskan karena dari sekitar 1.000-an ekor bibit yang dipelihara banyak juga yang mati. Tetapi semua ikan hasil panen berhasil terjual. Berbekal pengalaman ini, seluruh anggota sepakat untuk terus maju sambil menerapkan teknik budidaya lele yang benar. Tantangan lain yang harus dihadapi adalah memperluas jaringan pemasaran untuk mengantisipasi hasil panen berikutnya. Apalagi untuk pasaran sekitar Singkawang. Pembeli lebih menyukai lele dengan berat 1 – 1,5 ons per ekor. Walaupun demikian seluruh anggota kelompok percaya bahwa dengan kerja keras, kerja sama, mau belajar, dan adanya pendampingan dari CU Bonaventura usaha budidaya lele ini terus berjalan dan mendatangkan keuntungan bagi seluruh anggotanya.

MENANAM KESABARAN, MEMANTEN JAGUNG

Begitu banyak lahan tidur di lingkungan sekitar tempat tinggalnya menjadi keprihatinan bagi Hardi. Lahan tak tergarap tersebut seharusnya bisa menjadi sumber rejeki jika ada kemauan mengolahnya. Apalagi pada masa ketika karet yang menjadi tumpuan hidup harganya tak kunjung mengalami peningkatan. Namun untuk mengolah sendiri dirasakan masih sulit. Modal masih jadi kendala utama. Maka cara yang paling mungkin adalah dengan membentuk kelompok.



Maka pada Januari 2017 lalu, Hardi dan 9 orang tetangganya sepakat untuk bersama-sama membersihkan lahan yang tak jauh dari rumahnya. Lahan tersebut milik warga yang sudah 8 tahun tidak digarap. Kondisinya sudah menjadi hutan belukar. Tentu bukan hal mudah membersihkan semak dan pepohonan liar. Sangat menguras tenaga dan waktu. Tapi berkat ketekunan dan kesabaran akhirnya lahan tersebut bisa dibersihkan. Dari pengalaman tersebut akhirnya mereka sepakat menamakan kelompoknya dengan nama "SABAR".

Kepengurusan pun sudah dibentuk. Hardi ditunjuk sebagai ketua, Lamazi sebagai sekretaris, Aliandi sebagai bendahara. Anggota lain yaitu Firdaus, Rahmat, Tauran, Rasidah, Amirah, Sagi, dan Adi Julianto. Dengan pendampingan dari staf CU Bonaventura TP Samalantan mereka mengadakan PKA pada tanggal 10 setiap bulan. Saat PKA itu pula mereka mengumpulkan kas kelompok. Setiap orang menyeter Rp. 5.000 setiap bulan. Uang yang terkumpul digunakan untuk modal bersama. Usaha yang dipilih adalah tanam jagung. Jagung dipilih karena waktu panen yang relatif cepat, pemeliharaan tidak rumit, dan pasarannya tidak sulit.

Pada tanggal 5 Juli 2017 kelompok ini mengadakan acara panen jagung perdana. Acara ini dihadiri oleh Camat Samalantan, Babinsa, Kepala Desa Bukit Serayan, Kepala Dusun, Ketua RT, Penyuluh pertanian, dan Manajer CU Bonaventura TP Samalantan. Setelah panen perdana ini, kelompok Sabar akan kembali menanam jagung dan mengolah lahan dengan target 10 hektar.



TENGTENG JAHE & POTHIL UBI KREASI UNGGULAN IBU-IBU LIPAM

Anda pasti sudah biasa *ngemil* keripik ubi. Tapi pernahkah anda mencicipi renyahnya Potel ? Menikmati pedasnya Tengteng ? Atau baru kali ini mendengar nama cemilan tersebut ?



Pothil dan Tengteng Jahe adalah cemilan yang diproduksi oleh ibu-ibu yang membentuk kelompok usaha di Dusun Sungai Lipam, Kecamatan Samalantan. Pothil terbuat dari ubi. Sedangkan Tengteng Jahe adalah perpaduan jahe, kelapa, dan gula. Ide untuk memproduksi cemilan ini awalnya muncul sebagai tindak lanjut pelatihan wirausaha yang diselenggarakan CU Bonaventura. Perwakilan anggota dari 11 TP diharapkan dapat menciptakan usaha baru. Berbekal keterampilan didukung kemauan dan kerjasama, ibu-ibu sepakat memproduksi cemilan khas Magelang tersebut. Peluang usaha sangat terbuka karena dua cemilan itu belum ada di pasaran seputar Singkawang, Bengkayang, Sambas.

Ada dua kelompok ibu-ibu yang terbentuk di Lipam. Pertama, kelompok Anggrek yang beranggotakan Nurhayati, V. Sutarni, Jepmirah, Dwi Gunarti, dan Antonia. Kelompok kedua yaitu Melati yang beranggotakan Seselia, Sudarsih, Fatimah, dan Ngatemi. Mereka semua tinggal berdekatan. Keseharian ibu-ibu ini selain mengurus rumah tangga juga bertani. Di sela-sela aktivitas tersebut ternyata ada waktu luang yang masih bisa dimanfaatkan untuk menambah penghasilan. Dan waktu luang itu mereka pakai untuk membuat Pothil dan Tengteng Jahe. Usaha berjalan sekitar 1 tahun.

Kelompok Anggrek dan Melati secara rutin mengadakan PKA pada tanggal 28 setiap bulan. Di PKA ini mereka membahas berbagai hal menyangkut kelangsungan usaha, seperti membicarakan pembelian bahan baku dengan harga yang terjangkau. Bahkan pada pertemuan Agustus mereka membicarakan cara mengurus perijinan industri rumah tangga. Tujuannya agar usaha ini bisa menjangkau pasar lebih luas, dan sesuai standar industri maupun kesehatan.

Prospek penjualan Pothil dan Tengteng Jahe menurut kedua kelompok cukup tinggi. Permintaan semakin banyak menjelang hari raya. Kedua kelompok saling membantu untuk mencukupi permintaan pasar. CU Bonaventura ikut membantu pemasaran dengan mengedarkan sampel produk ke semua TP. Apabila ada anggota yang berminat dan pesan dalam jumlah banyak nantinya tinggal menghubungi kelompok lewat telepon. Tak hanya itu, permintaan dari penjaja keliling juga banyak, tetapi belum bisa dipenuhi.

Untuk kemasan produk menggunakan plastik khusus makanan ringan. Dengan kemasan tersebut Pothil dan Tengteng Jahe bisa tahan hingga dua bulan. Setiap bungkus isinya mencapai berat 150 gram. Harga jual Rp. 10.000 per bungkus. Berminat untuk memesan ?

MEMBANGUN KOMUNITAS DENGAN BELAJAR DARI SEMUT



Pernahkah anda memperhatikan semut ? Semut mudah sekali kita jumpai. Pepatah “ada gula ada semut” sepertinya tak tepat lagi. Karena di tempat yang tidak ada gula pun semut muncul. Walaupun kecil tapi semut punya kekuatan luar biasa. Menurut penelitian, seekor semut dapat mengangkat benda dengan berat sepuluh kali dari berat badannya sendiri. Luar biasa kan ?

Semut senang hidup berkoloni atau berkelompok. Mereka juga bekerja dalam kelompok. Jadi ketika saat ini kita akan membentuk komunitas atau kelompok, ada baiknya kita belajar dari semut. Banyak inspirasi yang bisa kita dapat dari cara hidup semut. Inspirasi itu dapat kita terapkan dalam membangun sebuah komunitas basis.

Semut pantang menyerah dan selalu mencari jalan keluar.

Ketika kita mencoba menghalangi jalan semut, ia akan berputar-putar mencari jalan keluar. Semut akan memutar, memanjat, atau memasuki lubang untuk menemukan jalan keluar. Ia tidak akan berhenti sebelum bisa melewati rintangan.

Tindakan semut ini memberi inspirasi untuk mudah menyerah mencari jalan keluar dari masalah. Jangan berhenti sebelum mencapai tujuan. Rintangan dan hambatan pasti ada. Tapi semuanya bisa dilewati asalkan kita mau terus berusaha mencari solusi. Jangan menyerah !

Semut senang bertegur sapa

Setiap berpapasan dengan semut lainnya, semut akan saling berhadapan dan menempelkan kepalanya. Sepertinya mereka mengucapkan salam pada sesamanya. Tindakan semut ini bisa memberi inspirasi untuk selalu bertegur sapa dengan sesama kita.

Tegur sapa dapat menjaga keakraban dan kerjasama. Saat ini sangat mudah sekali untuk saling bertegursapa. Tidak harus bertemu secara fisik. Lewat media populer seperti facebook, instagram, atau bbm dan wa. Siapa tahu dengan rajin bertegursapa memberi peluang baru bagi kita.

Semut rajin bekerja dan jeli melihat peluang.

Pernahkah anda melihat semut yang diam saja ? Semut adalah makhluk yang aktif bergerak kesana kemari mencari makanan. Ketika kita menjatuhkan makanan, atau ada remah sisa makanan di lantai pasti tak lama kemudian sudah diserbu semut. Semua semut bekerja. Tidak ada yang diam atau malas-malasan. Jika ada barang yang berat mereka angkut beramai-ramai ke sarangnya.

Seperti semut, seseorang yang rajin biasanya cepat melihat dan memanfaatkan peluang. Ia selalu bergerak kesana kemari, tidak bisa diam, dan selalu senang mengerjakan sesuatu. Apapun dimanfaatkan dan dikerjakan untuk menambah penghasilan.

Semut mendahulukan kelompok dari pada diri sendiri.

Semut adalah hewan yang selalu mendahulukan kepentingan kelompok dari pada kepentingan dirinya sendiri. Coba kita perhatikan ketika semut mendapatkan makanan. Apakah semut itu langsung memakannya? Tidak. Makanan tadi akan dibawa ke sarang lebih dulu. Biasanya seekor semut akan memanggil semut lainnya untuk membantu. Mereka beramai-ramai saling bantu membantu untuk mengumpulkan makanan kesarangnya.

Dalam membangun komunitas juga bisa mencontoh semut. Seluruh anggota bekerja sama untuk kepentingan komunitas. Hasilnya dinikmati bersama oleh seluruh anggota. Tidak ada yang bersantai-santai ketika yang lain sedang sibuk mengerjakan usaha komunitasnya.



Semut adalah tim kerja yang hebat.

Untuk membentuk tim kerja yang hebat, kita juga bisa belajar kepada semut. Jika seekor semut menemukan makanan yang cukup besar, maka ia akan mengajak semut lainnya untuk bersama-sama menggotong makanan tersebut ke sarang. Semut akan mengerubuti makanan tersebut dari semua arah dan berusaha membawanya bersama-sama. Bahkan jika makanan itu terlalu besar dan berat untuk diangkat, kawanannya akan merobek makanan tersebut menjadi kecil-kecil lebih dulu. Setelah itu potongan-potongan yang kecil-kecil tadi dibawa ke sarang.

Ketika di jalan menemukan lubang besar dan dalam yang menghalangi jalan, ada sebagian semut mengorbankan diri mereka dengan cara merekatkan diri menjadi jembatan hidup guna kelancaran pekerjaan semut yang lain. Tujuan mereka hanya satu, kerjasama menyelesaikan pekerjaan besar tersebut.

Semut memiliki persediaan makanan untuk masa sulit.

Semut seringkali menyimpan sebagian makanannya di "gudang". Mereka tidak serakah dengan memakan semua makanan yang didapatkan dalam sehari. Semut terbiasa menyimpan makanan untuk persediaan jika musim hujan/dingin tiba. Jika musim hujan/dingin datang tentu mereka akan kesulitan mencari makan. Mereka lebih banyak berdiam diri di "rumah". Tentu mereka tidak akan kelaparan karena sudah menyiapkan bahan makanan cadangan.

Kita bisa meniru semut dalam mempersiapkan masa depan. Tapi jangan berpikir kita harus menimbun banyak stok makanan di rumah seperti semut. Tetapi kita bisa mempersiapkan masa depan atau menghadapi masa krisis dengan menabung di CU Bonaventura, berinvestasi dalam bentuk tanah, toko, atau kebun. Tak hanya berbentuk materi. Menambah pengetahuan dan wawasan juga termasuk investasi yang penting.

Itulah beberapa keistimewaan semut yang dapat kita pelajari untuk membangun kehidupan berkomunitas. Semut adalah binatang yang hidup berkelompok dan bersama serta selalu bekerjasama. Ia tidak hidup dengan pola kesendirian atau individualisme.

Semut sadar bahwa ia binatang yang kecil dan lemah. Tapi dengan hidup bersama dan selalu bekerja sama semut tak bisa diremehkan. Seekor gajapapun, jika diserang semut secara bersama akan mati mengenaskan. Maka tepat kiranya kita belajar dari semut. Dengan bekerjasama dalam komunitas basis pasti bisa membuat anggota lebih kuat dan mampu melakukan sesuatu yang luar biasa.





Mulai September 2017, seluruh Koperasi Kredit atau Credit Union (CU) yang bernaung di bawah puskopdit-puskopdit se-Kalimantan Barat (Puskopdit BKCU Kalimantan, Puskopdit Borneo, Puskopdit Kapuas, dan Puskopdit Khatulistiwa) melakukan pemotongan pajak atas balas jasa simpanan yang diberikan kepada anggotanya. Namun demikian, tidak semua balas jasa simpanan akan dikenakan pajak. Hanya yang jumlah balas jasa simpanannya sudah mencapai jumlah tertentu sesuai ketentuan.

Berkenaan dengan pemotongan pajak atas balas jasa simpanan anggota, CU mengacu pada Undang-undang Nomor 36 tahun 2008 yang mengatur tentang Pajak Penghasilan pada pasal 4 ayat 2.

Sedangkan jumlah balas jasa simpanan yang dikenakan pajak diatur dalam Peraturan Pemerintah nomor 15 tahun 2009 tentang Pajak Penghasilan Atas Bunga Simpanan Yang Dibayarkan Oleh Koperasi Kepada Anggota Koperasi Orang Pribadi.

Teknis pemotongan pajak oleh CU-CU tersebut sudah diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan nomor 112/PMK.03/2010 tentang Tata Cara Pemotongan, Penyetoran, Dan Pelaporan Pajak Penghasilan Atas Bunga Simpanan Yang Dibayarkan Oleh Koperasi Kepada Anggota Koperasi Orang Pribadi.

Adapun besarnya Balas Jasa Simpanan (BJS) yang dikenai Pajak Penghasilan dan besarnya pajak yang dikenakan adalah sebagai berikut :

1. Balas Jasa Simpanan sampai dengan Rp. 240.000,- (dua ratus empat puluh ribu rupiah) dikenai pajak 0 % (nol persen).
2. Balas Jasa Simpanan lebih dari Rp. 240.000,- (dua ratus empat puluh ribu rupiah) dikenai pajak sebesar 10 % (sepuluh persen) dari jumlah bruto BJS.
3. Pajak akan langsung dipungut pada saat pembayaran Balas Jasa Simpanan setiap bulan dan berlaku untuk seluruh produk simpanan.

Sebagai contoh pada 30 September simpanan Sapala Bapak X mendapat balas jasa simpanan sebesar Rp. 240.000. Sesuai ketentuan nomor 1 di atas maka dikenakan pajak : $240.000 \times 0\% = 0,-$. Artinya tidak kena pajak. Sedangkan Bapak Y mendapat balas jasa simpanan Sapala sebesar Rp. 241.000. Sesuai ketentuan nomor 2 di atas maka dikenakan pajak : $241.000 \times 10\% = 24.100$.

CU Bonaventura sendiri sebagai lembaga yang keberadaannya diakui oleh sistem hukum di Indonesia, juga ikut mematuhi aturan perundang-undangan yang berlaku dalam sistem perpajakan dan perkoperasian di Indonesia. Ini dibuktikan dengan CU Bonaventura memiliki badan hukum, surat izin, dan nomor pokok wajib pajak (NPWP).

Akan tetapi untuk memotong pajak ini juga tidak dilakukan serta merta. Sudah melalui berbagai pembelajaran dan pertemuan dengan lembaga terkait.

CU Bonaventura menindaklanjuti surat dari Kepala Kantor Wilayah DJP Kalimantan Barat nomor : S-1014/WPJ.13/2017 tanggal 15 Agustus 2017 yang mengacu pada Peraturan Menteri Keuangan nomor : 112/PMK.03/2010 tentang Permintaan Penjelasan Atas Data dan/Atau Keterangan dengan mengikuti Bimbingan Teknis tentang Perpajakan bersama CU-CU di bawah koordinasi BKCU Kalimantan di KPP Pratama Pontianak tanggal 22 Agustus 2017.

Dan dilanjutkan dengan ikut melaksanakan kesepakatan seluruh Puskopdit di Kalimantan Barat pada tanggal 14 September 2017 di Pontianak.

Atas dasar tersebut di atas maka Pengurus CU Bonaventura pada 19 September 2017 menerbitkan surat pemberitahuan tentang Pemotongan Pajak Atas Balas Jasa Simpanan yang dipasang di semua Tempat Pelayanan untuk diketahui dan dipahami oleh seluruh Anggota.

Selama ini CU Bonaventura juga sudah memenuhi kewajiban untuk membayar pajak badan dan pajak penghasilan karyawan (PPH pasal 21).



BKCU KALIMANTAN LAKUKAN AUDIT DI CU BONAVENTURA



CU Bonaventura dalam melakukan usaha simpan pinjam tentunya tidak lepas dari transaksi keuangan maupun administrasi. Semua proses yang dilakukan haruslah sesuai dengan Manual Operasional dan Manual Prosedur. Dari setiap pekerjaan yang dilakukan juga harus membuat laporan.

Untuk memastikan bahwa laporan yang disampaikan sudah benar, dan proses yang dilakukan sesuai dengan ketentuan maka diperlukan audit. Audit adalah pemeriksaan dengan tujuan evaluasi terhadap suatu organisasi, sistem, proses, atau produk. Audit dilakukan oleh pihak yang kompeten, objektif, dan tidak memihak, yang disebut auditor. Tujuan audit itu sendiri adalah untuk memastikan kebenaran dari bidang yang di audit apakah telah diselesaikan atau berjalan sesuai dengan standar, aturan, dan praktik yang telah disetujui dan diterima.

CU Bonaventura selalu melakukan pemeriksaan dalam setiap pelaksanaan pekerjaan. Pemeriksaan dilakukan bertingkat oleh pemangku jabatan. Misalnya di Tempat Pelayanan, pekerjaan staf teller diawasi dan diperiksa oleh kasir. Pekerjaan kasir diperiksa oleh Manajer TP. Pemeriksaan juga dilakukan secara berkala oleh Pengawas. Hasilnya dilaporkan kepada anggota pada saat Rapat Anggota Tahunan (RAT).

Untuk memastikan kebenaran laporan, selain dari internal CU Bonaventura juga diperiksa oleh pihak luar atau auditor eksternal, seperti yang dilakukan oleh Tim Auditor dari Badan Koordinasi Credit Union (BKCU) Kalimantan. Tim terdiri dari Ella Agustina, Rosalina Susi, dan Adrianus Alkadrie. Mereka memeriksa dan memberikan penilaian tentang wajar atau tidaknya laporan yang dibuat oleh CU Bonaventura. Audit ini dilakukan dengan sistem sampel. Artinya tidak semua TP diperiksa. Pada audit kali ini dilakukan di Kantor Pusat, TP Paloh, TP Nyarumkop, dan TP Sambas. Audit berlangsung dari 7 sampai 10 Agustus 2017.

Ada 3 fokus dalam audit yaitu Audit Kepatuhan, Audit Keuangan, dan Audit Operasional. Hasil audit di 3 TP kemudian dipresentasikan oleh tim auditor dalam pertemuan bersama dengan Pengurus, Pengawas, dan Manajemen CU Bonaventura pada 11 Agustus 2017.



CU BONAVENTURA TANDATANGANI MoU DENGAN ADVOKAT

Memasuki usia yang ke 26 tahun, tantangan yang dihadapi CU Bonaventura semakin beragam. Tidak mudah mengelola anggota apalagi dengan jumlah mencapai 21.474 orang. Terutama yang memiliki pinjaman. Demikian pula hubungan baik dan kerjasama dengan berbagai mitra kerja baik pemerintah maupun swasta, harus tetap terjaga. Untuk memastikan semua berjalan baik tentu tak lepas dari yang namanya aturan dan hukum.

Dari kondisi tersebut dipandang perlu untuk mengadakan kerjasama dengan penyedia jasa hukum dalam hal ini advokat/pengacara. Advokat dibutuhkan mendampingi CU Bonaventura untuk kepentingan advokasi, konsultasi hukum, atau bantuan hukum. CU Bonaventura mulai menggunakan jasa advokat sejak 2010. Advokat juga dilibatkan dalam menangani kasus-kasus peminjam lalai.

Pada 1 Agustus 2017 CU Bonaventura kembali menandatangani Memorandum of Understanding (MoU) atau Nota Kesepahaman dengan Fransiskus Saju, SH,MH dari Kantor Advokat & Konsultan Hukum Fransiskus Saju,SH,MH & Associates. MoU ini berlaku hingga 31 Juli 2018.

KetuaPengurusCU Bonaventura, Delfinus, mengatakan kerjasama dengan advokat harus dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya. "Buatlah advokat ini sibuk menangani kasus-kasus yang ada di TP", pesannya dihadapan Pengurus, Pengawas, dan Staf Manajemen.

Serah Terima Jabatan Manajer TP Ledo

Setelah berkarya dan melayani anggota selama lima tahun di TP Ledo, Agustina Nina akan bertugas di Kantor Pusat CU Bonaventura mulai 2 Oktober 2017. Dalam masa tugasnya di TP Ledo, Nina bersama rekan-rekan staf pernah meraih penghargaan sebagai TP dengan Penurunan Kredit Lalai, menyelesaikan pembangunan gedung kantor, dan Sisa Hasil Usaha (SHU) yang selalu positif.

Haris Sunu Purwoko yang sebelumnya menjabat Kepala Bagian Diklat dan Marketing di TP Singkawang mendapat kepercayaan untuk menjadi Manajer TP Ledo yang baru.

Serah terima jabatan dilakukan di aula TP Ledo pada 29 September 2017. Acara dihadiri oleh Pengurus, General Manager, staf TP, dan anggota.

Pengalaman bertugas di satu TP selama lima tahun tentu telah menciptakan banyak kenangan. Ketika menyampaikan kesan dan pesan, Nina mengucapkan terima kasih atas dukungan dari teman-teman staf. Tak ketinggalan ucapan terima kasih bagi para anggota potensial yang selama ini telah banyak membantu mengembangkan TP Ledo.

Muliono dan Gode, anggota potensial yang hadir saat itu mengungkapkan banyak kesan yang positif selama kepemimpinan Nina. Mereka juga memberikan dukungan kepada manajer TP yang baru agar mengeluarkan kemampuan terbaiknya untuk membawa TP Ledo berkembang lebih baik.

***Selamat dan sukses di tempat baru
Haris Sunu Purwoko dan Agustina Nina.***



MEMBANGUN PELAYANAN YANG PRIMA MELALUI MEMBER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Memberikan pelayanan yang prima kepada anggota merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam mewujudkan Credit Union (CU) Bonaventura yang berkelanjutan. Pelayanan kepada anggota menjadi bagian penting sebagaimana tertuang dalam misi CU Bonaventura yaitu “Memberdayakan Anggota Menuju Masyarakat yang Mandiri, Sejahtera dan Berkualitas Melalui Pendidikan, Pelayanan Keuangan, dan Pendampingan”

Betapa pentingnya memberikan pelayanan prima kepada anggota menjadi dasar sehingga manajemen CU Bonaventura dikirim untuk mengikuti Pelatihan Member Relationship Management (MRM). Pelatihan ini diadakan oleh Puskopdit BKCU Kalimantan selama 3 hari, pada 3 hingga 5 Agustus 2017 di Rumah Retret Tirtaria, Pontianak. Pelatihan ini diikuti oleh 37 peserta dari 7 CU primer. Dari CU Bonaventura mengutus 7 orang yang terdiri dari 2 Manajer (Agustinus Agus dan Nikodemus) dan 5 orang staf Diklat & Marketing (Adrianus Ongky, Indra Lesmana, Fredikus Ekardi, Johendra dan Damianus). Fasilitator pelatihan adalah Seravina Serapin dari BKCU Kalimantan dan Bambang Mantikei dari Palangkaraya. Keduanya adalah fasilitator yang sudah berpengalaman dalam pelayanan prima.

Adapun materi yang dipelajari selama pelatihan adalah sebagai berikut:

1. Manajemen Hubungan dengan Anggota
2. Memahami anggota
3. Pelayanan anggota yang prima
4. Membuat peta jalan hubungan dengan anggota
5. Komunikasi efektif
6. Program loyalitas anggota

Hasil belajar yang diharapkan dari Pelatihan MRM adalah setiap staf mampu memberikan pelayanan prima kepada anggota. Kami belajar cara membangun hubungan dengan anggota dan cara melayani anggota. Kami mempelajari cara memberikan pelayanan yang ramah, cepat dan bisa menjawab kebutuhan serta keluhan maka anggota. Pelayanan demikian akan berdampak pada anggota yaitu merasa nyaman kala bertransaksi dan tetap setia pada CU.

Anggota adalah aset penting CU. Di masa depan anggota yang puas akan mewujudkan CU yang berkelanjutan. Selain itu materi yang disampaikan dalam pelatihan bertujuan untuk meningkatkan keterampilan, kemampuan dan pengetahuan untuk para aktivis CU.



Bagi kami pelatihan ini penting agar dalam memberi pelayanan di TP dapat memberikan kepuasan kepada anggota. Disini kami mengetahui bagaimana membangun hubungan dengan anggota. Bahkan mempelajari hal-hal kecil tetapi penting dan berpengaruh yang luput dari perhatian selama melakukan pelayanan kepada anggota.

Kami dibagi dalam lima kelompok, yaitu Dalit, Kabon, Rambo, Naruto dan Bon Cinta. Satu kelompok beranggotakan 7 sampai 8 orang. Selama mengikuti pelatihan kami tidak merasa bosan bahkan senantiasa mengikuti dengan maksimal sampai akhir. Fasilitator merancang konsep pelatihan yang lebih mengutamakan kami untuk aktif mengemukakan pendapat dan diskusi kelompok. Sehingga kami sebagai peserta tidak terpaku seharian hanya mendengarkan materi.

Ada beberapa tugas kelompok yang menurut kami sangat menyenangkan karena disitu kami bisa bertukar pemikiran tidak hanya dengan sesama staf CU Bonaventura tetapi dengan staf CU lain. Tugas yang diberikan pada kelompok dikerjakan dengan baik terlihat dari keaktifan peserta. Semua berperan, tidak terlihat seorang pun yang diam saja dalam kelompoknya.



Pada hari pertama terdapat 3 diskusi, hari kedua sebanyak 2 diskusi dan puncak penugasan adalah pada hari ketiga dimana kami praktek simulasi dan bermain peran. Selama pelatihan terjalin keakraban dari kami 37 peserta dari 7 CU primer.

Kelompok yang mendapat peran sebagai petugas CU adalah kelompok Rambo. Kelompok ini menamakan CU mereka dengan nama CU Rambo, dengan jumlah staf manajemen sebanyak 7 orang, 1 Manajer TP (Alkadius), 2 staf Kasir (Damianus dan Fredy), 2 staf MS (Philip dan Wina), 1 staf Kredit (Wawan) dan 1 Security (Agustinus Agus). Sedangkan kelompok yang berperan sebagai Anggota dan Calon Anggota adalah kelompok Naruto dan Dalit. Sementara kelompok Bon Cinta dan Kabon bertugas sebagai tim penilai.

Seru adalah kata yang tepat diungkapkan selama proses simulasi. Ini dilihat dari keseriusan para pemeran di CU Rambo dan kelucuan serta hal tak terduga dari pemeran anggota. Hal yang didapat adalah bagaimana manajemen CU Rambo melayani anggota dengan prima, tanpa membedakan anggota dari kriteria tertentu. Contohnya, bagaimana mereka melayani anggota yang datang dengan kondisi baru pulang dari ladang, anggota yang marah, anggota yang daya tangkapnya kurang, anggota yang memiliki anak bandel, anggota yang kebanci-bancian dan anggota yang bisu.

Di akhir pelatihan kami kembali bertukar pendapat sembari mendengar komentar dari tim penilai. Pelatihan ini banyak mengajarkan kami agar mampu berkomunikasi dengan baik saat memberikan pelayanan kepada anggota. Penjelasan yang baik tentu akan membuat anggota paham sehingga timbul rasa memiliki terhadap CU.

Demikianlah cerita kami tentang pelatihan yang kami ikuti. Kami berkomitmen meningkatkan pelayanan kepada anggota, bukan pelayanan seperti biasa tetapi yang luar biasa. Anggota puas adalah sarannya. Terima kasih kepada BKCU Kalimantan yang mengadakan pelatihan ini. Semua yang didapat sangat bermanfaat demi mewujudkan CU Bonaventura yang berkelanjutan sebagai pilihan utama masyarakat. (Damianus Adam)

BELAJAR MENGORGANISIR MASYARAKAT

CU Bonaventura kembali mengadakan diklat Community Organizer. Diklat ini berlangsung dari tanggal 3-5 Juli 2017 bertempat di Kantor Pusat CU Bonaventura. Peserta Diklat berjumlah 19 orang staf dari berbagai bidang kerja. Fasilitator dalam diklat ini adalah Chr. Nur Widyono, yang biasa disapa Wiwid.

Wiwid menjelaskan bahwa diklat ini diadakan karena melihat kondisi sebagian anggota pada saat ini yang belum berdaya. Dari data masih ada anggota yang tidak menabung dan tidak membayar hutang dengan alasan tidak mampu. Masalah ini harus diselesaikan salah satunya dengan pendampingan, jelas Wiwid. Maka hasil akhir yang diharapkan dari diklat ini adalah staf mampu mendampingi anggota di tempat pelayanan masing-masing. Model pendampingan yang dilakukan adalah melalui Pertemuan Kelompok Anggota.

Wiwid menambahkan, "Agar mampu mendampingi anggota tentu tidak mudah. Seorang yang disebut Community Organizer (CO) adalah orang yang memiliki keterampilan untuk memfasilitasi masyarakat dalam proses menggali, menganalisis, mengklasifikasi, mengidentifikasi serta merumuskan masalah dalam rangka tercapainya perubahan sosial atau tujuan yang diinginkan. Selain keterampilan, syarat yang harus dimiliki organizer adalah ilmu dan aksi".

Semoga melalui diklat ini pendampingan anggota dapat dilakukan maksimal dan berkelanjutan sesuai misi CU Bonaventura "Memberdayakan anggota menuju masyarakat yang mandiri, sejahtera, dan berkualitas melalui pendidikan, pelayanan keuangan, dan pendampingan".

BIJAK MENGGUNAKAN PINJAMAN KONSUMTIF



Pinjaman konsumtif adalah pinjaman yang dapat dimanfaatkan untuk kesejahteraan rumah tangga. Kita dapat memenuhi kebutuhan keluarga seperti memiliki rumah yang nyaman, membeli sepeda motor untuk beraktivitas, atau membayar biaya pendidikan. Pinjaman ini juga memungkinkan kita untuk memperoleh barang yang kita inginkan tanpa harus menunggu simpanan yang ada mencukupi.

CU Bonaventura juga menciptakan produk pinjaman konsumtif bagi anggota yang memerlukan. Produk pinjaman yang ditawarkan yaitu :

a. Pinjaman Membangun Rumah (KMR)

1. Plafon Rp. 150.000.000,- (seratus lima puluh juta rupiah)
2. Jangka waktu pinjaman maksimal 100 bulan

b. Pinjaman Membeli Perlengkapan Rumah

1. Plafon Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah)
2. Jangka waktu pinjaman maksimal 60 bulan

c. Pinjaman Membeli Kendaraan (KMK)

1. Plafon Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah)
2. Jangka waktu pinjaman maksimal 100 bulan

d. Pinjaman Pendidikan (KDK)

1. Plafon Rp. 100.000.000,- (seratus juta rupiah)
2. Jangka waktu pinjaman maksimal 100 bulan

e. Pinjaman Penyelenggaraan Pesta (KPP)

1. Plafon Rp. 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah)
2. Jangka waktu pinjaman maksimal 24 bulan

f. Pinjaman Konsumtif Lain-lain (KLL)

1. Plafon Rp. 25.000.000,- (dua puluh lima juta)
2. Jangka waktu pinjaman maksimal 30 bulan

Untuk persentase jasa pinjaman kita bisa menggunakan 2 % menurun per bulan untuk pinjaman umum. Selain itu ditawarkan juga jasa pinjaman 1 % tetap per bulan yang khusus untuk tujuan rumah tinggal dan tempat usaha, membeli mobil, bayar kuliah, dan biaya berobat keluarga.

Biasanya ketika kita meminjam untuk membeli barang-barang konsumtif, barang tersebut tidak menambah penghasilan kita. Sehingga untuk mengangsur pinjaman tadi akan menggunakan sebagian penghasilan yang kita peroleh saat ini.

Tetapi pinjaman konsumtif tetap dapat kita jadikan pilihan sepanjang bijak dalam merencanakannya. Agar tidak mengalami kesulitan nantinya, sebelum mengajukan pinjaman konsumtif pikirkan beberapa pertimbangan sebagai berikut :

1. Apakah yang akan dibeli adalah kebutuhan ?
2. Apakah pembelian tersebut bisa ditunda ?
3. Apakah jika tidak dipenuhi maka aktivitas kita akan sangat terganggu ?
4. Apakah pembayarannya akan menghabiskan banyak dari penghasilan kita ?
5. Apakah sebaiknya menunggu simpanan cukup ?

Kunci sukses mengambil kredit, baik konsumsi maupun usaha, sampai dengan pembayarannya dilakukan dengan lunas adalah menggunakan dana tersebut sesuai dengan tujuan awal pengajuan kredit. Jangan tergoda untuk menggunakan dana di luar tujuan tersebut karena berpotensi membuat Anda kesulitan membayar cicilan di kemudian hari.



PINJAMAN MENABUNG SAPALA

Suatu kali dalam pendidikan dasar untuk calon anggota, seorang ibu mengajukan pertanyaan. "Pak, bagaimana caranya pinjam angin?" tanya si ibu. Fasilitator menjawab dengan bercanda "waduh, saya tidak tahu bagaimana caranya meminjam angin bu. Dilihat dan dipegang saja tidak bisa. Apalagi dipinjam?"

Di CU Bonaventura tidak ada produk yang bernama "pinjam angin". Tetapi istilah ini sangat sering digunakan orang bahkan yang sudah menjadi anggota. Bahkan di TP Sajingan Besar muncul istilah populer yaitu "impes" yang diambil dari kata investasi.

Istilah-istilah di atas sebenarnya digunakan untuk menyebut produk pinjaman CU Bonaventura yang bernama Pinjaman Menabung Sapala dan disingkat PMS. PMS adalah meminjam sejumlah uang yang seluruhnya disimpan ke tabungan Sapala, atau uangnya tidak dibawa pulang. Karena saat pencairan pinjaman anggota tidak memegang atau tidak menerima uangnya secara fisik maka istilah pinjam angin pun muncul.

PMS diberikan kepada anggota yang ingin memiliki sejumlah uang di tabungan Sapala atau ingin menambah jumlah saldo tabungan Sapala tetapi tidak memiliki uang tunai yang cukup. Jika punya uang untuk disimpan setiap bulan, akan perlu waktu untuk mencapai jumlah tertentu. Misalnya kita ingin memiliki tabungan Sapala berjumlah Rp. 10 juta pada bulan ini. Kita bisa ajukan PMS sebesar Rp. 10 juta, maka Sapala kita akan bertambah Rp. 10 juta.

Bulan berikutnya kita bisa mencicil pinjaman sekaligus menambah tabungan Sapala tersebut. Sedangkan jika kita menabung setiap bulan sebesar Rp.500.000, maka untuk mencapai 10 juta perlu waktu 20 bulan lagi.

Berdasarkan Ketentuan Umum tentang Keanggotaan, Produk, Luran dan Kompensasi Untuk Anggota Tahun buku 2017, Pinjaman Menabung Sapala (PMS) diberikan sebanyak-banyaknya sebesar Rp. 25.000.000,- (dua puluh lima juta rupiah) dan dapat dibayar dengan jangka waktu paling lama 40 bulan. Jika peminjam ingin segera melunasi pinjamannya maka PMS dapat ditutup setelah 5 bulan mengangsur. Dan jika pelunasan pinjaman lebih cepat dari 5 bulan, maka peminjam tetap membayar jasa pinjaman 5 bulan awal sesuai rencana angsurannya. Artinya jika peminjam ingin melunasi misalnya pada bulan ke 3, maka pada bulan ke-3 tersebut, peminjam membayar seluruh pokok pinjaman ditambah jasa pinjaman bulan ke-3, ke-4, dan ke-5 sekaligus.

Jasa Pinjaman untuk PMS adalah dihitung 1,5% dari saldo pinjaman. Sebagai contoh, jika saldo pinjaman berjumlah Rp. 5.000.000 maka jasa pinjaman yang dibayar pada bulan tersebut perhitungannya adalah $Rp. 5.000.000 \times 1,5 \% = Rp. 75.000,-$. Jasa pinjaman PMS juga menurun setiap bulan mengikuti saldo pinjaman.

Selain bertujuan untuk menambah tabungan Sapala, sebenarnya ada manfaat lain yang bisa dilihat dari PMS. Pertama, membentuk kebiasaan menabung. Sebelum bergabung di CU Bonaventura, sebagian dari anggota tidak pernah memiliki tabungan. Uang yang didapat disimpan di rumah atau didompet dan dapat dibelanjakan kapanpun diinginkan, bukan tabungan dalam bentuk rekening. Jadi ketika sudah menjadi anggota dan membayar PMS, maka timbul kebiasaan baru yaitu menabung setiap bulan paling tidak di Simpanan Wajib dan Sapala.

Kedua, membentuk kebiasaan untuk aktif membayar pinjaman. Karena PMS merupakan kewajiban maka kita bisa mulai membiasakan diri untuk aktif mengangsur secara rutin. Jangan sampai pembayaran pinjaman melewati jatuh tempo. Karena PMS merupakan pinjaman awal, jika sudah ada tanda-tanda seperti pernah lewat dari jatuh tempo, atau tidak sesuai perjanjian, maka untuk kedepannya akan sulit bagi kita mendapatkan kepercayaan yang lebih besar.

KECIL MENABUNG BESAR BERUNTUNG

Salah satu keterampilan penting yang harus dikuasai dalam hidup adalah kemampuan mengelola uang. Mengapa? Setiap orang membutuhkan uang untuk membeli kebutuhan hidupnya. Uang yang didapat sebagai hasil bekerja perlu diatur agar tidak besar pasak dari tiangnya.

Mengelola uang tidak diajarkan di sekolah. Karena itu harus diajarkan oleh orang tua. Anak dari kecil dilatih menabung. Mengelola uang sebaiknya diajarkan sejak masa anak-anak. Karena kebiasaan baik dan dapat mempengaruhi anak ketika dewasa.

Kita bisa memanfaatkan BAHATA untuk mendidik anak belajar menabung. Ketika memasuki usia sekolah di tingkat TK. Ajak anak kita ke kantor TP terdekat untuk membuka rekening BAHATA. Jika anak belum mahir menulis, orang tua dapat membantu menulis formulir dan slip. Selanjutnya minta anak yang menyerahkan buku, uang dan slip ke teller untuk diproses. Tujuannya agar anak belajar proses setoran dan rasa percaya diri anak meningkat.

Menabung boleh setiap hari, setiap minggu, atau sebulan sekali. Dengan jumlah simpanan sesuai kemampuan. Atau dapat juga dilatih anak misalnya bapak ibu memberi 10.000 setiap hari untuk jajan. Dari jumlah tersebut disisihkan 2000 untuk disimpan. Maka dari 2000 x 24 hari menjadi 48.000 x 6 bulan = 288.000. belum termasuk balas jasa simpanan. Simpanan bahata mendapat balas jasa simpanan 4% per tahun. Dan balas jasa tersebut dibukukan setiap akhir bulan.



Demikian pula ketika masa akhir semester tiba. Uang yang tersimpan dapat ditarik. Kita bisa menarik uang yang tersimpan pada dua periode yaitu Juni - Juli dan Desember - Januari. Saldo minimal setelah penarikan sebesar 15.000. Dampingi anak atau mengajarkan bahwa uang yang dikumpulkan dapat digunakan untuk keperluan sekolahnya misalnya beli tas, baju, alat tulis, atau sepeda. Sampaikan bahwa dengan rajin menabung si anak dapat membantu meringankan keuangan ayah ibunya. Pujilah anak jika berhasil menabung rutin dan saldonya sudah cukup banyak.

Manfaat lain dari menabung di BAHATA adalah anak menghargai uang yang diberikan. Tidak menghabiskan seluruh uang yang diterimanya dan membelanjakan tabungannya dengan cerdas. Anak juga mulai belajar mengenal konsep uang secara sederhana misalnya membedakan uang dari nominalnya.

Anak bisa mengenal konsep uang : misalnya mengenal uang 2.000, 5.000, 10.000, 50.000, dan 100.000. Lalu dengan jumlah uang tersebut bisa untuk beli apa saja. Anak bisa mulai belajar membuat keputusan dalam membelanjakan uangnya.





MENANAM SAYUR TANPA TANAH, TERTARIK MENCOBANYA ?

Pengetahuan tentang bercocok tanam termasuk ilmu yang paling banyak memunculkan inovasi baru. Padi adalah salah satu contohnya. Banyak sekali muncul bibit-bibit padi baru hasil penelitian. Tak hanya bibit, metode tanamnya pun bermacam-macam. Beragam metode tersebut diciptakan untuk bisa menghasilkan panen yang melimpah, masa tanam lebih cepat, lebih hemat, dan tahan hama.

Di bidang perkebunan juga mengalami banyak kemajuan. Berbagai masalah yang dialami masyarakat khususnya petani seperti tanah yang tidak subur, lahan sempit, hama, cuaca tidak menentu, gangguan ternak/binatang liar, seperti itu memacu semangat petani, para ilmuwan, dan pencinta tanaman untuk mencari solusinya. Berbagai penelitian dilakukan. Puluhan percobaan diuji hasilnya. Tidak ada alasan untuk menyerah pada keadaan. Hasilnya muncul teknik-teknik berkebun diluar kebiasaan.

Salah satu teknik yang populer dan dipraktikkan sejak lama di dunia adalah dengan hidroponik. Hidroponik dikenal sebagai teknik bercocok tanam tanpa tanah. Teknik ini memanfaatkan air/larutan mineral bernutrisi yang diperlukan oleh tanaman dan bahan lainnya sebagai pengganti media tanah yang mengandung unsur hara.

Karena tidak menggunakan tanah maka media tanam yang digunakan untuk menyangga tanaman menggunakan bahan-bahan yang ada disekitar kita seperti sabut kelapa, serat mineral, pasir, pecahan genteng/batu bata, serbuk kayu, batu apung, kerikil, arang sekam, batang pakis. Ada juga yang dapat dibeli di toko pertanian seperti expanded clay dari tanah liat, perlit, hidrogel, gabus styrofoam, spons atau rockwool.

Untuk jenis tanaman biasanya teknik hidroponik sangat cocok dipakai untuk sayuran seperti sawi, bayam, kangkung, kacang, tomat, terong, timun, cabe, daun bawang, dan banyak lagi.

Ada banyak keunggulan menggunakan metode hidroponik dibanding menanam di tanah seperti umumnya. Beberapa keunggulannya yaitu :

- Tidak perlu menyiramkan air setiap hari sebab larutan nutrisi/media larutan mineral yang dipergunakan sudah tertampung di dalam wadah yang dipakai, sehingga kita tinggal melakukan pengontrolan saja.
- Memaksimalkan lahan terbatas karena tidak membutuhkan lahan yang banyak, bahkan media tanaman bisa dibuat secara bertingkat.
- Tidak menggunakan pestisida atau obat hama yang dapat merusak tanah, menggunakan air hanya 1/20 dari tanaman biasa, dan mengurangi CO₂ karena tidak perlu menggunakan kendaraan atau mesin.
- Tanaman hidroponik tidak merusak tanah karena tidak menggunakan media tanah dan juga tidak membutuhkan tempat yang luas.
- Hasil tanaman hidroponik bisa dimakan secara keseluruhan termasuk akar karena terbebas dari kotoran dan hama
- Bisa memeriksa akar tanaman dengan jelas secara periodik untuk mengontrol pertumbuhannya
- Pertumbuhan tanaman lebih cepat dan kualitas hasil tanaman dapat terkontrol
- Untuk menanam hidroponik tidak perlu tergantung musim, karena itu dapat ditanam kapan saja sesuai dengan rencana kita.



Teknik larutan statis



Teknik larutan statis dengan botol bekas



Menanam sayur menggunakan spons



- Menanam hidroponik bisa mengurangi/menghemat pemakaian pupuk.
- Bertanam hidroponik tidak perlu banyak tenaga untuk mengerjakannya
- Lingkungan tempat bertanam hidroponik cenderung lebih bersih ketimbang bertanam di atas tanah.
- Tanaman hidroponik jarang mempunyai masalah dengan hama dan penyakit tanaman yang disebabkan oleh bakteri, ulat dan cacing nematoda yang banyak terdapat dalam tanah
- Lahan tempat menanam hidroponik lebih fleksibel, dapat ditanam di mana saja seperti di dalam rumah atau di pekarangan yang sudah dipaving.
- Sayuran bisa menjadi hiasan hijau dalam rumah

Untuk pemula, teknik tanam hidroponik yang umum digunakan adalah :

- teknik memakai larutan nutrisi (larutan statis dan larutan alir) : teknik ini menggunakan air yang bernutrisi untuk pertumbuhan akarnya.
- teknik menggunakan media pengganti : teknik ini menggunakan media keras untuk pertumbuhan akarnya seperti sabut, pasir, batu, arang.

Larutan nutrisi bisa kita beli di toko pertanian. Selain itu bisa juga dengan membuat sendiri dari bahan yang mungkin ada di sekitar kita misalnya nasi basi, kotoran ternak, daun kering, dan batang pisang.

Untuk caranya olahnya silakan buka link berikut : <http://mitalom.com>
<http://hidroponikjogja.com>
<http://tanamtanaman.com>
<http://hydrofarm.co.id>
<http://www.lintangore.com>



Perluakah anak belajar menghargai uang ?



Sebagai alat tukar yang sangat diperlukan uang perlu dikelola dengan baik. Dan ini memerlukan pengetahuan tersendiri.

Keterampilan ini sebaiknya diajarkan sejak anak-anak agar menjadi kebiasaan hingga dewasa. Banyak anak yang sukses karena sejak kecil terbiasa mengatur uangnya. Orang tua berperan penting mendidik anak mengenai pengelolaan uangnya. Ketika ingin membeli keperluannya, anak-anak tergantung pada orangtua. Mereka meminta uang dari orang tuanya. Masalahnya adalah sebagian orangtua menganggap anak tidak mampu membelanjakan uangnya dengan benar. Sebagian lagi berpikir bahwa anak tidak menghargai uang yang mereka dapat. Padahal uang adalah hasil kerja keras orangtuanya. Masalah ini tentu tidak mudah karena di usia anak-anak sulit menerima penjelasan yang "berat". Akhirnya komunikasi menjadi tidak nyambung.

Tentunya ada solusi dari permasalahan ini. Tidak langsung dibicarakan tetapi bisa lewat beberapa tindakan yang dapat membentuk kebiasaan agar anak bisa menghargai uang yang diberikan.

Berikut tips yang kami rangkum sebagai inspirasi kita :

1. Berikan uang jika mereka membantu anda.

Anak memang tidak boleh dianggap seperti karyawan. Tetapi dengan memberi pekerjaan tambahan pada mereka dan jika selesai diberi sejumlah uang maka ada pelajaran menarik yang didapat anak. Ini akan memberikan gambaran pada anak bagaimana orang bekerja dan mendapat uang/digaji.

2. Tunjukkan tempat kerja anda/ajak mereka mengerjakan pekerjaan kita.

Sebagian anak belum mengerti bagaimana uang didapat. Kita dapat menunjukkan tempat kerja kita misalnya kebun. Ajak anak mengerjakan pekerjaan dan setelah panen ajak dia ikut menjual sampai uang didapat. Dari proses ini anak akan belajar bagaimana mengelola usaha, dan tidak sembarang menghabiskan uang karena mereka tahu untuk mendapat uang butuh proses yang panjang dan tidak mudah atau semudah meminta uang. Mereka juga akan belajar bahwa orang tua menghabiskan waktunya setiap hari di tempat kerja untuk mendapat uang bagi keluarga.

3. Berpikir sebelum mengeluarkan uang.

Beritahu anak anda bahwa sebelum mengeluarkan/membelanjakan uang, kita harus berpikir terlebih dahulu. Bahkan kita harus membuat anggaran lebih dulu. Tentu penjelasan ini disesuaikan dengan usia anak. Ajari mereka untuk membeli apa yang benar-benar diperlukan saat ini.

4. Membuat daftar belanja bersama

Anak mungkin belum bisa membedakan kebutuhan dan keinginan. Karena itu harus mengenalkan konsep ini pada mereka misalnya ketika kenaikan kelas. Apakah perlu membeli tas baru jika yang sebelumnya masih layak dipakai ?



5. Biarkan anak belanja sendiri.

Ketika anak sudah memasuki usia sekolah dan mulai memahami nilai uang kita bisa memberikan uang secukupnya dan biarkan mereka memilih membeli apa saja yang dia mau. Tentu kita tetap mengontrol apa yang mereka beli. Kita juga dapat menolak jika yang dibeli harganya lebih besar dari uang yang ada. Mereka akan belajar untuk belanja sesuai apa yang benar mereka perlukan dan sesuai dengan kemampuan yang ada. Anak belajar bahwa uang itu terbatas.



6. Berbagi rahasia belanja.

Ketika belanja kita perlu ajarkan kenapa kita memilih suatu barang. Apakah karena harganya terjangkau, kualitasnya bagus, karena diskon, karena sedang mode, dan sebagainya. Ini akan berguna bagi anak belajar belanja dengan cerdas. Misalnya belanja barang murah dengan kualitas rendah dan tidak tahan lama, atau belanja sedikit lebih mahal tapi kualitas terjamin dan dapat dipakai lama.

7. Menghargai fisik uang.

Ajari anak agar menyimpan uang dengan rapi, tidak dilipat sembarangan apalagi sampai ronyok, dicoret dan koyak. Uang adalah sesuatu yang sangat berharga. Maka menyimpannya pun harus dalam kondisi terbaik agar tetap bagus. Kita bekerja keras untuk mendapatkannya tetapi ketika dapat memperlakukannya sembarangan. Orang luar negeri seperti Amerika paling cerewet soal ini. Uang yang koyak, tercoret, atau lusuh tidak akan diterima dalam transaksi.



8. Menghargai uang receh

Dalam cerita komik Donal Bebek dikenal tokoh kaya nan pelit bernama Paman Gober. Paman Gober punya gudang uang berisi uang receh dan ia senang mandi didalam tumpukan receh tersebut. Paman Gober sangat menghargai uang termasuk recehan. Di berita juga pernah ada seseorang membeli motor atau mobil dengan uang receh yang dikumpulkan satu demi satu. Dahsyat sekali ya ? Ada juga kisah tentang pesepakbola Luis Suarez yang mengumpulkan receh yang dilempar padanya. Ia ingat betapa miskinnya ia dulu dan dengan recehlah ia bisa membeli makanan.

Nah, tips di atas tidak sulit bukan ? Mari mulai membentuk anak-anak kita agar menghargai uang. Tak perlu menunggu hingga dewasa untuk memulai mengajarkan hal ini. Karena kebiasaan tak mudah terbentuk.

ANAK BEGO

Willy : Ma, tadi di sekolah Willy bisa jawab pertanyaan Bu Guru.
 Mama : Oh ya? Hebat dong Willy. Itu baru anak mama. Memangnya Bu Guru tanya apa?
 Willy : Bu Guru bertanya siapa yang kentut dan Willy jawab, saya Bu Guruuu...

PASIEH RSJ BELI MAKANAN

Seorang pasien Rumah Sakit Jiwa yang sudah agak normal disuruh ke Bagak membeli nasi bungkus di sebuah rumah makan. Dia pun berkata kepada pelayan rumah makan.

Pembeli : Mbak, nasi ayam 1 porsi. Dibungkus ya.
 Pelayan : Iya bang.
 Pembeli : Tapi tolong nasi dan ayamnya dipisah ya mbak.
 Pelayan : Kenapa mas ?
 Pembeli : Takut nasinya dimakan ayam.
 Pelayan : !@#%\$^&

BELI BAJU MURAH

Roni : Oii Ateng....mau kemana nih ?
 Ateng : Mau ke pasar beli baju baru
 Roni : Oohh..kog kayak terburu-buru ?
 Ateng : Soalnya tokonya masih baru buka. Takut kehabisan. Harganya masih murah-murah. Aku ada lihat tulisannya. Kaos 5.000, kemeja 10.000, celana jeans 12.000, jaket 15.000. Pokoknya murah.
 Roni : Yang benarlah Teng ? Apa nama tokonya ?
 Ateng : Kalo nda salah nama tulisan tokonya LAUNDRY.
 Roni : &^%\$#@

KAKEK SOMBONG

Seorang kakek bercerita tentang pengalamannya sewaktu berperang pada jaman perang dulu. Percakapan mereka sebagai berikut :

Kakek : "Dulu kakek pergi berperang. Ketika kakek dan teman-teman kakek akan pergi menyerang musuh pakai pesawat, ternyata di tengah perjalanan pesawat kami tertembak oleh musuh sehingga pesawat kami hancur dan semua meninggal termasuk sang pilot" kata kakek bangga.
 Cucu : (Dengan nada heran) "Tapi kenapa kakek sampai sekarang masih hidup ?"
 Kakek : (Menjawab dengan penuh kebanggaan) "Karena kakek ketinggalan pesawat!!!"

MASIH GILA

Di suatu rumah sakit jiwa terdapat tiga pasien yang ingin diuji kewarasannya oleh sang dokter, maka dipanggilah pasien-pasien tersebut...

Dokter : "Pasien A, apa namanya ini ..?" (sambil nunjuk hidung)
 Pasien A : "Telinga dok"
 Dokter : "Ah... ternyata kamu belum waras", sambil memanggil pasien kedua.
 Dokter : "Apa namanya ini ..?" (sambil nunjuk mata)
 Pasien B : "Mulut dok..."
 Dokter : "Wah kamu lebih parah", dan si dokter memanggil pasien terakhir..
 Dokter : "Apa namanya ini ..?" (sambil nunjuk mulut)
 Pasien C : "Pasti mulut dong"
 Dokter : "Wah kamu udah agak baikan..., tapi sekali lagi yah..."
 Dokter : "Apa namanya ini ..?" (sambil nunjuk mata)
 Pasien C : "Wah dokter ini bagaimana sih, itu kan mata dok."
 Dokter : "Ternyata kamu betul-betul sudah waras...."
 Pasien C : "Iya dong dok, orang kan mikir pake ini.." (sambil nunjuk jidat)
 Dokter : "Apa namanya itu...?"
 Pasien C : "Pantat...!!!!!"
 Dokter : " !@#%\$^&*()_+ "

BUAH DARI INTEGRITAS

Menjelang ajalnya, seorang pria memanggil anak-anaknya dan menasihati mereka untuk mengikuti jejaknya: hidup dengan integritas*. “Semua ini agar kamu bisa punya kedamaian dalam setiap hal yang kamu kerjakan.”

Anak perempuannya memotong, “Ayah, beta-pa malang nasib kita, tidak punya tabungan di bank. Orang lain, yang dibilang korupsi dan pencuri dana masyarakat, malah meninggalkan rumah dan kekayaannya untuk keluarganya. Maaf, saya tidak akan mengikuti jejak ayah, biarkan saya menentukan garis kehidupan saya sendiri.”

Beberapa saat kemudian, pria itu menghembuskan nafasnya yang terakhir.

Tiga tahun kemudian, anak perempuan ini, Sara, mengikuti wawancara kerja di sebuah perusahaan internasional. Karena dinilai sangat potensial, Sara diwawancara langsung oleh pimpinan perusahaan. Setelah meneliti berkasnya, sang pimpinan bertanya tentang nama keluarganya, Smith. “Siapa-kah nama lengkap ayahmu?”

Sara menjawab perlahan, “Tom Smith, namun ayah saya sudah tiada.”

Pimpinan itu terhenyak. “Astaga, kamu anaknya Tom Smith! Hmm...” Ia lantas menoleh kepada Manager Personalia yang menyertai di sampingnya. “Ayahnya, Smith, adalah orang yang memberikan rekomendasi untuk saya dahulu, sehingga saya bisa berada di posisi ini saat ini. Ia melakukannya semua tanpa imbalan apa pun. Saya bahkan tidak tahu keluarganya, atau alamatnya. Ia tidak kenal saya, tapi ia memperlakukan saya dengan baik dan adil.”

Pimpinan itu menoleh pada Sara. “Mulai besok, kamu masuk kerja.”

Sara Smith diangkat menjadi Manager Humas dengan berbagai fasilitas seperti transportasi, tempat tinggal yang lokasinya dekat kantor, serta tentu saja gaji yang layak.

Setelah dua tahun bekerja di perusahaan, seorang Managing Director mengundurkan diri dan memerlukan seorang pengganti yang tinggi integritasnya. Sara Smith langsung ditunjuk sebagai orang yang direkomendasikan.

Di dalam sebuah wawancara, wartawan bertanya apa rahasia dari kesuksesan seorang Sara Smith. Dengan tangis meleleh di pipinya, ia menjawab, “Ayah saya sudah membuat jalan bagi saya, untuk bisa sukses seperti ini.

“Baru setelah ia meninggal, saya mengetahui bahwa secara finansial dia miskin tapi ia sangat kaya di dalam hal integritas, rendah hati, disiplin, dan kejujuran.”

Wartawan pun bingung. “Lalu mengapa Anda menangis?”

Sara menjawab, “Pada saat terakhirnya, saya menyakiti hati ayah karena ia menjadi orang yang jujur, disiplin & penuh integritas. Saya harap ia memaafkan saya. Rasanya saya tidak bekerja apa-apa untuk kesuksesan saya ini. Semua adalah hasil karyanya, saya cuma melangkah masuk saja...”

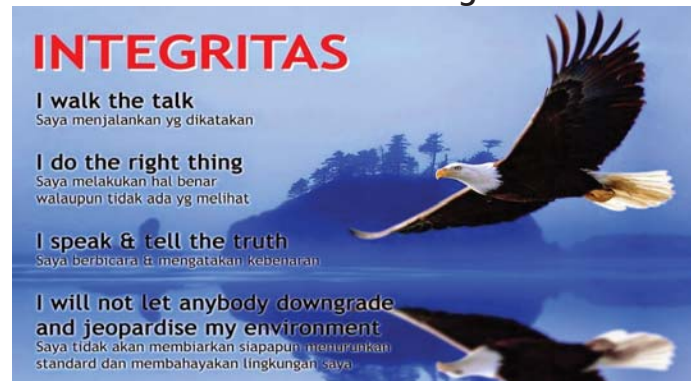
Wartawan kemudian melanjutkan bertanya, “Apakah Anda akan mengikuti langkahnya, seperti permohonan menjelang ajalnya?”

Sara menjawab tegas, “Ya, saya sekarang sangat menghormatinya. Saya punya foto dirinya yang sangat besar di ruang tamu serta di depan pintu masuk rumah saya.”

Apakah Anda seperti Tom Smith? Yang kelihatannya hidup sulit dengan mempertahankan integritas, kejujuran, disiplin. Jangan lelah! Walaupun mungkin banyak orang yang membuat iri, tetaplah pertahankan nilai-nilai itu. Berkat pasti akan datang. Mungkin perlu waktu yang lebih lama? Mungkin pada anak cucu kita ?

***) Integritas (sense of integrity) berasal dari kata dalam bahasa Latin integer yang bermakna “satu”. Nilai integritas diartikan sebagai sebuah sikap mental yang menjunjung tinggi kesatuan yang erat terpadu; antara pikiran – perkataan – perbuatan.**

Sumber : www.andriewongso.com



LOYALITAS

Kunci menghadapi tantangan teknologi

Dalam sejarah bisnis dunia banyak terjadi perusahaan-perusahaan besar yang sekian lama berjaya tiba-tiba ditinggalkan konsumen dan bangkrut. Lantas bagaimana dengan Credit Union (CU)? Akan bertahankah? Pertanyaan ini menemukan jawabannya pada seminar yang dilakukan sehari menjelang peresmian Kantor Pusat.

Seminar mengangkat tema "Loyalitas Dalam Gerakan Credit Union". Pembicara yang dihadirkan sangat istimewa. Pertama adalah Andreas Chang. Ia adalah Rektor Universitas Bina Nusantara Bandung. Dulunya juga tercatat anggota pendiri CU Bonaventura.

Ketika berbicara di hadapan anggota yang hadir, ia tidak menyangka bahwa CU Bonaventura yang awalnya hanya beberapa orang dengan aset sekitar 3 jutaan kini mencapai 21.332 orang dengan aset 291 milyar. Prioritas pinjaman hanya untuk pengembangan ekonomi. Bukan yang lain "Saya dan teman yang lain hanya punya komitmen untuk memberdayakan masyarakat di Kalimantan Barat khususnya guru bisa sejahtera dan itu sudah terbukti. Tentunya tidak lepas dari kerja keras pengurus"ungkapnya.

Berkaitan dengan tema, Andreas mengatakan semakin besar CU, maka semakin besar tantangan. Tantangan paling besar adalah loyalitas. Loyalitas adalah komitmen yang sangat dalam pada sesuatu. Ia mencontohkan dirinya ketika membeli alat elektronik selalu setia pada satu merek. Dalam perdagangan loyal artinya belanja di toko yang sama atau merek yang sama terus menerus. Untuk CU Bonaventura loyalitas seperti itu belum cukup. "Menabung dan mengangsur setiap bulan memang harus. Tetapi perlu diketahui bahwa selain kita, ada anggota lain yang tidak aktif. Mereka perlu kita ajak dan kita ingatkan terus menerus. Bahkan mempromosikan CU Bonaventura dengan semangat bera-pi-api. Maka CU Bonaventura akan semakin besar", kata Andreas.

Andreas juga mengingatkan kepada Pengurus dan manajemen CU Bonaventura untuk memperbarui diri terus menerus dan mendayagunakan teknologi.

"Saat ini orang bisa transfer, baca buku, belanja lewat smartphone. Kekuatan teknologi ini bisa membuat bangkrut perusahaan yang tidak siap menghadapi perubahan teknologi dan demografi yang tidak bisa diramalkan" jelasnya.

Senada dengan yang disampaikan Andreas Chang, Ketua CU Bonaventura Delfinus juga menekankan bahwa loyalitas berawal dari pemahaman terhadap CU. Dengan mengetahui CU, indikator pencapaian misi CU, mengapa ada CU, mengapa kita perlu CU, maka anggota bisa menumbuhkan komitmennya.

"CU adalah gerakan koperasi dimana sekelompok orang berhimpun bertindak bersama-sama memenuhi kebutuhan hidup bersama aspirasi anggota berbagi kepemilikan dan membuat keputusan bersama. Dengan demikian loyalitas anggota terhadap CU seharusnya 100% karena milik sendiri" jelasnya.

CU Bonaventura memiliki 8 program kompensasi yang bertujuan untuk meningkatkan loyalitas anggota. Anggota juga mendapat kompensasi melalui balas jasa simpanan yang diterima tiap bulan. Selain itu ada pembagian Balas Jasa Anggota dan perlindungan.

Delfinus menambahkan keuntungan yang dihasilkan CU akan bermanfaat atau bernilai bagi anggota. Kegiatan usaha CU dimiliki, dijalankan untuk anggota, dan oleh anggota. Semangat dasar pembentukan CU adalah anggota lebih baik ketika bekerja sama. Anggota bertindak bersama untuk menciptakan dunia yang lebih baik. Dengan memahami ini loyalitas anggota akan tumbuh.



CU MENYELAMATKAN SAYA, SAYA MENYELAMATKAN CU

CU Bonaventura sudah memasuki usia ke 26. Tentu menarik jika mengetahui bagaimana situasi awal berdirinya dulu. Siapa saja pendirinya? Nilai apa yang ditanamkan sehingga bisa bertahan? Apakah CU Bonaventura sudah berhasil menggapai misinya? Inilah yang ingin digali dari para pendiri pada Talkshow bertema "From Zero To Hero" pada Sabtu (7/10). Tema dipilih sebagai refleksi CU Bonaventura dari nol menjadi hebat. Pendiri memulai CU dari nol. Mereka tidak pernah pelatihan tentang CU, tidak tahu apa-apa, tetapi mulai saja. Tak disangka ternyata kini bisa memberdayakan ribuan orang.

Hadir pada Talkshow ini para pendiri CU Bonaventura yaitu Tarsisius Suratman, Tugino, Dalmasius Iriyandi, dan Egidius.

T. Suratman mengisahkan ketika guru kesulitan keuangan maka selalu minta bantuan ke Yayasan. Maka pada 9 Januari 1991 Pastor Heliodorus menghimpun guru dan karyawan untuk membicarakan gagasannya yaitu membentuk CU. Gagasan ini diterima. Dan pada 9 Februari 1991 CU Bonaventura benar-benar dimulai. T. Suratman dipercaya sebagai Ketua. Selama setahun menjalankan CU, kesulitan yang dialami adalah belum bisa membuat laporan, menghitung berapa jasa simpanan, dan bagaimana membagi keuntungan. Akhirnya Pastor Heliodorus mengutus Wiwik mengikuti kursus CU di Pontianak selama seminggu. Dari kursus itulah baru bisa dilakukan perhitungan jasa simpanan tiap orang dan membagi hasil usaha.

Pada segmen berikutnya Egidius menyampaikan tentang kebijakan yang dibuat oleh pengurus. Kebijakan dibuat untuk mengutamakan anggota, bukan pengurus. Saat ini dibuat kebijakan agar anggota mengikuti Pendidikan Kredit sebelum meminjam dan Pendidikan Dasar Calon Anggota.

Tugino, yang dulu menjadi kepala sekolah di SMP Nyarumkop menceritakan kondisi pada awal CU Bonaventura berdiri. Sebagai pengurus pada waktu itu penuh pengorbanan. Tidak ada kompensasi yang diterima. Ia menyadari bahwa semua permulaan itu sulit. Tetapi jauh lebih sulit mempertahankannya.

Sebagai anggota selama 26 tahun ia bersyukur belum pernah satu bulan pun lalai menyeter simpanan wajib. Juga selama lebih dari 10 kali meminjam belum pernah menunggak pinjaman. Tapi itu bukan berarti karena ia banyak uang. Dalam hidup pasti ada masa-masa sulit. "Supaya tidak menunggak, saya pernah menjual perhiasan emas milik istri untuk bayar angsuran" kenangnya.

Ia menambahkan semua itu karena komitmennya sebagai anggota. CU membantu supaya anak saya bisa sekolah, dan memenuhi berbagai keperluan saya. "Saya diselamatkan CU, maka saya menyelamatkan CU" ujarnya. Tak kalah penting ia mengatakan akan mengikuti apapun yang menjadi peraturan di CU Bonaventura.



Talkshow juga menghadirkan sosok Karti dan suaminya. Pasangan ini adalah bukti bahwa CU Bonaventura mampu memberdayakan anggota mencapai kesejahteraan hidupnya. Dari yang awalnya hidup susah kini Karti dan keluarga bisa mewujudkan mimpi memiliki usaha sendiri, punya rumah dan ruko, serta anak bisa lulus sarjana.

Di sesi terakhir talkshow tampil orang muda yang menjadi ikon "from nobody to somebody". Ia adalah Oktavianus yang biasanya dipanggil Ateng. Ateng yang sejak SMP mengenal CU Bonaventura lewat simpanan Bahata kini menjadi karyawan CU Bonaventura. Di panggung utama malam itu ia menceritakan kisah masa kecilnya yang bukan siapa-siapa hingga bisa sukses seperti saat ini.

PERESMIAN KANTOR PUSAT CU BONAVENTURA



Minggu pagi (8/10), matahari perlahan meninggi seraya memancarkan sinarnya yang terik. Pertanda baik bahwa acara yang digelar hari ini akan berjalan sesuai rencana. Sejak pagi mulai terlihat kesibukan di halaman depan gedung yang akan diresmikan. Halaman gedung yang semarak oleh deretan baliho ucapan selamat sepanjang pagar bertambah meriah dengan kumpulan balon biru putih di beberapa titik yang diikat banner bergambar kegiatan TP.

Panitia peresmian (terdiri dari Pengurus, Manajemen, dan Anggota), yang ada di lokasi tampak bersemangat melaksanakan tugas menurut seksi masing-masing. Sejak H-3 mereka sudah sibuk memastikan segala peralatan dan perlengkapan terpasang. Detail acara dirancang sangat teliti untuk memastikan semua berlangsung sesuai rencana.

Anggota pun mulai berdatangan. Setelah mengisi daftar hadir mereka langsung menempati kursi-kursi yang telah disediakan panitia. Sebagian masih terlihat berselfie di berbagai sudut, mengabadikan momen yang tak akan berulang dengan smartphone masing-masing.

Jam 10 suara dari alat musik tradisional Dayak mulai terdengar. Para penari mulai bersiap dan mengambil posisi persis di depan pintu masuk. Pejabat pemerintahan dan lembaga mitra yang sebelumnya berkumpul di Kantor TP Nyarumkop terlihat berjalan keluar bersama Pengurus.

Sesampainya di pintu gerbang sudah menunggu Ketua, Sekretaris, dan Bendahara CU Bonaventura yang kali itu mengenakan pakaian adat. Sembari diiringi tarian adat, pengurus mengalungkan bunga kepada Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kalimantan Barat Marsianus SY, Ketua BKCU Kalimantan Marselus Sunardi, dan Kasi Kelembagaan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kota Singkawang Uray Nuriyati. Selanjutnya para undangan dipersilahkan menempati kursi kehormatan.

Seremoni dibuka dengan laporan Ketua Panitia Pembangunan, Aben. Dalam laporannya Aben menyampaikan tahap-tahap pembangunan gedung kantor pusat. Proses dimulai dengan membentuk panitia pembangunan. Agar diperoleh gedung dengan tampilan unik dan kokoh maka panitia merasa perlu menggunakan jasa arsitek. Yang terpilih untuk mendesain adalah Nistain Odop.

Untuk mewujudkan desain gedung secara fisik selanjutnya diadakan pemilihan tukang. Tukang yang dipilih syaratnya berasal dari anggota CU Bonaventura dan memiliki kualifikasi yang layak. Akhirnya setelah melalui beberapa tahap pemilihan, Teodorus Darmin terpilih menjadi kepala tukang. Barulah setelah itu ijin pembangunan gedung mulai diurus. Pengerjaan gedung dimulai pada 29 Desember 2015 ditandai peletakan batu pertama. Sepanjang proses pembangunan dilakukan pengawasan yang intensif baik oleh pihak CU Bonaventura maupun dari arsitek. Pengawasan dilakukan untuk memastikan gedung dikerjakan sesuai desain dan anggaran. Selain gedung, juga dilakukan pemasangan paving blok, pagar, taman, penataan interior, serta peralatan rumah tangga dan kantor. Total biaya yang dikeluarkan berjumlah Rp.5.479.124.000,-

Sambutan selanjutnya disampaikan Ketua Pengurus CU Bonaventura, Delfinus. Dikatakan oleh Delfinus bahwa CU Bonaventura membangun gedung dengan cara swakelola. Menurut Delfinus, "dengan swakelola hasil pembangunan dapat dipertanggungjawabkan dan biaya yang dikeluarkan pun lebih murah dibandingkan jika menggunakan sistem tender atau diborongkan". Ia menambahkan keberhasilan pembangunan kantor pusat tidak lepas dari peran banyak pihak terutama Pengurus, Pengawas, Manajemen, Panitia, Pemerintah Kota Singkawang, dan pihak ketiga yang dipercaya.

"Kantor Pusat dibangun bukan untuk gagah-gagahan, tetapi bertujuan meningkatkan pelayanan pada anggota. Kantor Pusat adalah sentral dan motor dari manajemen untuk mengatur keberadaan dan operasional CU Bonaventura di 11 Tempat Pelayanan. Diharapkan dengan peresmian ini semangat dan kinerja manajemen semakin meningkat sehingga bisa memberi pelayanan terbaik pada anggota terutama mengkoordinir Tempat Pelayanan" pesan Delfinus.

Usai memberikan sambutannya, Delfinus selanjutnya menyerahkan cenderamata kepada anggota perdana yang sudah menjadi anggota sejak 1991 dan masih aktif menabung hingga saat ini. Mereka adalah Tarsisius Suratman, Herman Yosep Sumpna, Yohanes Trismiyanto, Hildegardis, Dalmasius Iriyandi, Egidius Herman, Joni Yohanes, Tugino, Martinus P.

Dukungan terhadap pembangunan Kantor Pusat diberikan oleh Ketua BKCU Kalimantan Marselus Sunardi. Ia menyampaikan kepada hadirin bahwa acara peresmian yang disaksikan hari ini menunjukkan bahwa CU berbeda dengan perusahaan lain. Umumnya perusahaan akan membangun kantor megah dengan segala fasilitasnya lebih dahulu. Tetapi CU berawal dari keprihatinan. Yang dilakukan adalah menggerakkan CU lebih dulu. CU dikembangkan lewat kantor sederhana bahkan menumpang atau sewa. CU Bonaventura baru mendirikan Kantor Pusat setelah 26 tahun dan 14 tahun bergabung dalam gerakan.



Sunardi mengingatkan "Pembangunan atau pembelian aset di CU tidak boleh hanya berdasarkan keinginan. Ada ukurannya menurut ACCU yaitu analisis PEARLS. Gedung termasuk aset tidak menghasilkan. Maka hanya dibenarkan dengan rasio maksimal 5 % dari aset".

BKCU Kalimantan turut mengontrol penggunaan dana di CU-CU. Karena itu anggota tidak perlu khawatir jika tabungan berkurang dengan adanya pembangunan kantor. Karena kantor ini berdiri atas partisipasi anggota dan penyisihan pendapatan.

Lebih lanjut Sunardi meminta seluruh anggota CU Bonaventura untuk setia melaksanakan kewajiban dalam ber-CU agar dapat memperoleh manfaat dan hak-haknya. Ada 3 hal yang harus dilakukan anggota CU yaitu menabung, meminjam, dan jangan lupa membayar pinjaman sesuai perjanjian. Jika anggota tidak membayar pinjamannya maka itu sama dengan mencuri dan merampok uang milik anggota lain.

Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Propinsi Kalbar Marsianus SY ketika menyampaikan sambutannya lebih menyoroti kinerja CU Bonaventura. "Yang bisa menilai CU Bonaventura adalah orang luar. Pemerintah melalui Kementerian Koperasi menilai bahwa CU Bonaventura memiliki banyak prestasi sehingga termasuk dalam 100 Koperasi Besar Indonesia" ujar Marsianus.

Tetapi ia meyakini bukan prestasi itu yang dibutuhkan CU Bonaventura tetapi bagaimana menjadikan anggota lebih sejahtera dan meningkat taraf kehidupannya.



Ketua Panitia Pembangunan, Aben, S.Pd





Marsianus juga mengingatkan tantangan CU ke depan akan semakin besar. Terutama berkaitan dengan hadirnya teknologi keuangan yang tidak terbandung.

Namun Marsianus juga yakin saat ini koperasi masih tetap menjadi bagian penting dalam ekonomi masyarakat. Melalui koperasi orang melakukan usaha bersama, bukan sendiri-sendiri. Ia mencontohkan jika seseorang punya uang 1 juta, mungkin tidak cukup untuk bisnis. Tetapi dengan mengumpulkan 20 orang bersama dalam koperasi maka bisa memiliki modal bersama hingga 20 juta. Seperti di awal pendirian CU Bonaventura yang hanya beranggotakan guru dan karyawan persekolahan. Tetapi bisa memiliki aset hingga 291 milyar saat ini.

Setelah menyampaikan sambutannya, Marsianus SY bersama dengan Marselus Sunardi dan Delfinus kemudian menuju depan pintu masuk Kantor Pusat. Prosesi pertama adalah pengguntingan pita oleh Marsianus. Segera setelah pengguntingan pita, puluhan balon biru putih yang disiapkan diterbangkan bersamaan.

Prosesi selanjutnya tak kalah menarik yaitu memecahkan 3 balon dengan meniup sumpit. Di dalam salah satu balon terdapat kunci untuk membuka pintu kantor. Ketiga pejabat tersebut didaulat untuk meniup sumpit yang panjangnya mencapai 2 meter secara bergantian. Ketiganya berhasil memecahkan balon-balon yang ada lewat tiupan pertama. Pintu utama selanjutnya dibuka oleh Marsianus. Akhirnya setelah menandatangani prasasti peresmian, gedung Kantor Pusat CU Bonaventura secara resmi digunakan. Selanjutnya seluruh rombongan meninjau ruangan yang ada di dalam gedung. Anggota lain pun dengan penuh sukacita menyusul ke dalam dan ikut melihat-lihat kondisi dalam gedung. Acara ditutup dengan makan siang bersama.

Lega. Itulah yang dirasakan anggota terutama panitia peresmian kantor pusat. Segala persiapan yang dibuat akhirnya tidak sia-sia. Seluruh acara mengalir dengan lancar dan aman. Sempat muncul kekhawatiran ketika melihat ke langit yang mulai gelap dan rintik hujan turun. Namun kekhawatiran tersebut tidak terjadi.

CU Bonaventura mengucapkan Selamat Menempuh Hidup Baru

Thitin Christin & Parto Sunwandono

Perkembangan CU BONAVENTURA per 30 September 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
Juli	79	97	96	80	11.182	10.287	21.469	177.498.033.200	286.016.045.142	14.744.450.781	14.031.051.484	713.399.297
Agustus	85	100	106	74	11.151	10.323	21.474	177.575.205.300	287.937.019.295	16.979.212.111	16.202.842.686	776.369.425
September	41	60	116	127	11.082	10.250	21.332	177.612.009.900	291.087.280.328	19.218.372.393	18.288.249.235	930.123.158



DIJUAL :

Tanah dengan bangunan di atasnya

**Lokasi : Jl. Raya Monterado, Dn. Gemah Ripah,
Ds. Beringin Baru, Kec. Monterado
Sertifikat Hak Milik No.21**

Luas : 2.196 M²

Harga : 80 juta rupiah

Berminat ? Hubungi TP Monterado : HP.0813-52-672055

