

Solusi Cerdas

Edisi 4 : September - Desember 2015

RATEGIC PLANNING Tah

yaan anggota secara ter
berkelanjutan untuk mewujudk
dan misi ekonomi C

PUSKOPDIT BKCU KALIMANTAN
Solusi Cerdas Terpercaya



Roadmap Credit Union Kalimantan



Diklat Pimpinan Manajemen Tingkat Kedua



Ulang Tahun Puskopdit BKCU Kalimantan Ke-27

News :

Daftar Rekomendasi Forum DO Tengah 2015

Inspiratif :

REBRAND your Credit Union

DAFTAR ISI

SOLUSI CERDAS



Inilah Roadmap Credit Union

04



Diklat Pimpinan Manajemen
Tingkat Kedua (DPM-II)

12



20

Wujudkan masa depan anggota
CU Muare Pesisir Bahagia
Sejahtera



Ulang Tahun Puskopdit BKCU
Kalimantan Ke - 27

26

08

Daftar Rekomendasi Forum
DO Tengah 2015

22

REBRAND your Credit Union

24

Membantu Orang Menolong Diri Sendiri

25

Memahami Responsible Lending

27

Galeri

Puskopdit BKCU Kalimantan

Misi

Memperkuat gerakan Credit Union melalui tata kelola yang terintegrasi untuk meningkatkan kualitas anggota secara berkelanjutan

Visi

Menjadi gerakan Credit Union nusantara yang berbasis komunitas yang terintegrasi, tangguh, dan berkelanjutan

Nilai-Nilai Inti

SETIA dalam **KESATUAN, MEMBERDAYAKAN** secara **UNGGUL** dan **INOVATIF** dengan **INTEGRITAS** tinggi serta berperilaku **RAMAH** **LINGKUNGAN**

Slogan

"Solusi Cerdas Terpercaya"

Pengurus dan Pengawas

Periode 2015-2017

Marselus Sunardi

(Ketua Pengurus)

Herkulanus Cale

(Anggota Pengurus)

RD. Urbanus Hala

(Wakil Ketua Pengurus)

Antonius Sera Sima

(Anggota Pengurus)

Antonius Anyu

(Bendahara Pengurus)

Rita Sarlawa

(Ketua Pengawas)

Agustinus Alibata

(Sekretaris Pengurus)

Dominikus Renaldi T.

(Sekretaris Pengawas)

Agung Kudus N.

(Anggota Pengurus)

Adrianus Kun Anggoro

(Anggota Pengawas)



SALAM SCT

Adil Ka' Talino
Bacuramin Ka' Saruga
Basengat Ka' Jubata

Puji Syukur kita panjatkan kehadirat Tuhan YME atas terbitnya Buletin SOLUSI CERDAS. Buletin ini telah lama di tunggu-tunggu sebagai media komunikasi dan informasi antar CU Anggota Puskopdit BKCU Kalimantan.

Sebagai media informasi dan komunikasi isinya memuat perkembangan, pengalaman, Pembelajaran, sarana bagi strategi, ide dan gagasan, tata kelola CU yang sehat dapat menjadi referensi bagi pengelolaan dan pengembangan CU yang profesional.

Supaya Buletin ini dapat berlanjut, besar harapan kami semua CU Anggota Puskopdit BKCU Kalimantan dapat aktif berpartisipasi mengisi rubrik yang tersedia.

Salam Solusi Cerdas Terpercaya

M. Sunardi, S.Pd.

Ketua Pengurus Puskopdit BKCU Kalimantan

Redaksi

Agung Kudus N.

Penanggung Jawab
Redaksi

Frans Laten

Pimpinan Redaksi

Tri Kukuh T. David

Redaktur
Pelaksana

Tony

Layout Artist

Alamat Redaksi

Jalan Iman Bonjol Gg. Haji Mursyid I/7-8

Diterbitkan Oleh

Puskopdit BKCU Kalimantan

Percetakan

Eggra Grafika, Pontianak

Telp & Fax

Telp : (0561) 765591 (Hunting)

Fax : (0561) 769459

Website

www.puskopditbkcukalimantan.org

Email

cucoborneo@hotmail.com

Kalangan Sendiri



Inilah Roadmap Credit Union Kalimantan

Oleh Edi V. Petebang, Sekretaris CU Stella Maris & Komite Puskopdit BKCU Kalimantan

“ Sebanyak 44 credit union di bawah koordinasi Pusat Koperasi Kredit BKCU Kalimantan bertekad menjadi gerakan credit union Nusantara berbasis komunitas yang terintegrasi, tangguh, dan berkelanjutan.”

Agar credit union (CU) benar-benar mampu membuat anggotanya sejahtera dan berkontribusi besar pada perbaikan, peningkatan kualitas kehidupan manusia umumnya, maka CU harus melakukan perubahan dan beradaptasi dengan era yang berubah dengan cepat dengan beragam peluang, hambatan dan ancaman.

Menyadari kenyataan tersebutlah maka Pusat Koperasi Kredit (Puskopdit) Badan Kordinasi Credit Union (BKCU) Kalimantan melaksanakan perencanaan strategis/strategic planning (SP).

SP yang dilaksanakan di Pontianak dari tanggal 12 s.d. 15 Oktober 2015 tersebut diikuti 90 orang yang terdiri dari :

- Pengurus dan manajemen CU primer
- Pengurus dan pengawas Puskopdit BKCU Kalimantan
- Komite dan manajemen Puskopdit BKCU Kalimantan.

Dan difasilitasi P. Fredy Rante Taruk,Pr.,



P. Fredy Rante Taruk, Pr.

Merupakan Ketua Komisi PSE Keuskupan Agung Makasar, Wakil ketua Pengurus BKCU Kalimantan periode 2012-2014, Ketua CU Suan Sibarrung dan juga pemrakarsa berdirinya sejumlah CU.

Menurut Marselus Sunardi, Ketua Pengurus Puskopdit BKCU Kalimantan, dan juga sebagai fasilitator SP ini, untuk merumuskan peta jalan (roadmap) gerakan CU dibawah kordinasi Puskopdit BKCU Kalimantan selama 5 tahun ke depan.

“Saya berharap roadmap inilah yang akan menjadi panduan CU-CU dalam menghadapi berbagai tantangan ke depan. Saya yakin CU mampu bertahan dan tetap berkelanjutan jika ada peta jalan yang jelas,”jelasnya



Sebelum lokakarya SP sudah dilaksanakan analisis *Strength, Weakness, Opportunity and Threat (SWOT)*. Ada enam bidang yang dianalisis, yakni :

- Organisasi
- Keuangan
- Monitoring
- Evaluasi/monev dan audit
- Pendidikan dan pelatihan
- Pendampingan dan pemberdayaan.

Di Bidang Organisasi

Aspek yang menjadi fokus adalah sinergi/integrasi sistem teknologi informasi, penguratan organisasi melalui tatakelola, manajemen organisasi, kaderisasi pengurus dan pengawas.

Di bidang Monev dan audit kelemahannya adalah keterbatasan tenaga serta hasil audit yang belum ditindaklanjuti CU primer secara maksimal.

Di Bidang Keuangan

Melingkupi aspek produk simpanan (Siklus, Simpul dan Pantas); produk pinjaman (Pantas dan Siklus); pelayanan, standarisasi biaya, dan Jalinan.

Peluang di bidang keuangan ini adalah masih banyak CU primer anggota Puskopdit BKCU Kalimantan yang belum memanfaatkan produk simpanan dan pinjaman.

Ancaman di bidang keuangan adalah turunnya nilai penghasilan masyarakat.

Di Bidang Pendidikan dan Pelatihan

Aspek yang penting dan menentukan keberlanjutan CU adalah pendidikan; sesuai prinsip CU: bermula dari pendidikan, berkembang dengan pendidikan dan dikontrol dengan pendidikan.

Dari hasil analisis SWOT secara umum semua kegiatan pendidikan dan pelatihan yang dilaksanakan Puskopdit BKCU Kalimantan sudah menjalan dengan baik dan sangat bermanfaat bagi pengurus/pengawas/manajemen CU.

Tentang Diklat ini, forum SP menyepakati pendirian Pusdiklat BKCU Kalimantan dilengkapi kurikulum, tenaga pelatih dan sarana-prasarana mulai tahun 2016.

Di Bidang Pendampingan dan Pemberdayaan

Aspek pendampingan dan pemberdayaan juga sudah berjalan baik, bahkan pendampingan menjadi salah satu fokus program kerja BKCU Kalimantan.

Beberapa kelemahan yang dicatat adalah belum adanya system/metode pendampingan, pendampingan belum berkelanjutan serta tenaga yang minim.

Beberapa peluang adalah bekerja sama dengan CU primer yang sehat untuk mendampingi CU primer yang bermasalah.

S elain aspek-aspek diatas, yang menjadi focus bahasan adalah persoalan kualitas pinjaman di CU-CU primer. Menyikapai mengenai kualitas pinjaman CU-CU primer ini semua peserta SP sepakat untuk memberikan segala daya upaya secara maksimal untuk meningkatkan kualitas pinjaman di CU masing-masing menuju angka ideal.



Isu strategis CU

SP diawali dengan paparan, pokok pikiran Pengurus-Pengawas Puskopdit BKCU Kalimantan dan perwakilan CU primer. Yakni

- CU Khatulisiwa Bakti (Pontianak)
- CU Bonaventura (Singkawang)
- CU Betang Asi (Palangkaraya)
- CU Daya Lestari (Samarinda)
- CU Sinar Saron (Larantuka)
- CU Prima Danarta (Surabaya)

Pengurus-Pengawas Puskopdit BKCU Kalimantan menyampaikan “grand design” untuk BKCU Kalimantan.

Tahun 2010-2015 Puskopdit BKCU Kalimantan melakukan konsolidasi gerakan CU dengan tata kelola CU yang sehat, penilaian kinerja, penangan kredit lalai, financial literacy, serta pemberdayaan komunitas basis.

Tahun 2016-2020 tema sentralnya adalah integrasi. Dengan focus pada share resources, standarisasi operasi, solidaritas, tata kelola dan disiplin diri.

Pada tahun 2020-2025 Puskopdit BKCU Kalimantan diharapkan menjadi gerakan CU lintas dunia melalui system yang terintegrasi.

Tema-tema pokok yang disampaikan enam CU primer ditambah pendapat CU lainnya antara lain:

1. Perlunya menjaga simbiosis mutualisme antara CU primer dan Puskopdit;
2. Perlunya keseimbangan antara aspek social dan bisnis di CU,
3. BKCU Kalimantan melakukan advokasi terhadap kebijakan public yang merugikan dan menghambat CU, khususnya pajak bunga simpanan,
4. BKCU Kalimantan membuat standarisasi aturan untuk seluruh CU,
5. kaderisasi kepemimpinan di CU, baik pengurus, pengawas, komite maupun pegawai.

"Puskopdit BKCU Kalimantan sebagai kordinator CU primer diharapkan mampu menjadi daya rekat yang kuat bagi CU primer dan menjadi penjaga misi gerakan CU secara universal," harap Sesilia Seli, Ketua Pengurus CU Khatulistiwa Bakti dalam presentasinya.

Tema pokok yang paling mengemuka dalam diskusi adalah **integrasi system**.

Diharapkan ada sistem yang terintegrasi diantara CU-CU primer anggota Puskopdit BKCU Kalimantan dalam bidang informasi dan teknologi, legal formal, sumber daya, pelatihan, monitoring, evaluasi, audit dan administrasi.

Misi-Visi CU

Dari beragam isu strategis yang dibahas, dirumuskan enam tujuan strategis Puskopdit BKCU Kalimantan tahun 2016-2020 berdasarkan enam perspektif.

Pertama, perspektif keuangan dengan tujuan strategis "terwujudnya ketahanan keuangan yang dikelola secara profesional didukung teknologi informasi yang terintegrasi dengan semangat solidaritas.

Kedua, perspektif pendampingan & pemberdayaan dengan tujuan strategis "terwujudnya CU yang sehat melalui sistem pendampingan dan metode pemberdayaan yang berkualitas dalam jaringan kerjasama".

Ketiga, perspektif Monev dan Audit dengan tujuan strategis "terwujudnya Credit Union yang aman melalui penerapan sistem Monitoring, Evaluasi, dan Audit secara disiplin agar mencapai akreditasi Access Branding".

Keempat, perspektif Organisasi dengan tujuan strategis "terwujudnya tatakelola Credit Union dengan standarisasi operational manajemen secara inovatif yang didukung sistem IT terintegrasi".

Kelima, perspektif hukum dan jejaring dengan tujuan strategis "terwujudnya perlindungan hukum dalam pemenuhan hak dan kewajiban CU yang berkeadilan melalui gerakan advokasi secara mandiri dan dalam kemitraan terintegrasi".

Keenam, perspektif pertumbuhan dan pembelajaran dengan tujuan strategis "tersedianya SDM trampil, berpengetahuan, dan menghayati nilai-nilai CU melalui sistem pendidikan dan pelatihan yang terstruktur berperspektif gender, dan melibatkan kaum muda".

Dari enam tujuan strategis tersebut kemudian disepakati **misi** Puskopdit BKCU Kalimantan, yakni

"Memperkuat gerakan Credit Union melalui tata kelola yang terintegrasi untuk meningkatkan kualitas anggota secara berkelanjutan".

Adapun visi Puskopdit BKCUK adalah

"Menjadi gerakan Credit Union Nusantara berbasis komunitas yang Terintegrasi, Tangguh,dan Berkelanjutan".

Untuk mencapai tujuan strategis, visi dan misi tersebut, ada nilai-nilai inti yang harus diperlakukan. Nilai-nilai inti Puskopdit BKCU Kalimantan ada tujuh, yakni:

**Setia (faithful)
Kesatuan (unity)
Memberdayakan (empower)
Unggul (excellent)
Inovasi (innovation)
Integritas (integrity)
Ramah lingkungan (environmentally friendly)**

atau apabila di satukan menjadi 1 kalimat adalah

"Setia dalam Kesatuan; Memberdayakan Secara Unggul dan Inovasi dengan Integritas Tinggi dan Berperilaku Ramah Lingkungan"





Satu gerakan Credit Union

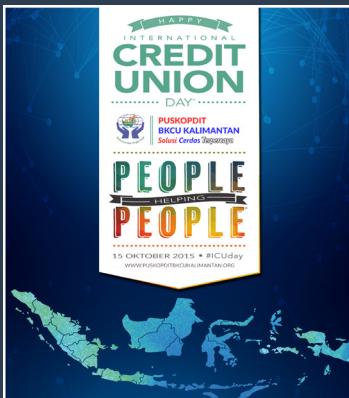
Visi, misi dan nilai-nilai Puskopdit BKCU Kalimantan yang baru yang telah disepakati forum SP tersebut diharapkan akan menjadi daya rekat, daya padu gerakan credit union di bawah koordinasi Puskopdit BKCU Kalimantan.

Perkembangan asset dan anggota CU primer anggota Puskopdit BKCU Kalimantan dalam lima tahun terakhir menunjukkan grafik naik. Aset CU primer anggota Puskopdit BKCU Kalimantan rata-rata mengalami pertumbuhan 122,88% tiap tahun. Total anggota 426.983 orang dan total asset Rp.5.723.939.436. Berikut data selengkapnya.

No	Tahun	Jumlah Anggota	Anggota CU Primer	Aset CU Primer
1.	2011	44 CU	310.332 Orang	Rp. 3.101.496.123
2.	2012	45 CU	380.698 Orang	Rp. 4.116.202.101
3.	2013	49 CU	424.988 Orang	Rp. 5.012.907.431
4.	2014	44 CU	414.071 Orang	Rp. 5.406.424.036
5.	2015	44 CU	426.983 Orang	Rp. 5.723.939.436

Anggota credit union berharap agar Puskopdit BKCU Kalimantan mampu menjadi pelindung yang kokoh bagi CU primer dan sebagai penjaga roh credit union.

"Kami sekeluarga tidak ada tabungan di lembaga lain selain CU. Masa depan kami di credit union ini. Karena itu CU harus terus berkembang dengan baik dan berkelanjutan," harap Frans, anggota CU."



International Credit Union Day #ICUday

Kamis ke tiga pada bulan oktober ditetapkan sebagai hari Credit Union internasional yang kebetulan pada tahun ini jatuh pada tanggal 15 Oktober dan bertepatan dengan hari dilaksanakannya kegiatan Strategic Planning(SP) Puskopdit BKCU Kalimantan.

Momen tersebut dimanfaatkan manajemen BKCU untuk mengajak semua peserta SP merayakannya dan dilaksanakan 1 hari sebelumnya, yaitu tanggal 14 Oktober malam setelah kegiatan, hal ini dilakukan mengingat tanggal 15 Oktober banyak peserta yang sudah memesan tiket untuk pulang ke tempat mereka masing-masing.

Acara di isi dengan pembagian cupcake bertuliskan ke 44 nama CU dalam gerakan BKCU pada masing-masing cupcake dan juga pemotongan kue serta sumbangan suara dari para peserta.

Acara berlangsung meriah walau sederhana dan di hadiri oleh semua peserta SP.

Daftar Rekomendasi Forum DO Tengah 2015

Hasil Forum Ketua Pengurus, Ketua Pengawas dan Pimpinan Manajemen di Hotel Dandang Tinggang - Palangka Raya Tanggal 1 s.d. 3 September 2015

1. Aktivitas : Menurunkan Kredit Lalai

- Me-review dan merevisi instrumen tentang perkreditan (MO, MP) secara berkala.
- Revisi Rentang waktu dari SP 1 ke SP 2
- Membatasi kewenangan pengambil keputusan kredit
- Membatasi jangka waktu pinjaman maksimal 48 bulan.
- Membuat insentif bagi anggota yang "tepat waktu dan tepat jumlah" dalam mengangsur sesuai perjanjian.
- Sediakan jumlah staf kredit dalam jumlah yang memadai.
- Melakukan evaluasi staf kredit secara rutin.
- Membuat pengelompokkan KL secara rutin dan tepat waktu (1-30 hari, 31-60 hari, >91 hari)
- Melakukan inventarisir data KL yang bisa ditagih dan sulit ditagih -> proses Charge off
- Melakukan charge off secara periodik dan konsisten
- Buat target nominal KL yang ditagih (bukan target %). Mis: target Rp 500 juta uang kembali, apabila tercapai target, lakukan evaluasi dan selebrasi.
- Prioritas penanganan kredit : prioritas untuk 30 hari karena berdasarkan hasil penelitian kemungkinan KL bisa kembali/tertangani setelah jatuh tempo adalah:
 - » Lewat jto 30 hari, tingkat pengembalian 95%
 - » Lewat jto 60 hari, tingkat pengembalian 89%
 - » Lewat jto 90 hari, tingkat pengembalian 80%
 - » Lewat jto 120 hari, tingkat pengembalian 70%
 - » Lewat jto 240 hari, tingkat pengembalian 50%
 - » Lewat jto 360 hari, tingkat pengembalian 10%
- Prioritas untuk melakukan penanganan pinjaman yang lewat 30 hari. Lewat 360 hari, serahkan ke debt collector
- Memperkuat sistem IT Untuk memudahkan inventarisir data
- Evaluasi sistem analisis pemberian kredit
- Mempertajam Analisis 5C
- Memberikan kredit mengacu pada analisis 5C dan arus kas calon peminjam
- Melakukan penjadwalan ulang kredit bermasalah , ada batasan skala kredit lalai misalnya kredit lalai paling lama 3 atau 12 bulan perhitungan bunga di stop, lakukan penjadwalan ulang.
- Konsisten dalam menerapkan rasio keuangan anggota (ABK) -> analisis kemampuan anggota
- Memperketat administrasi kredit (jaminan tidak bergerak di APHT)
- Bentuk Tim Penagihan yang terdiri dari unsur, Kelompok Inti, Pengurus, dan Manajemen.



- Melibatkan kolektor dan kelompok inti
- Melakukan penagihan terus menerus sesuai prosedur/aturan.
- Menjualkan barang jaminan.
- Bekerjasama dengan pengacara.
- Menentukan skala prioritas penanganan.
- Pendidikan wajib tuntaskan di basis
 - » CU adalah kumpulan orang, bukan kumpulan uang. Artinya mentalitas orang (anggota) harus terbentuk dengan baik.
 - » Mentalitas anggota yang tidak mengerti tentang filosofi CU “people helping people to help themselves” dan misi sejati CU, membuat anggota menjadi penumpang bebas “free rides”
- Penagihan yang bermartabat
 - » Penagihan yang konsisten harus terus dilakukan melalui staf penagihan dan dikoordinasi oleh koordinator atau manajer penagihan
 - » Bisa membentuk KOMITE untuk membantu pengurus.
 - » Prioritas menagih utang yang baru lalai 1 – 2 bulan
 - » Tidak menggunakan kekerasan atau mengancam atau menggunakan cara-cara jahat lain, merusak reputasi, fisik atau harta lain.
 - » Tidak menggunakan bahasa yang tidak senonoh atau yang menyenggung perasaan.
- Melakukan charge off secara berkala
 - » Menghentikan balas jasa simpanan, denda keterlambatan dan bunga keterlambatan pada periode tertentu.
 - » Menghapus pinjaman anggota dari daftar kredit lalai dipindahkan ke daftar piutang bermasalah, ditutup dengan DCR
 - » Prioritas untuk anggota yang tidak bisa lagi ditelusuri keberadaannya.
- Memperbaiki kebijakan pinjaman
 - » Aturan umum kebijakan pinjaman direview secara teratur
 - » Struktur kewenangan pemberian (kewenangan koordinator TP/KP, kabag kredit, deputy usaha, manajer/GM dan pengurus)
 - » Kebijakan pinjaman untuk pengurus, pengawas dan manajemen melalui rapat pengurus
 - » Pinjaman untuk non penduduk
 - » Jaminan untuk pinjaman di atas modal
- Pendidikan pra kredit
 - » Sejak awal CU hanya memberikan pinjaman kepada anggota yang sanggup menggunakan secara bijaksana uang yang dipinjamnya. Ini adalah cara satu-satunya untuk mencapai usaha sukses, menghindari kekacaubaluan, dan memperbaiki perilaku para anggota yang belum memiliki konsep yang jelas.
 - » Anggota harus menyadari dampak lalai seperti denda, bunga pinjaman, dan pemotongan tabungan.
 - » Anggota harus menyadari bahwa setiap uang yang disimpan dan dipinjamnya harus mampu meningkatkan kesejahteraannya



- Melakukan monitoring pinjaman
 - » Begitu masuk menjadi anggota, mereka sering kali segera ingin meminjam. Mereka juga lupa bahwa uang yang mereka pinjam harus digunakan dengan benar. Mereka beranggapan bahwa dengan meminjam, mereka akan mendapat uang dan semua masalah mereka akan selesai.
 - » Bantuan (pinjaman) perlu diberikan apabila anggota sanggup memanfaatkan sebaik-baiknya uang yang ingin mereka pinjam.
- Melakukan pemetaan anggota
 - » Menetapkan target pencapaian KL setiap bulan
 - » Membuat daftar peminjam secara akurat
 - » Memetakan anggota yang paling berpengaruh pada KL
 - » Mendaftar anggota potensial membayar
- Memberi reward kepada anggota
 - » Daftarkan anggota yang mengangsur tepat waktu dan tepat jumlah
 - » Berilah penghargaan kepada mereka lewat RAT dalam bentuk sertifikat atau hadiah lainnya
 - » Penghargaan itu akan mendorong peserta lain mencapai prestasi yang sama
- Membangun komunitas kehidupan
 - » Membentuk komunitas anggota berdasarkan kategori usaha mereka
 - » Mendorong anggota melakukan pinjaman produktif untuk melahirkan income generating.
- Membuat Sistem Pengendalian Internal (SPI)
 - » Membentuk Sistem Pengendalian Internal (SPI) di setiap CU primer untuk meminimalisasi resiko terjadinya kecurangan dari dalam
 - » Posisi dalam struktur organisasi SPI berada di bawah GM/manajer.

2. Meningkatkan DCR

- Meninjau alokasi DCR dari SHU akhir tahun yang dicantumkan dalam AD/ART CU (minimal sebesar 30%)
- Menetapkan target DCR dalam BP/SP.
- Meningkatkan besar penyisihan DCR dari SHU tahunan.
- Meningkatkan penyisihan DCR secara rutin, dengan pengendalian SHU tidak melampaui target.
- Dana DCR bisa diinvestasikan untuk jangka pendek sehingga bunga yang diperoleh dapat digunakan untuk menambah DCR.
- Jaspel langsung dimasukkan ke DCR
- Memungut provisi untuk DCR sebesar 0,5% – 1% dari total pencairan pinjaman per anggota
- Melakukan penyisihan setiap bulan dari pendapatan bunga kredit (1 % - 5 % per bulan)
- Hasil penjualan barang jaminan anggota langsung dimasukkan kedalam DCR.



3. Menstabilkan aset yang tidak menghasilkan

- Mengecek keakuratan data aset tetap (cara menetapkan nilai tanah dan bangunan, cara melakukan penyusutan).
- Merubah prestise "bangunan yang megah" akan meyakinkan anggota bergabung menjadi anggota CU.
- Memiliki MO tentang penarikan aset anggota dan dimasukkan menjadi aset CU baru dilakukan penjualan aset tetap .
- Meminta appraisal untuk menilai aset tetap pada saat hendak melakukan penjualan aset tetap.
- Apabila ada kerugian akibat kesalahan perhitungan pengurus tentang aset tetap, maka pengurus wajib menanggung kerugian.
- Belanja aset di kontrol dengan memperhatikan rasio pada analisis PEARLS setiap tahun
- Belanja lebih selektif
- Tidak menambah atau membeli aset tetap.
- Membuat kebijakan pengelolaan aset tetap dan properti investasi
- Menjual aset-aset tetap yang tidak dibutuhkan dan yang sudah habis masa penyusutan.
- Pada akhir bulan kas/uang tunai setor ke Bank.
- Meningkatkan aset lembaga

4. Menstabilkan Likuiditas

- Membuat MO tentang Pengaturan Likuiditas.
- Membuat MO:
 - » Membatasi jumlah setoran simpanan
 - » Membuat kebijakan pengelompokan BJS berdasarkan jumlah simpanan
- Mengevaluasi kebijakan pinjaman jangka panjang
- Memiliki manajemen kas yang baik -> denda apabila terjadi overlikuid pada saat akhir bulan.
- Tidak ada cashbon untuk pribadi.
- Cashbon diberikan untuk DP program atau pembelian aset tetap.
- Diversifikasi produk simpanan untuk meningkatkan tabungan anggota.
- Meningkatkan piutang anggota sehingga menjadi ideal
- Menjaga rasio pinjaman beredar
- Menekan kredit lalai
- Diversifikasi produk simpanan.
- Membuat jadwal pencairan kredit.
- Mengontrol arus kas (keluar masuk kas)
- Belanja aset lebih selektif



- Diklat Pimpinan Manajemen Tingkat Kedua Tanggal 19 Juli s.d. 1 September 2015 -



Berkembang Profesional Di Malino dan Toraja melalui Diklat Pimpinan Manajemen Tingkat Kedua (DPM-II)

Oleh Seravinus Sony

Puskopdit BKCU Kalimantan kembali melaksanakan pendidikan dan pelatihan Pimpinan Manajemen tingkat Kedua yang mulanya bernama Pengembangan Sumber Daya Manusia (PSDM) bagi manajemen Credit Union (CU) primer dalam rangka meningkatkan mutu dan sumber daya manusia bagi aktivis CU Primer dalam jaringan Puskopdit BKCU Kalimantan.

Pendidikan dan Pelatihan dilaksanakan di Malino, Kabupaten Goa, Sulawesi Selatan dan berlangsung selama 44 hari yang di mulai dari tanggal 19 Juli sampai dengan 11 Agustus 2015 dan dilanjutkan di Tana Toraja dari tanggal 12 sampai dengan tanggal 1 September 2015.

Diklat Pimpinan Manajamen Tingkat Kedua diikuti oleh 9 Credit Union Primer anggota Puskopdit BKCU Kalimantan dengan jumlah peserta sebanyak 29 orang yakni dari :

- CU Pancur Dangeri Kalimantan Barat 1 Orang
- CU Remaung Kecubung Kalimantan Tengah 3 orang
- CU Kasih Sejahtera Atambua 4 orang
- CU Bahtera Sejahtera Maumere 2 orang
- CU Likku Aba Sumba 2 orang
- CU Hati Amboina Ambon 2 orang
- CU Sauan Sibarrung Tana Toraja 6 orang
- CU mambuin Manokwari 1 orang
- CU Bererod Gratia Jakarta 2 orang
- Puskopdit BKCU kaliamantan sebanyak 6 orang

Diklat Pimpinan Manajemen Tingkat Kedua di fokuskan dengan memprioritaskan pada peningkatan *soft skill* dan *hard skill* manajemen, dengan berapa materi pokok yang masing- masing mampu menunjang kebutuhan intelektual dan psikologis manajemen dan di hampir setiap materi terdapat *post test* yang merupakan tes kemampuan peserta menangkap materi yang disampaikan oleh fasilitator.

ORIENTASI PEMBUKUAN

Proses kegiatan dimulai pada hari senin tanggal 20 juli 2015 dengan misa pembukaan dan dilanjutkan dengan kegiatan Pembukaan oleh panitia, Perkenalan, Orientasi Program dan penyepakatan aturan.

Termasuk didalamnya terdapat aturan hiburan bernama "secret friend" dimana tiap hari setiap peserta akan mendapatkan "surat rahasia" dari sesama peserta yang berisi kritik dan saran. Tiap minggu peserta akan melakukan pengambilan nama orang yang akan diberikan surat rahasia secara acak.

Dan untuk setiap harinya seperti di DPM-I terdapat kelompok-kelompok yang bertugas untuk membantu fasilitator dan memimpin ibadat pagi setiap harinya pukul 05:00 WITA

Berkat adanya aturan ini maka segala kegiatan dapat berjalan dengan lancar dan menarik khususnya untuk bagian *secret friend*

Dilanjutkan dengan peneguhan kepada para peserta yang difasilitasi oleh RD Fredy Rante Taruk. Fasilitator mengajak peserta untuk menggambarkan dirinya melalui gambar yang dibuat yang mewakili kepribadian masing-masing peserta. dan menjelaskan gambar yang dimaksud kepada lima orang teman yang dipilih.

Setelah proses perkenalan selesai, fasilitator mengajak peserta untuk bersama-sama menanggapi kondisi CU dan persoalan mendasar yang dihadapi oleh Credit Union Primer saat ini.

Selain itu, fasilitator juga menjelaskan kepada peserta tentang Peranan Manajemen Mengatasi Persoalan Di CU diantaranya tentang

- Effective Management
- Three Levels of Management
- Fungsi Perencanaan Seorang Manajer
- Strategic Planning (Top Managers)
- Tactical Planning, Operational Planning Staf Manajemen (First Line)
- Contingency Planning
- Fungsi Pengorganisasian Manager
- Fungsi Kepemimpinan Manajer
- Foundation for Leadership
- Kombinasi Kepemimpinan
- Fungsi Kontroling Manager hingga kegiatan pembelajaran hari pertama berakhir.



KEPIMPINAN MANAJEMEN

Kepemimpinan manajemen merupakan pelatihan dengan tujuan untuk memperkenalkan arti kepemimpinan dan bagaimana menjadi seorang pemimpin yang memiliki etos yang baik.

Fasilitator mengajak peserta untuk mendalami tentang ethos kerja seorang pemimpin dengan mempraktekan delapan ethos kerja.

Dengan mengikuti pelatihan kepemimpinan manajemen, RD Fredy yang selaku fasilitator mengatakan kepada peserta, bahwa peserta tidak hanya dituntut untuk terampil dalam hal teknis, namun juga harus memiliki prilaku yang baik dalam mengelola Credit Union.

Sebab preposisi kepemimpinan ditentukan oleh sifat dan ciri pribadi pemimpin yang mempengaruhi para bawahannya.

Jadi, kepemimpinan merupakan bagian dari kepribadian seseorang yang tidak bisa dipelajari, tetapi hanya bisa dibentuk melalui pembentukan dari awal.



TEAM BUILDING DAN CHARACTER BUILDING

Pembelajaran dilakukan outdoor, karena lebih difokuskan pada pembentukan karakter dan kekompakkan peserta agar lebih mengenal satu sama lain dan terbangun rasa kerjasama antar peserta.

Penyampaian materi didampingi oleh Team Outbond Profesional, yakni Stabilo Sinergi outbond Team dari Makassar.

Kegiatan dilakukan di area hotel Pesanggrahan Malino dan kawasan outbond Malino dengan langsung melakukan pengarahan dan pembentukan kelompok. Masing-masing kelompok membuat yel-yel guna untuk menambah semangat dan kekompakkan peserta dalam kelompok.

Kemudian fasilitator membuat perlombaan dalam beberapa game, disetiap akhir game fasilitator mengajak peserta untuk sharing atas game yang telah dimainkan dan dilanjutkan dengan penjelasan oleh fasilitator mengenai makna game tersebut. dilanjutkan dengan penjelasan oleh fasilitator mengenai makna game tersebut.

Fasilitator menyampaikan kepada peserta, bahwa dengan mengikuti pelatihan ini, peserta dapat memahami dan menjalankan dengan baik tugas dan tanggung jawabnya sebagai aktivis Credit Union.



TATA KELOLA CREDIT UNION SEHAT

Difasilitasi oleh Marselus Sunardi, S.Pd. yang merupakan Ketua Pengurus Puskopdit BKCU Kalimantan. Materi ini disampaikan selama 3 hari.

Peserta diharapkan mampu memberikan pemahaman tentang bagaimana menjalankan Tata Kelola yang sehat sehingga peserta bisa memahami dan mempraktiknya di Credit Union mereka masing-masing.

Dan hal yang paling penting yang perlu dikelola adalah aspek individual, karena dengan adanya good people maka akan tercipta good system.

MENULIS ARTIKEL

Materi tentang Menulis Artikel yang difasilitasi

oleh Edy V. Petebang. Adapun tujuan dari pelatihan Menulis Artikel ini adalah untuk memberikan kepada peserta tentang pemahaman terhadap bagaimana tata cara menulis artikel yang baik dan benar, sehingga peserta memiliki keterampilan dalam menulis artikel.

Dengan memahami tata cara menulis artikel akan membuat peserta mampu ikut memberikan kontribusi bagi perkembangan Credit Union melalui tulisan mereka.



MANAJEMEN KEUANGAN

Materi ini difasilitasi oleh Rosalina Susi, yang merupakan Manajer Keuangan Puskopdit BKCU Kalimantan. Adapun pokok bahasan materi Manajemen Keuangan sebagai berikut :

- Pengantar Manajemen Keuangan
- Dasar-dasar Membaca Laporan Keuangan
- Analisa Laporan Keuangan Untuk Credit Union
- Analisa Sumber & Penggunaan Dana
- Analisa Ratio (Sebagai Pengendalian Usaha Credit Union)
- Analisa Pearls
- Struktur Keuangan EFEKTIF
- Charge -Off & Write-Off
- Manajemen Anggaran
- Rekening Bank Sebagai Pilihan Instrumen Pengaman Uang Credit Union
- Kemitraan Sejati Dalam Jaringan yang Handal
- SAK ETAP
- Sosialisasi Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2012
- Tentang Perkoperasian.

Materi yang disampaikan tentang manajemen keuangan sangat membantu sekali bagi peserta, dimana dengan mempelajari materi tersebut, dapat membantu peserta mengetahui dan

memahami tentang struktur keuangan yang efektif dan tentang bagaimana melakukan analisis keuangan yang baik dan benar.



CREDIT UNION LOAN OFFICER COMPETENCY COURSE

Setelah materi Manajemen Keuangan selesai, Rosalina Susi kembali bersama peserta untuk membawakan materi Credit Union Loan Officer Competency Course (CULOCC). Pelatihan ini lebih menitikberatkan pada bidang kredit terutama dalam menganalisa kredit, kebijakan kredit, tugas komite dan staf kredit serta analisis 5C.

Adapun hal yang ingin dicapai dalam DIKLAT CULOCC ini adalah bagaimana peserta mampu memahami dan mengerti materi yang telah diterima, peserta diharapkan mampu mengetahui apa saja tugas-tugas bagian kredit, mampu menganalisa kredit dengan tepat, bisa menggunakan alur kredit yang benar, dan mampu memberikan keputusan kredit yang tepat pula.

PERSONALITY PLUS

Kegiatan selanjutnya yang diterima peserta dalam pelatihan yakni Retret (Personality Plus) yang dibawakan oleh RD Urbanus Halla. Fasilitator mengajak peserta untuk mengenal diri lebih dalam melalui materi pengantar yakni Who Am I / Siapakah Saya Ini?, Knowing Your Self /Kenalilah Dirimu dan Martabat Manusia.

Dalam penyampaian materi ini, fasilitator banyak menggunakan metode sharing antar peserta dengan tujuan agar penyampaian materi lebih efektif dan menggena kepada peserta secara langsung sekaligus untuk membantu peserta merefleksi diri.

Pada hari kedua, fasilitator menyampaikan materi tentang Knowing Your Self And Others (Teory Johari Window).

Materi ini menjelaskan tentang empat perspektif kepribadian manusia yang disebut daerah atau kuadran yang masing-masing daerah mengandung informasi perasaan, motivasi, dan lain-lain yang dikenali oleh individu, dengan catatan apakah informasi tersebut dikenali ataupun tidak terdeteksi oleh si individu, dan apakah informasi tersebut juga bisa dikenali oleh kelompok lain, atau malah tidak tahu sama sekali.

Pada materi ini juga, fasilitator meminta peserta untuk menceritakan tentang apa saja hal positif dan negatif yang didalam diri teman kerjanya. Selain itu juga meminta peserta untuk melihat-lihat dan mengamati orang-orang yang ada disekitar Wisma pelatihan.

Setelah itu peserta mensharingkan tentang apa saja yang dilihat dan diamati dari orang-orang yang telah ditemui berdasarkan pendapat masing-masing peserta.

Materi dilanjutkan dengan materi Kepribadian Plus (Personality Plus) dan Knowing God Personally, materi ini menjelaskan bagaimana menjadi pribadi yang lebih hingga pada jam terakhir.



Pada hari terakhir materi yang diterima oleh peserta adalah tentang bagaimana mengenal Allah. Peserta diminta untuk menjelaskan siapa itu Allah menurut agama masing-masing yang dianut oleh peserta.

Dengan mengikuti pelatihan kepimpinan manajemen, RD Urbanus yang selaku fasilitator mengatakan kepada peserta, bahwa peserta tidak hanya dituntut untuk memiliki kecakapan dalam segi pengetahuan, namun juga harus

memiliki pribadi dan prilaku yang baik sebagai seorang manajemen yang terlibat langsung dalam mengelola Credit Union.

PERSONAL DEVELOPMENT PLAN

Materi kali ini difasilitasi oleh Agustinus Alibata yang merupakan Sekretaris Puskopdit BKCU Kalimantan. Pelatihan dimulai dengan orientasi perkenalan oleh fasilitator kemudian dilanjutkan dengan penyampaian materi.

Adapun pokok bahasan materinya sebagai berikut:

- Rahasia kesuksesan
- Penghalang kesuksesan
- Penentu kesuksesan

Pada hari pertama sebelum memulai penyampaian materi, fasilitator meminta masing-masing peserta untuk mengartikan apa itu kesuksesan dan mensharingkan kepada peserta lain. Dan setelah itu, fasilitator menjelaskan tentang kesuksesan dan apa saja yang menjadi penghalang dari kesuksesan.

Hari kedua fasilitator menyampaikan materi tentang penentu kesuksesan yang mana dalam mencapai kesuksesan ada dua puluh faktor penting yang terdapat didalamnya yakni :

- Achievement Orientation (ACH)
- Concern for Order (CO)
- Initiative (INT)
- Information Seeking (INFO)
- Interpersonal Understanding (IU)
- Customer Service Orientation (CSO)
- Impact and Influence (IMP)
- Organizational Awareness (OA)
- Relationship Building (RB)
- Developing Others (DEV)
- Directives (DIR)
- Teamwork (TW)
- Team Leadership (TL)
- Analytical Thinking (AT)
- Conceptual Thinking (CT)
- Expertise (EXP)
- Self-Control (SCT)
- Self-Confidence (SCF)
- Flexibility (FLX)
- Organizational Commitment (OC)

Pelatihan ini lebih ditujukan untuk pengembangan diri terutama dalam merancang rencana hidup

dan mampu mengenal diri sendiri, memahami



orang lain dan terlebih mampu mengorientasikan diri dan merencanakan tujuan hidup kedepannya.

TEKNIK MENULIS LAPORAN

Dalam berbagai kegiatan, terutama dalam kegiatan resmi tidak jarang hal yang paling sering dilakukan ataupun diminta oleh pihak yang terkait adalah membuat dan meminta laporan hasil dari kegiatan.

Namun tidak jarang dalam praktiknya, hasil dari laporan itu tidak memuaskan, hal ini bukan hanya disebabkan oleh hasil informasi yang kurang, namun faktor lain seperti tata cara penulisan laporan yang kurang tepat sampai pada ketidakseragaman dalam menulis laporan.

Untuk mengatasi beberapa kendala tersebut, dalam pelatihan DPM-II ini materi ini menjadi bagian materi yang penting untuk disampaikan. Materi ini difasilitasi oleh Anton Sera' Sima yang merupakan anggota pengurus puskopdit BKCU Kalimantan dan ketua Pengawas CU Sauan Sibarrung.

Peserta diajarkan mengenai Pengertian laporan, Tujuan laporan , Fungsi laporan, Maksud pelaporan, Jenis laporan, Bentuk laporan, Prinsip penulisan laporan, Unsur laporan, Sistematika laporan, Laporan pelaksanaan kegiatan , Manfaat



laporan kegiatan, Format laporan kegiatan, Hal-hal yang perlu disiap sebelum membuat laporan, dan Penyebab kegagalan pembuatan laporan.

Dengan mengikuti pelatihan ini, fasilitator mengharapkan peserta agar mampu dan terampil dalam membuat laporan di CU masing-masing sebagai wujud pertanggungjawaban kegiatan yang telah dilaksanakan.

TOT PENDIDIKAN WAJIB ANGGOTA CU

TOT Pendidikan Wajib Anggota Credit Union merupakan materi yang dirancang untuk melahirkan kader-kader fasilitator yang diharapkan bisa memberikan pendidikan wajib untuk anggota Credit Union. Difasilitasi oleh Yohanes Mangodau pada hari pertama dan dilanjutkan Anton Sera' Sima.

Materi yang disampaikan merupakan materi pokok yang juga bagian dari materi yang diberikan kepada anggota CU seperti Filosofi Gerakan CU, Analisis Sosial, Perubahan Pola Pikir, Usaha



Produktif Anggota, Produk dan Pelayanan CU , Perencanaan Keuangan Keluarga, Pinjaman di Credit Union, Rencana Tindak Lanjut.

Hasil yang ingin dicapai dalam pelatihan ini adalah peserta mampu menjadi fasilitator-fasilitator handal yang mampu memberikan pembaharuan pemahaman kepada anggota dan masyarakat luas, terutama tentang aturan dan kebijakan CU yang terus berkembang.

BUSINESS PLAN

Materi Business Plan di fasilitasi oleh Eduard Edi Susanto. Tujuan dari penyampaian materi ini adalah untuk meningkatkan kemampuan menyusun Program Kerja dan Budget serta mampu mengimplementasikan dalam Arus Kas, Neraca dan Laba Rugi/PHU terlebih bisa

memfasilitasi Business Plan di CU masing-masing.

Adapun pokok bahasan yang diterima oleh peserta adalah tujuan membuat business plan, tahapannya, bahan yang perlu dipersiapkan, seperti apa business plan yang baik, alur, evaluasi, tujuan evaluasi dan analisa swot.

PENILAIAN KINERJA MANAJEMEN

Penilaian Kinerja Manajemen yang difasilitasi oleh Antonius Anyu yang merupakan bendahara Puskopdit BKCU Kalimantan.

Bahasan materi yang disampaikan selama tiga hari adalah :

- Konsep dasar penilaian kinerja
- Menyusun key result area (kra) dan key performance indicator (kpi)
- Melakukan penilaian kinerja validasi alat penilaian kinerja

Pada hari pertama, fasilitator menyampaikan teori tentang penilaian kinerja manajemen dan pada hari kedua sampai dengan hari ke tiga fasilitator langsung membawa untuk sama-sama praktik mengerjakan KRA dan KPI kepada peserta.

Tujuan pelatihan ini adalah agar peserta mampu menyusun key result area (kra) dan key performance indicator (kpi)

EKSPOSURE

Kegiatan Eksposure dilaksanakan mulai dari tanggal 25 sampai dengan 28 Agustus 2015. Pada kegiatan ini peserta dibagi menjadi lima kelompok yang terdiri dari lima TP. Credit Union Sauan Sibarrung di lima daerah Tana Toraja, yakni TP Makale, TP Rantepao, TP. Sangala, TP. Rantetayo dan TP. Rembon. Bersama empat orang teman saya yakni :

- Thomas Aquino J. Bau (CU Kasih Sejahtera)
- Titus Mara (CU Mambuin)
- Anselmus Tethool (CU Hati Amboina)
- Elky Vina (CU Remaung Kecubung)
- Yohanny Yenny S. (CU Sauan Sibarrung)

melaksanakan Eksposure ke TP. Rantepao.

Kunjungan lapangan ke kelompok binaan dilaksanakan mulai dari hari pertama hingga pada hari ke empat.

Kunjungan pertama dilakukan di kelompok binaan perternakan Babi yang berada di Desa Tallung



Lipu yang berjarak kurang lebih 10 Menit dari Kantor Termpat Pelayanan Credit Union Sauan Sibarrung.

Kunjungan hari kedua dilakukan di kelompok binaan tenun Ikat di daerah Sa'dan Tiroallo dan dilanjutkan pada kunjungan di kelompok binaan manik-manik di daerah Randan Batu.

Pada hari ketiga, tidak ada kunjungan ke kelompok binaan di karenakan peserta kelompok 1 mengikuti kegiatan Pendidikan Dasar CU Sauan Sibarrung di TP. Rantepao.

Pada hari ke empat kunjungan di lakukan kembali ke CUMI di Pasar Pagi Rantepao.

Tujuan dari kegiatan eksposure ini adalah untuk memberikan kesempatan langsung kepada peserta DPM II untuk menerapkan teori yang didapatkan melalui pelatihan yang telah diterima sekaligus untuk menambah pengalaman baru yang tidak pernah didapat dilapangan terutama mengenai kelompok binaan yang ada di Credit Union Sauan Sibarrung.

Setelah kegiatan eksposure berakhir pada tanggal 28 Agustus, peserta langsung membuat laporan hasil kegiatan dan mempresentasikannya didepan kelas dalam materi Pengembangan CU berbasis Komunitas yang difasilitasi oleh RD. Fredy Rante Taruk.

PENGEMBANGAN CU BERBASIS KOMUNITAS

Materi berikutnya yang diterima oleh peserta yakni tentang Pengembangan CU berbasis Komunitas yang disampaikan oleh RD. Fredy Rante Taruk.

Fasilitator mengajak peserta untuk memahami tentang proses pemberdayaan komunitas cu, pemberdayaan berbasis komunitas dan modal komunitas (community capital).

Fasilitator menjelaskan kepada peserta bahwa

komunitas atau kelompok basis dan kelompok binaan adalah hal yang berbeda, komunitas basis merupakan segala sesuatu yang terdapat dalam suatu wilayah (adat istiadat, kebiasaan, dan lain-lain), sedangkan kelompok binaan adalah kelompok yang terbentuk berdasarkan karena adanya rasa dan tujuan yang sama dari beberapa orang dan ada dalam komunitas basis itu sendiri.

Untuk membentuk sebuah kelompok binaan disuatu wilayah, tidak bisa menjiplak ataupun meniru bentuk kelompok binaan dari daerah lain, karena harus menyesuaikan dengan karakteristik daerah tersebut.

Harus ada tersedianya modal komunitasnya, seperti modal alam (tanah, air, hewan dll) dan didukung dengan modal sosial yang termasuk dalamnya sumber daya manusia seperti skill dan pengetahuan.



Apabila modal komunitas yang meliputi modal alam dan modal sosial telah tersedia, maka untuk membuat sebuah kelompok binaan tidak akan mengalami kesulitan.

Dan yang tidak kalah pentingnya agar kelompok binaan itu terbentuk adalah harus adanya rasa dan tujuan yang sama dan komitmen bersama dari anggota serta rasa memiliki yang tinggi dan tanggung jawab terhadap kelompok yang tentunya juga harus ada peranan CU didalamnya sebagai pendamping.

Untuk meningkatkan pemahaman peserta terhadap komunitas basis, Fasilitator mengajak peserta untuk berbagi pengalaman dari eksposure yang telah dilakukan oleh peserta dan menuangkannya langsung dalam bentuk tugas yakni merencanakan pembentukan kelompok basis di CU dengan paduan kerangka acuan apa saja modal komunitas (Modala alam dan modal

sosial) yang terdapat di CU masing-masing peserta.

Tujuan dari pembelajaran materi ini adalah untuk memberikan sekaligus menambah pemahaman kepada peserta tentang komunitas basis yang ada di gerakan Credit Union.

Dengan diberikan materi ini, peserta lebih bisa memahami bagaimana keadaan komunitas basis yang didalamnya mencakup modal komunitas di daerah masing-masing CU, sehingga menjadi acuan untuk mendirikan kelompok yang sesuai dengan karakteristik daerah masing-masing CU.

MEMBANGUN KOMITMEN

Materi terakhir dalam kegiatan DPM II yang diterima peserta yakni tentang membangun komitmen yang difasilitasi oleh RD. Fredy Rante Taruk.

Kegiatan dimulai dengan penjelasan tentang teori membangun komitmen dan dilanjutkan dengan peserta membuat profil hidup masing-masing dengan tujuan untuk mengetahui target yang mau dicapai dalam hidup baik jangka panjang maupun jangka pendek



Sekaligus sebagai bahan refleksi terhadap kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam hidup dan dilanjutkan dengan membuat kalender pribadi peserta dengan tujuan untuk membuat peserta dalam menjalankan kegiatan sehari-hari jelas apa yang akan dilakukan.

Adapun tujuan dari pelatihan ini yakni memantapkan komitmen para peserta akan tujuan hidup, agar setelah mengikuti DIKLAT Pimpinan Manajemen Tingkat Kedua, peserta memiliki komitmen yang jelas terhadap tujuan hidup dan terhadap pekerjaan



EVALUASI, PERUTUSAN DAN PENUTUPAN

Dengan berakhirnya materi membangun komitmen, maka berakhir juga kegiatan Diklat Pimpinan Manajemen Tingkat II .

Sebelum kegiatan ditutup secara resmi, panitia mengadakan evaluasi kegiatan selama lebih dari satu bulan lamanya.

Dilanjutkan dengan penutupan secara resmi oleh Anton Sera'Sima yang merupakan anggota pengurus Puskopdit BKCU Kalimantan, penutupan dilakukan dengan pelemparan atribut dan penyerahan Sertifikat kepada peserta DPM II.

Puskopdit BKCU Kalimantan yang merupakan penyelenggara dari kegiatan ini mengharapkan Dengan mengikuti DIKLAT ini, akan tercipta orang-orang yang memiliki keterampilan teknis dan kepribadian yang baik dan memiliki etos kerja yang profesional, untuk mewujudkan terbentuknya pribadi Good People yang akan menciptakan Good System di tempat kerja, dengan demikian perkembangan Credit Union kedepannya akan tumbuh menjadi Credit Union yang Sehat, aman dan berkelanjutan.





Wujudkan Masa Depan Anggota CU Muare Pesisir Bahagia Sejahtera

Oleh : Mustain S.Sos. I, GM CU Muare Pesisir

Credit Union (CU) Muare Pesisir merupakan salah satu lembaga keuangan rakyat di pesisir dibawah nauangan dinas koperasi telah mengembangkan diri dalam misi meningkatkan kesejahteraan anggota melalui produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan anggota.

Saat ini dibawah kendali **Agus Rahman** sebagai Ketua Dewan Pimpinan, perkembangan CU Muare Pesisir dari sejak berdiri pada tanggal 10 Mei 2003 tepatnya di Desa Sungai Itik Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya Kalimantan Barat, sudah menampakkan hasil yang cukup signifikan dari tahun ketahun telah menunjukkan pertumbuhan anggota dan aset yang selalu berkembang dengan baik dan yang tidak kalah pentingnya adalah manfaat yang dirasakan para anggota.

Credit Union Muare Pesisir sejak awal sudah bergabung dengan Puskopdit BKCU Kalimantan telah mendapat bimbingan dan pendampingan serta pelatihan untuk para aktivis CU Muare Pesisir dari Puskopdit BKCU Kalimantan dan terus belajar dari CU lain untuk membangun sumber daya manusia (SDM) yang lebih baik sehingga CU Maure Pesisir semakin berkembang dan berkualitas yang saat ini jumlah anggota Saham per September 2015 berjumlah 3.575 orang dan aset Rp. 36.561.698.452 semua ini dapat kami capai berkat kerjasama yang baik antara anggota serta jaringan pendamping khususnya Puskopdit BKCU Kalimantan.

CU Muare Pesisir adalah salah satu lembaga keuangan untuk masyarakat di mana di dalamnya bersifat sangat terbuka maka anggotanya pun sangat multi etnis, serta multi agama Ada yang beretnis Melayu, Bugis, Madura, Dayak, Tionghoa, Jawa, Batak, Minang dan masih banyak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu namun pada intinya lembaga ini dibangun untuk kesejahteraan bersama.

Banyak tantangan dan hambatan pada awal berdirinya CU Muare Pesisir di wilayah pesisir yang mayoritas muslim, tantangan yang paling berat adalah memberikan pemahaman yang benar terhadap anggota tentang persepsi bahwa CU identik dengan lembaga kristen, pelan-pelan para

Tantangan yang paling berat adalah memberikan pemahaman yang benar terhadap anggota tentang persepsi bahwa “CU identik dengan lembaga kristen”

aktivis CU Muare Pesisir setiap sosialisasi dan turun lapangan memberikan penjelasan bahwa Credit Union (CU) adalah lembaga keuangan murni, tidak ada misi khusus kecuali untuk mensejahterakan anggota. Kami berusaha menghapus persepsi yang sering ditafsirkan sebagai upaya kristenisasi.

Berkat kerja keras aktivis CU Muare Pesisir saat ini kalau bicara CU mereka sudah yakin tidak ada



**“masyarakat
mau ber
CU, itu
yang paling
penting”**

keterkaitan agama sehingga semakin banyak masyarakat masuk CU.

Setiap melakukan motivasi atau sosialisasi kemasyarakatan kami menyarankan tidak mesti harus masuk ke CU Muare Pesisir tapi memberikan pilihan kemasyarakatan untuk memilih CU yang terdekat dengan tempat tinggal masyarakat, yang penting masyarakat mau ber CU, itu yang paling penting, karena manfaatnya akan dirasakan oleh masyarakat itu sendiri.

Tantangan lain yang dirasakan aktivis CU Muare Pesisir saat awal-awal pendirian CU Muare Pesisir adalah sulitnya meyakinkan masyarakat akan keamanan uang mereka, jika mereka masuk menjadi anggota CU Muare Pesisir.

Sehingga kami harus memulai dari lingkungan keluarga, teman-teman dekat, diajak masuk CU Muare Pesisir berawal dari itu pelan-pelan CU Muare Pesisir akhirnya dapat diterima oleh masyarakat secara luas. Saat ini CU Muare Pesisir sudah memiliki enam kantor Cabang yaitu di KP. Muare Kakap, KP. Pontianak, KP. Teluk Pakedai, KP. Sungai Raya, KP. Punggur dan KP. Siantan.

Sebagai lembaga keuangan yang bergerak di simpan-pinjam CU Muare pesisir selalu mengutamakan pelayanan yang terbaik, salah satu pelayanan yang diberikan adalah jemput setoran anggota, terutama anggota yang wilayahnya sulit dijangkau dengan kendaraan darat seperti di wilayah desa Sepuk Laut, Kuale Karang dan Padang Tikar di mana rata-rata penduduk diwilayah tersebut berprofesi sebagai nelayan.



Kini sebagian anggota diwilayah tersebut sudah mampu membeli motor air sendiri untuk difungsikan mencari ikan dilaut serta sudah ada yang berhasil menjadi agen ikan (mengumpulkan hasil tangkapan ikan nelayan), membuka toko sembako, membuat rumah, membeli tanah, membeli kendaraan dan lain sebagainya.

Keberhasilan angota CU Muare Pesisir memberi dampak yang positif bagi perkembangan CU Muare Pesisir soalnya sebagian masyarakat yang masih belum menjadi anggota CU Muare Pesisir ketika melihat keberhasilan tetangga mereka akhirnya mereka juga bergabung menjadi anggota CU Muare Pesisir.

Kunci suksesnya anggota CU Muare Pesisir tidak lepas pula dari pendidikan yang diterapkan oleh CU Muare Pesisir dimana setiap anggota diwajibkan ikut pendidikan dasar CU. Saat pendidikan Dasar para anggota diajak untuk berpikir jauh kedepan, melihat peluang-peluang yang bisa dilakukan serta bagaimana mengelola uang dengan tepat misalnya menyisihkan uang untuk ditabung, membelanjakan uang sesuai dengan kebutuhan, membangun hubungan baik dengan semua orang tanpa harus membedakan agama, budaya dan etnis, mengajak semua anggota untuk berfikir menyiapkan dana untuk masa depan sekolah anak mereka. Untuk meningkatkan pendapatan anggota, CU Muare Pesisir selalu memotivasi agar para anggota membuka usaha yang produktif sehingga usaha-usaha mereka menjadi kuat dan keberlanjutan.

REBRAND

YOUR CREDIT UNION

Oleh Philip AT, Anggota CU Prima Danarta

Adalah yang anda kenal dari brand ini?

Coba pikirkan brand apa itu, apa yang anda tahu tentang mereka dan bagaimana penilaian anda tentang produk mereka? serta bagaimana anda bisa mengenalinya?

Branding dalam strategi marketing saat ini menjadi bagian yang dirasa punya peran strategis dan karenanya banyak perusahaan yang rela menggelontorkan dana dari budget besar. Seberapa penting branding ini diperlukan, apakah sungguh sepadan dengan biaya yang dikeluarkan?

Ketika orang mau membeli air minum kemasan, kebanyakan akan menyebut Aqua, menyebut mie instan akan muncul indomie, bicara minyak angin muncul cap Lang atau Konicare, soal Smartphone langsung muncul Samsung atau Apple.

Tidak hanya brand besar bahkan dalam ceruk-ceruk pasar sempit pun ditingkat lokal akan dikuasai oleh brand yang kuat sebagai contoh di Jogja untuk tempat makan kusus dikenal rm. Bang Ucok, Rawon di Surabaya ya Rawon Setan atau Bebek Goreng Sinjay dan lebih banyak lagi brand lokal yang identik.

Apakah mereka pasti lebih baik dari brand lain yang tidak terkenal? Di situlah titik kritis dari branding, branding digunakan untuk mempengaruhi pasar (konsumen dan konsumen potensial), mengkomunikasikan produk (barang/ jasa), membuat pasar mengenal produk dan memiliki interpretasi atas produk sesuai yang diharapkan perusahaan.

Ketika iklan di TV memperlihatkan sebuah keluarga sedang makan mie hangat yang masih ‘kebul-kebul’ (mengeluarkan uap beraroma) ditengah udara dingin pegunungan dan wajah mereka menunjukkan ekspresi hummm.... sambil menghitup aroma (yang itu hanyalah settingan iklan) kemudian mereka makan dengan lahap dan ceria.

Bukankah indera pemirsa akan langsung merespon betapa sedapnya makan mie hangat dalam kebersamaan, atau kesan mie hangat cocok untuk disantap dalam suasana dingin misalnya musim hujan, minimal lagi... mie instant itu sedap.



Belum sampai di situ, iklan itu dibawakan oleh artis yang populer maka semakin mudah menanamkan kesan produk kepada pasar. Contoh lain, iklan perawatan kecantikan pasti memilih bintang iklan/ artis terkenal yang cantik-cantik, bukankan mereka memang sudah cantik dari lahir, tetapi pasar akan sangat menerima itu sebagai kesatuan dari produk yang dibintanginya.



KALAU BADAI MENGHADANG....

Seseorang yang bekerja di gerai kosmetik pernah berbagi pengalaman begini, suatu ketika datang seorang wanita muda, tampaknya dia adalah calon pelanggan baru. Awalnya ia berdiri dibagian belakang antrian sambil matanya menyapu setiap rak display, ketika ditanya dia kelihatan agak bingung mau beli produk apa,

kemudian ia menjawab agak malu-malu "Saya cari produk pemutih kulit yang...itu lho di TV-TV ada lagunya...KALAU BADAI MENGHADANG..." Untung saja pegawai ini cepat tanggap "Oooo... maksunya pxxxxs ya" katanya sambil menyebut merek produk dan mengambilkannya. Menggelikan bukan!

Branding itu bukan saja soal logo, label, nama merk, seragam, atau sekedar warna, dia adalah sebuah program pemasaran yang dirancang khusus dan sistematis, seperti sebuah serangan militer yang tujuannya untuk menguasai pasar sasaran. Karenanya banyak aspek yang harus dibangun integratif semisal iklan, komunitas, even, jaringan distribusi, jenis produk dan masih banyak lagi.

Lantas apakah CU juga memerlukan Branding?

Apakah CU perlu membranding dirinya. Coba bayangkan sejenak hal berikut. Ketika orang bicara CU maka yang muncul dalam benaknya adalah CU A (CU milik Anda), ketika orang ingin masuk CU yang menjadi opsi pikirannya adalah CU A, ketika orang ditanya dimana CU A, ia tahu dengan persis lokasinya, pun ketika yang ditanya bukan orang CU ia bisa memberikan gambaran soal CU A bahkan lokasinya, ketika Anda minta berkeluh kesah dengan persoalan Anda, orang itu menyarankan Anda bergabung dengan CU A.

Dalam pasar yang lengang sepi pesaing pun branding tetap diperlukan dalam fungsi yang sangat sederhana yaitu mengkomunikasikan CU Anda dan membuat mereka mengerti terkait siapakah dan seperti apakah CU Anda serta apa yang CU Anda tawarkan.

Komunikasi ini tidak hanya menyasar pasar konsumen, tetapi terlebih dahulu harus menyasar share holder misalnya staf dan semua orang yang telah menjadi Anggota, mereka ini adalah barisan pertama yang harus diyakinkan.

Bisa dibayangkan jika CU menawarkan sesuatu ke masyarakat namun para staf CU sendiri tidak yakin atas apa yang mereka tawarkan. Demikian juga banyaknya anggota jika tidak dibarengi dengan kedalaman pemahaman dan keyakinan dari para anggota tentang gerakan CU, mereka akan menjadi rentan dan oportunistis, lihat saja tingkat anggota yang keluar atau yang tidak patuh ber CU.

SPEAK YOUR OWN PRODUCT

Bagi anggota CU atau komunitas basis, lakukan hanya 2 langkah mudah mendapatkan **IKLAN BARIS GRATIS** di majalah Solusi.

1. Memiliki usaha Produktif sendiri/kelompok
2. Kirim email promosi (maksimal 50 kata) ke alamat : cucoborneo@hotmail.com dengan subjek: SYP "kategori usaha" pada tanggal 1-15 tiap bulannya (diluar tanggal tersebut iklan tidak dapat dimuat)

Catatan: Majalah solusi memiliki hak untuk tidak menerbitkan iklan usaha yang tidak sesuai dengan kebutuhan redaksi tanpa pemberitahuan apapun.



MEMBANTU ORANG MENOLONG DIRI SENDIRI

Oleh David Kukuh

Sempat terbersit pikiran saat mengendarai sepeda motor dari rumah ke tempat kerja. Pemikirannya begini " jika kita memberi, kita akan menerima, ketika kita diberi (menerima), kita akan berhutang untuk memeberikan sesuatu kepada si pemberi tersebut".

Hal tersebut mengingatkan saya pada ajaran Kitab Suci yang mengajarkan memberi sebelum menerima. Sejalan juga dengan ayat yang mengakarkan "yang menabur dengan bercucuran air mata akan menuai dengan sorak-sorai".

Tak jarang kita hanya ingin membala (setelah menerima) tersirat di pikiran. Apabila setiap orang memiliki pemikiran demikian, maka ego-lah yang terpampang dari setiap pribadi.

Siapa lagi yang mau memberi? Kapan kita akan peduli? Jika kita menerima maka kita akan terhutang untuk membala, tetapi apabila kita memberi maka kita akan memperoleh apa yang telah kita berikan meskipun mungkin tidak sama persis dengan apa yang kita berikan.

Pemikiran dan kutipan di atas, semestinya menyadarkan kita akan apa misi kita dalam mengembangkan Credit Union (CU).

**"Helping People Help
Themselves itulah misi
sejati CU"**

A person has
two hands,
One for helping
himself, the
other for helping
others

yang menjadi acuan dalam gerakan yang sangat mengedepankan harkat, martabat, kesejahteraan, dan kebahagiaan sejati sebagai manusia.

Hal tersebut akan dapat diperoleh bukan dari siapa-siapa melainkan dari diri sendiri. **Kita di dalam CU** adalah siapa pun orang yang tergabung sebagai anggota serta yang memiliki kepedulian terhadap gerakan.

➤ Fokus saat ini

CU lebih berfokus pada pemberdayaan dan pendalaman pola piker. Bukan hanya mengurus uang seperti yang terlihat pada aktivitas sehari-hari. CU lebih berfokus pada bagaimana Anggota mampu mewujudkan suatu pandangan dan perencanaan yang telah ditanamkan oleh dirinya sebagai komitmen pribadi.

Hal tersebutlah yang menggiatkan CU untuk meningkatkan kemampuan anggota untuk berwirausaha.

➤ Wirausaha sumber utama penghasilan

Wirausaha merupakan ide yang dapat menjadikan sumber kesejahteraan. Melemahnya semangat kewirausahaan dikalangan masyarakat dengan berbagai alasan cukup menjadi kekwatiran dalam pencapaian perencanaan pribadi. Alasan yang paling banyak di lontarkan adalah pemasaran produk.

Tetapi sebaliknya, apabila setiap Anggota memiliki usaha, maka Anggota tersebut lebih mendekati kepastian dapat mengelola kehidupan dan mencapai target dan perencanaan pribadinya.

Karena dengan wirausaha pribadi dalam komunitas, berarti pribadi bersama kelompok tersebutlah yang menentukan hasil yang ditanamnya.

"Semakin banyak menanam, semakin giat memelihara, semakin banyak menuai."



Memahami Responsible Lending Sebagai Basis Pemberian Pinjaman

Oleh Agung Kudus Noertjahyono

Perlu diingat bahwa Pinjaman adalah PELAYANAN yang diberikan Credit Union sesuai standar yang ditetapkan, membayar ketentuan simpanan/mengangsur pinjaman adalah KEWAJIBAN anggota dan menarik simpanan adalah HAK setiap Anggota.

Prinsip Responsible Lending (Pinjaman yang bertanggung jawab) adalah memastikan bahwa pinjaman yang diberikan harus dapat meningkatkan kualitas hidup anggota, baik secara fisik (asetnya berkembang) maupun secara moral (lebih bertanggung jawab).

Untuk itu Credit Union sudah saatnya harus merubah system pinjaman dari share capital leveraging (nilai pinjaman berbasis simpanan) menjadi capacity to pay (kemampuan membayar). Karena dengan share capital leveraging, anggota yang tidak memiliki kapasitas membayar dapat mengakses pinjaman yang besar.

Pengalaman yang terjadi, ada anggota yang jujur dan memiliki etika baik namun tidak memiliki kemampuan membayar angsuran pinjamannya maka anggota itu akan terjerumus dalam utang. Kondisi ini akan merubah anggota yang baik itu akan menjadi pribadi yang tidak bertanggung jawab. Maka menilai KAPASITAS seseorang dalam membayar utangnya SANGATLAH PENTING.

Bahasa sederhananya, Pinjaman yang bertanggung jawab adalah Setiap pinjaman yang diberikan tidak menurunkan aset Anggota (memiskinkan Anggota) dan tidak merugikan lembaga. Dengan cara:

1. Tidak memberikan pinjaman diatas kemampuan Anggota

Alasannya jika seseorang meminjam dana dalam jumlah besar dengan menjaminkan aset berupa properti/barang bergerak. Namun pada suatu saat lalai akibat besarnya angsuran, kemudian macet dan terpaksa dilakukan penyeitaant atas jaminannya. Maka pinjaman yang dicairkan ini justru membuat miskin Anggota. Bertolak belakang dengan misi Credit Union: memberdayakan anggota agar kualitas hidupnya meningkat baik secara moral maupun fisik.

2. Tidak merugikan lembaga

Alasannya terkait dengan point 1, jika seseorang meminjam dana dalam jumlah besar lalu macet akibat besarnya angsuran, Jaminan yang dipinjamkan sulit dijual dan Lembaga kekurangan dana untuk didistribusikan kepada anggota lain untuk menghidupi lembaga. Maka Pinjaman yang dicairkan ini justru membuat rugi lembaga.

Indikator meningkatnya kualitas hidup Anggota

FISIK	MORAL
Memiliki Simpanan yang terus tumbuh	Lebih Bertanggung jawab
Terpenuhinya kebutuhan dasar yang layak	Jujur dan dapat dipercaya
Cita-cita tercapai	Ikut merawat dan membesarkan CU
Aset meningkat	Sadar diri dan sadar lingkungan
Penghasilan meningkat karena usaha produktif	Hidup Hemat dan berpikir positif
Mampu menyekolahkan anak pada jenjang lebih tinggi	Mampu menggunakan uang dengan bijaksana



Ulang Tahun Puskopdit BKCU Kalimantan Ke - 27

Oleh Tony

Tepat tanggal 27 November 2015 Puskopdit BKCU Kalimantan telah berumur 27 tahun, sebuah pencapaian dan hasil kerja keras bersama seluruh jajaran aktivis CU yang membuat Puskopdit BKCU Kalimantan tetap eksis sampai sekarang ini.

Untuk memperingati hari jadi Puskopdit BKCU Kalimantan maka dilaksanakan misa dan syukuran sederhana di kantor pusat yang berlokasi di Jalan Imam Bonjol, Gg. Haji Mursyid 1 no 7-8, Pontianak. yang berlangsung dari pukul 16:00 WIB. dan mengundang para aktivis serta rekan CU yang berdomisili di daerah sekitar kota Pontianak.



Kegiatan dimulai dengan melangsungkan Misa syukuran yang dipimpin oleh Pastor Yosep OFM Cap yang dilanjutkan dengan syukuran berupa makanan dan minuman serta kue ulang tahun dan souvenir kecil kepada kurang lebih 40an tamu undangan yang hadir untuk memeriahkan perayaan.

Terdapat juga hadiah khusus berupa sebuah lukisan yang berisi pantun dari CU Muare Pesisir yang diberikan oleh ketua pengurus Agus Rahman dan GM Mustain.

Diiringi oleh musik dan panduan MC serta kerjasama dari manajemen Puskopdit BKCU Kalimantan maka kegiatan dapat berlangsung dengan lancar dan para tamu undangan dapat saling berinteraksi dan menikmati segala hidangan yang telah tersedia.



GALERI



CUPCAKE #ICUday



Pemotongan Kue #ICUday



INTERNATIONAL CREDIT UNION DAYS



Tarian Forum DO Tengah



Forum DO Tengah



Ultah Charlie



Business Plan Puskopdit BKCU Kalimantan



Misa Sebelum BP

**Pengurus, Pengawas dan Manajemen
Puskopdit BKCU Kalimantan
Mengucapkan**

Segenap jajaran

**Segenap jajaran
Pengurus, Pengawas dan Manajemen**



**Selamat Natal
dan
Tahun Baru**

