

“JATIKU”

EDISI DESEMBER 2013

Jatiku berasal dari bahasa Dayak Kanayatn yakni Ja'atiku yang berarti “menurut kata hatiku”. jatiku kemudian dijadikan sebagai nama buletin CU Pancur Kasih. nama ini diusulkan oleh seorang anggota awal, anggota aktif, dan selalu mendukung CU Pancur Kasih yakni bapak Irens Gedo Gama.

REFLEKSI PERENCANAAN STRATEGIS TB 2014

Sejenak, apabila kita dalam masa refleksi dibutuhkan keberanian untuk menentukan arah dan tujuan. Apakah harus maju, mundur atau harus diam ditempat tanpa adanya keberanian untuk mengambil keputusan. Dipenghujung tahun 2013 juga telah dibuktikan bahwa program kerja TB 2013 akan segera berakhir. Oleh sebab itu, untuk mempertahankan keberadaan dan eksistensi CU Pancur Kasih maka diadakan refleksi dan Lokakarya *Strategic Planning/ Business Plan* TB 2014. Kegiatan ini telah dilaksanakan pada tanggal 25 – 29 November 2013, Palapa Beach Hotel- Singkawang. Peserta kegiatan ini adalah seluruh jajaran pengelola CU Pancur Kasih yang terdiri dari Pengurus, Pengawas, TOP Management, Manager, dan dilibatkan juga SPO dari masing-masing tempat pelayanan yang tersebar di seluruh wilayah Kalimantan Barat. Fasilitator kegiatan ini didukung oleh Pastor Alexander Mardalis, Pr. mengisi bagian refleksi sedangkan untuk lokakarya diberikan oleh P. Florus.

Strategic Planning atau dalam bahasa Indonesia-nya disebut dengan Perencanaan Strategis ini merupakan proses manajerial untuk menghasilkan dan mempertahankan kesesuaian antara sasaran dan

sumber daya organisasi dengan peluang pasar (*market oportunities*) yang timbul. Perencanaan Strategis ini bertujuan untuk menghasilkan perkembangan dan pertumbuhan CU Pancur Kasih jangka panjang hal ini karena suatu pengambilan keputusan strategis (*strategis decisions*) membutuhkan komitmen atas sumber daya secara jangka panjang. Apabila pengelola CU Pancur Kasih membuat kesalahan dalam membuat strategi, hal ini akan mengancam kelangsungan hidup CU. Sebaliknya perencanaan strategis yang baik dapat membantu melindungi sumber daya CU Pancur Kasih memproteksi sumber dayanya terhadap desakan persaingan-persaingan dari lembaga keuangan lainnya.



Strategic Planning/Business Plan TB 2014

Dalam menyusun perencanaan strategis diperlukan sistem informasi yang baik dan sejumlah besar informasi tentang persaingan. Hal ini diperlukan untuk menganalisis situasi secara cermat dan akurat. Analisis Situasi yang mencakup ke SWOT (*Strengths* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan) yang kemudian akan berubah menjadi *Challenges* (tantangan), *Opportunities*

(peluang), dan *Threats* (ancaman) yang juga akan menjadi *Challenges* (tantangan). Peran intuisi manajerial juga penting dalam menciptakan dan menentukan strategi. Manajer harus mempertimbangkan setiap informasi dari segi keakuratannya dan juga pertimbangannya saat mengambil keputusan.

Keputusan yang bisa diambil harus menitikberatkan kualitas dan kuantitas anggota maupun kepuasan karyawan CU Pancur Kasih. Untuk meningkatkan kualitas anggota diperlukan penekanan khusus pada pilar yang pertama yaitu melalui pendidikan. Selain pendidikan dasar I dan II pendidikan lain juga harus diteruskan. Misalnya dilakukan seminar-seminar dan pelatihan-pelatihan. Contoh seminar: seminar itu bisa dilihat dari seminar wirausaha, seminar tentang peternakan, seminar tentang tanaman jangka pendek / tanaman jangka panjang. melalui seminar dan pelatihan yang diberikan kepada anggota hal ini akan mendorong mereka untuk meminjam uang untuk usaha-usaha yang produktif. Usaha anggota yang produktif tidak akan menyebabkan permasalahan dalam Credit Union. Yang terpenting saat ini adalah bagaimana cara memasarkan uang, mendampingi anggota melalui seminar, motivasi dan penyadaran; dan keterlibatan anggota untuk tetap membayar kewajibannya sebagai bentuk aktif dalam membangun keberlangsungan CU Pancur Kasih supaya tetap berkesinambungan.

Perlu kita ketahui sasaran strategis TB 2014 masih pada perbaikan sistem internal dengan 6 tujuan strategis, yaitu:

1. Mengembangkan budaya pelayanan dan profesionalisme
2. Membenahi efisiensi operasional

3. Memperbaiki kualitas dan kuantitas produk
4. Meningkatkan citra dan jaringan
5. Meningkatkan mutu anggota
6. Meningkatkan penerapan standar PEARLS pada aspek keuangan untuk mencapai struktur keuangan yang ideal.

Tahun Buku 2013 akan segera berakhir. Meskipun masih ada beberapa yang belum tercapai. Namun, janganlah mengalah dengan keadaan, haruslah tetap setia kepada permasalahan-permasalahan sehingga semakin dihadapi akan semakin tahu dan mengetahui bagaimana cara mengatasinya. Karena segala sesuatu pasti akan mendapatkan jalan keluar yang baik. Semoga seluruh jajaran atas CU Pancur Kasih bisa memutuskan kebijakan-kebijakan yang lebih baik, sehingga CU Pancur Kasih mampu bersaing secara berkesinambungan dengan melakukan inovasi /perubahan-perubahan yang akan membawa dampak pada kualitas anggota, kepuasan karyawan, kekuatan keuangan, dan penurunan angka kredit lalai.

Testimony Anggota

Camilan Pisang Salai Batu Ampar

Pemilik : Martono

Anggota CU Pancur Kasih TP. Sui Durian, Sub. Tp. Batu Ampar.

“Saya membuka usaha produksi pisang salai sejak 7 tahun yang lalu. Waktu membuka usaha ini untuk

pertama kalinya, modal awal saya hanya seadanya. Tetapi sejak bergabung bersama CU Pancur Kasih, yaitu pada tahun 2009 saya mendapat kemudahan untuk lebih mengembangkan usaha yang saya miliki. Modal yang diperlukan tidak hanya sebatas sebagai untuk usaha saja, tetapi saya juga memanfaatkannya untuk membangun rumah dan membeli kebun. Terima kasih CU Pancur Kasih, meskipun awal modal usaha yang saya tekuni dengan modal sendiri namun kini saya sudah mempunyai tempat kepercayaan untuk mendapatkan modal usaha dan untuk merenovasi rumah. Bagi anggota lain yang belum bergabung, percayakan keuangan pengelolaan anda pada CU Pancur Kasih karena saya telah membuktikannya sendiri”.



Martono dan istrinya, Hotiah, pengusaha camilan pisang salai Batu Ampar

BARAGE CU MALANGKAH REPO !!

REFLEKSI PERENCANAAN STRATEGIS 2014



**TESTIMONI ANGGOTA :
Usaha Pisang Salai, Batu Ampar**

