

SIBONA

Media Informasi CU Bonaventura



SIBONA

MEDIA INFORMASI CU BONAVENTURA



HUT KE-75 RI



75 tahun Merah Putih berkibar
75 tahun Insan Indonesia berkarya
75 tahun Garuda di dada
Kita bela selamanya

DAFTAR ISI

**Hati-hati Dengan
Tawaran Investasi
Tipu-tipu**

**CU BONAVENTURA
PEDULI**

**Quo Vadis CU
Bonaventura ?
Evaluasi Kinerja Semester
Pertama**

**Penerapan
New Normal
di CU Bonaventura**



SUDAHKAH KELUARGA ANDA MENJADI ANGGOTA CU BONAVENTURA ?

Coba perhatikan logo CU Bonaventura. Di tengah logo terdapat gambar sebuah keluarga yang saling bergandengan tangan. Gambar tersebut ingin menegaskan bahwa yang dibangun CU Bonaventura adalah manusia untuk mewujudkan keluarga yang mandiri, sejahtera, dan berkualitas.

CU dimulai dari keluarga. Untuk mencapai kesejahteraan, keuangan keluarga perlu dikelola dengan baik. Bisa menabung. Bisa membayar pinjaman. Kebutuhan hidup terpenuhi. Tidak tekor.

Kalau seluruh keluarga kita sudah menjadi anggota CU Bonaventura berarti masing-masing orang memiliki simpanan. Simpanan orangtua dapat digunakan untuk mempersiapkan segala kebutuhan keluarga. Simpanan anak-anak akan sangat berguna ketika dia dewasa, sekaligus mendidik anak untuk mengelola uang sejak kecil. Tugas orangtua untuk membimbing dan memberi kepercayaan kepada anak-anak tumbuh menjadi pribadi mandiri.

Dengan menjadi anggota CU Bonaventura sekeluarga juga berarti masing-masing orang mendapat perlindungan (dari JALINAN).

**Mari kita daftarkan seluruh keluarga
menjadi anggota CU Bonaventura.**

HATI-HATI DENGAN TAWARAN INVESTASI TIPU-TIPU

Tawaran investasi tipu-tipu ini memanfaatkan sifat-sifat serakah dalam diri manusia. Juga keinginan cepat kaya tanpa kerja keras.



Dari dulu sampai saat ini, sering terjadi kasus penipuan dengan modus investasi. Istilahnya investasi bodong. Anda bisa mencari beritanya di internet. Sering pula diwartakan dalam siaran berita di TV. Anehnya kasus ini selalu berulang dan banyak pula orang yang tertipu.

Investasi adalah salah satu cara untuk meningkatkan nilai kekayaan. Misalnya dengan membeli suatu barang yang nilainya akan meningkat di masa depan seperti emas, tanah, atau ruko. Bisa juga dengan menggunakan uang anda untuk membuat sebuah usaha yang nantinya akan memproduktif dan memberi penghasilan kepada anda. Masih banyak lagi jenis investasi yang bisa dilakukan.

Sayangnya, selalu ada oknum yang ingin menguras uang kita dengan investasi palsu. Modusnya bermacam-macam. Tidak hanya berbentuk perusahaan. Tapi bisa juga dalam rupa lembaga yang umum di masyarakat misalnya arisan, koperasi, MLM, atau seminar. Ingat banyak pula lembaga tersebut yang memang benar dan legal.

Disinilah kita dituntut untuk waspada. Jangan sampai tergiur dalam jerat penipuan yang akhirnya membuat kita gigit jari.

Orang yang melakukan penipuan bisa saja tertangkap. Namun uang yang kita setorkan belum tentu kembali.

Jika anda mendapat tawaran investasi atau tawaran apapun yang menggiurkan, waspadalah ! Ini ciri-cirinya :

1. Perizinan

Hampir semua perusahaan investasi bodong tidak memiliki izin. Ada juga yang berizin tetapi tidak cukup. Misalnya hanya izin pendirian PT atau izin usaha. Industri keuangan yang meliputi industri pasar modal, perbankan, asuransi, multifinance, berada dalam pengawasan OJK. Sedangkan perdagangan berjangka dan komoditi diawasi oleh Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (Bappebti) di bawah Kementerian Perdagangan.

2. Menawarkan keuntungan yang tidak wajar

Ada istilah dalam investasi “Semakin tinggi prospek keuntungan, semakin tinggi pula risiko kerugian”. Artinya jika anda ditawarkan mendapat untung besar tapi risiko kecil bahkan tanpa risiko, jangka waktunya cepat, anda patut curiga. Apalagi jika tanpa kerja. Anda setor sejumlah uang, lalu santai di rumah, dan mengharap uang datang.

3. Pengelolaan uang tidak jelas

Jika anda menyetor uang, harus ada kejelasan bagaimana uang dikelola. Kemana uang anda berputar sampai menghasilkan keuntungan ? Anda harus tahu secara detail. Jika informasinya meragukan, jangan sekali-kali anda setorkan uang.

CU misalnya. Anggota menabungkan uangnya sehingga terkumpul sejumlah modal bersama. Modal ini dipinjamkan kepada sesama anggota yang memerlukan.

Anggota yang pinjam wajib mengembalikan uang pinjaman disertai jasa pinjaman. Jasa pinjaman inilah yang menjadi pendapatan CU. Pendapatan ini untuk membayar jasa simpanan anggota dan biaya operasional.

4. Cerita untung terus

Seringkali perusahaan atau oknum pelaku investasi bodong rajin memberikan “janji surga” pada para calon korbannya. Segala keunggulan dan keuntungan yang tidak masuk akal pasti diraih oleh investor. Sedangkan tidak ada cerita tentang resiko yang dihadapi investor. Ingat, tidak ada investasi tanpa risiko.

5. Bergantung pada rekrutmen investor baru

Inilah ciri utama investasi bodong yang memakai skema Ponzi. Sederhananya maksud skema Ponzi ini adalah uang yang didapat investor pertama berasal dari uang yang disetor investor yang baru masuk. Tujuannya sebagai bukti bahwa investasi itu benar ada untungnya. Sudah terbukti.

Selanjutnya oknum atau investor awal tadi akan sangat rajin menawarkan ke orang lain agar ikut berinvestasi. Atau menambah uang yang diinvestasikan. Pada saatnya ketika tidak ada lagi investor baru, perusahaan itu akan hilang. Uang investor pun lenyap.

6. Tidak ada rekam jejak

Di era internet sangat mudah mencari informasi. Sebelum investasi, carilah info sebanyak-banyaknya di internet. Pastikan dari situs yang terpercaya dan media terkenal. Bukan situs abal-abal. Perusahaan investasi bodong biasanya sulit dicari rekam jejak digitalnya.

7. Memakai nama atau foto tokoh public terkenal

Terakhir, ciri investasi bodong yang sering muncul adalah menggunakan tokoh public yang terkenal seperti artis, pejabat, bahkan rohaniwan. Tujuannya untuk meyakinkan calon korban. Padahal tokoh-tokoh tersebut mungkin namanya atau fotonya dipakai tanpa ijin.

Agar kita terhindar dari investasi tipu-tipu tersebut, berikut beberapa tips untuk anda :

1. Cari informasi sebanyak mungkin tentang perusahaan atau oknum yang menawarkan investasi tersebut. Legalitas atau ijinnya seperti apa, cara kerjanya, alamatnya, sampai resikonya.
2. Bertanyalah pada orang yang paham dunia investasi atau orang yang berpengalaman.
3. Coba cek status perusahaan di website OJK.
4. Jangan mudah percaya atau tergiur dengan tawaran yang luar biasa.
5. Yang paling penting gunakan akal sehat anda.
6. Semoga bermanfaat dan kita terhindar dari penipuan.



CU BONAVENTURA PEDULI

MEMUTUS PENULARAN COVID-19 DENGAN MASKER DARI ANGGOTA



Selama masa pandemic covid19, masyarakat diwajibkan untuk mengenakan masker setiap beraktivitas diluar rumah, bepergian, atau bertemu orang lain. Masker berfungsi untuk mencegah penyebaran Covid19. Covid19 menular lewat percikan batuk atau bersin orang yang terinfeksi dan masuk ke tubuh orang lain melalui mata, hidung, dan mulut. Dengan memakai masker, orang sehat terhindar dari covid19, dan orang yang sakit tidak menularkan virus ketika bersin atau batuk karena tertahan masker.

Sebagai bentuk kepedulian terhadap kondisi saat ini, CU Bonaventura membuat program “CU BONAVENTURA PEDULI” berupa pembuatan masker. Masker yang dibuat berupa masker berbahan kain katun.

Manajer Bidang Diklat dan Pemberdayaan, Chr. Nur Widyono atau Wiwid, menjelaskan bahwa pembuatan masker tetap mengutamakan sisi pemberdayaan CU Bonaventura.

“Konsepnya kita tidak memesan masker di pabrik atau beli di pasar lalu dibagikan. Tetapi CU Bonaventura menyediakan bahan utama seperti kain dan tali karet. Bahan ini diserahkan kepada komunitas pemberdayaan untuk diolah menjadi masker” jelasnya.

Lebih lanjut Wiwid mengatakan bahwa dengan menyerahkan proses produksi kepada komunitas tentunya menjadi bentuk kepedulian dari anggota, oleh anggota, dan untuk anggota CU Bonaventura. Selain itu juga akan membuat anggota yang berkomunitas bisa produktif.

Ada cerita menarik seputar pembuatan masker. Ternyata tidak semua anggota komunitas pemberdayaan yang terlibat memiliki keterampilan menjahit dan memiliki mesin jahit.

Namun ketidakterampilan dan ketiadaan mesin jahit bukan penghalang untuk berpartisipasi. Justru momen ini dimanfaatkan sebagai sarana belajar satu samalain. Ibu-ibu yang terbiasa menjahit membagikan ilmu kepada yang tidak pernah menjahit. Sehingga di waktu luang mereka bisa berkumpul untuk belajar menjahit sambil mengerjakan masker.

Adapun Komunitas Pemberdayaan yang terlibat memproduksi masker yaitu :

1. TP Nyarumkop : Bukit Rayo
2. TP Singkawang : Genius Art, Seroja, ATTS, Talino
3. TP Ledo : Karya Bersama, Tuah Puan, Manso Tuah, dan Staf TP Ledo.
4. TP Sagatani : Masaro Cinnei, Insanak, Sumber Harapan.



CU Bonaventura Peduli dimulai pada 25 April 2020 dengan mencari tutorial pembuatan masker kain di youtube. Dari beberapa tutorial, dipilih salah satu model masker yang memungkinkan untuk dibuat. Uji coba pembuatan masker dibantu oleh ibu Theresia Tumini dari TP Singkawang.

Masker dibuat dua lapis dengan ukuran panjang 18 cm dan lebar 9 cm. Di antara lipatan masker dapat ditambah tisu atau bahan lain sebagai penyaring.

Pada 28 April 2020 Mabid.Diklat dan Pemberdayaan membuat whatsappgrup (WAG) sebagai sarana koordinasi. Setiap komunitas yang terlibat masuk dalam WAG.

Hari berikutnya, 29 April 2020, bahan untuk pembuatan masker mulai dibeli. Bahan yang dibeli meliputi kain katun, benang jahit, tali karet, dan plastik pembungkus.

Proses pembuatan dan distribusi masker mulai dilakukan 30 April 2020. Jumlah masker yang dibuat dikoordinasikan bersama semua komunitas dengan memperhatikan kemampuan masing-masing.

Seluruh masker selesai dibuat pada 20 Mei 2020. Jumlah masker yang diserahkan berjumlah 10.836 helai dengan rincian sebagai berikut :

- Bukit Rayo berjumlah 2.163 masker.
- Genius Art berjumlah 1.324 masker.
- Seroja berjumlah 452 masker.
- ATTS berjumlah 1.317 masker.
- Talino Kahe berjumlah 296 masker.
- Karya Bersama berjumlah 594 masker.
- Tuah Puan berjumlah 592 masker.
- Manso Tuah berjumlah 130 masker.
- Masaro Cinnei berjumlah 848 masker.
- Insanak berjumlah 1.500 masker.
- Sumber Harapan berjumlah 1.524 masker.
- Staf TP Ledo berjumlah 96 masker.

Masker kemudian dibagikan seluruh TP. Walaupun tidak dapat diberikan merata kepada seluruh anggota, namun masker CU BONAVENTURA PEDULI dapat membantu anggota tetap beraktivitas, menjadi anggota CU Bonaventura yang setia, dan membantu program pemerintah memutus penyebaran covid19.



INGAT, ANGSURLAH PINJAMAN TEPAT WAKTU



CU Bonaventura menetapkan bahwa pinjaman dicairkan tanggal 1 sampai tanggal 25. Artinya tanggal 26 sampai 31 tidak ada pencairan pinjaman. Bagi anggota yang ingin mengajukan pinjaman kiranya dapat memperkirakan tanggal pengajuan pinjamannya. Jika pengajuan tanggal 25, pencairan pinjaman bisa saja dilakukan bulan berikutnya.

Ketika mengajukan pinjaman, anggota juga harus memperhatikan tanggal pencairan. Tanggal pencairan sama dengan tanggal jatuh tempo pembayaran setiap bulan. Artinya jika pinjaman dicairkan tanggal 9 Juni 2020, maka pada bulan Juli dan seterusnya tanggal jatuh tempo ditetapkan tanggal 9.

Dengan demikian anggota harus sudah membayar angsuran paling lambat tanggal 9 setiap bulan. Dengan kata lain, anggota sebenarnya punya waktu yang cukup untuk menyiapkan angsuran pinjaman yaitu selama 30 hari. Yaitu dari tanggal jatuh tempo bulan ini ke tanggal jatuh tempo bulan berikutnya.

Bagaimana jika ternyata tanggal jatuh tempo bertepatan dengan tanggal merah? Anggota harus membayar sebelum tanggal merah atau libur.

Pembayaran yang dilakukan melewati tanggal jatuh tempo sebenarnya termasuk lalai. Pada saat menandatangani perjanjian pinjaman, anggota sudah setuju dan menyanggupi akan membayar tepat waktu. Jika lewat dari jatuh tempo berarti tidak tepat janji. Sanksi terlambat membayar adalah denda.

Sangat penting bagi anggota untuk merencanakan angsuran pinjaman dengan benar sebelum pengajuan agar tidak kesulitan membayarnya.

Anda dapat menyesuaikan tanggal pencairan pinjaman dengan tanggal anda gaji atau pada saat penghasilan anda terkumpul. tiap bulan. Selama masa angsuran, mungkin saja terjadi krisis. Karena itu selalu siapkan dana darurat untuk menjamin pembayaran anda tetap lancar, tepat waktu, dan tepat jumlah.

MENGAPA PEMINJAM HARUS DIWAWANCARA ?



Anggota yang mengajukan pinjaman pasti mengisi formulir permohonan pinjaman. Formulir berisi tujuan pinjaman, jangka waktu pembayaran, besar angsuran, jaminan yang disertakan, dan banyak lagi informasi lainnya. Bagian kredit akan mempelajari formulir tersebut segera setelah diajukan. Berikutnya anggota akan mendapat informasi tentang jadwal wawancara.

Untuk mengetahui kebenaran data yang tertuang di formulir permohonan maka setiap pemohon pinjaman akan diwawancarai oleh bagian kredit untuk memperdalam informasi tentang :

1. Tujuan pinjaman.
2. Manfaat pinjaman.
3. Kebiasaan dan pola hidup.
4. Historis pinjaman dan pengalaman meminjam.
5. Kemampuan mengembalikan pinjaman.
6. Kesiapan mengembalikan pinjaman.
7. Kondisi keuangan pemohon.

Hasil wawancara merupakan data yang akan digunakan sebagai pertimbangan memutuskan persetujuan pinjaman. Setiap anggota hendaknya bersedia diwawancarai dan memberikan informasi yang jujur sehingga keputusan pinjaman (disetujui atau ditolak) dibuat dengan tepat.

Memutuskan permohonan pinjaman disetujui/ ditolak harus berdasarkan data. Cara mengumpulkan data salah satunya melalui wawancara kredit.

BERHUTANG : BAIK ATAU BURUK ?

Oleh H. Darmawansyah

Hutang merupakan sejumlah uang yang dipinjam ke pihak lain (keluarga, teman, warung/toko, koperasi, bank, CU Bonaventura) untuk memenuhi berbagai kebutuhan atau pun keinginan.

Ada 2 jenis hutang, yaitu hutang produktif dan hutang konsumtif.

Secara sederhana, perbedaan keduanya adalah: hutang produktif dapat menghasilkan uang, sedangkan hutang konsumtif tidak dapat menghasilkan uang bahkan bisa 'menghabiskan' uang.

Hutang produktif lebih dianjurkan daripada hutang konsumtif. Karena sifatnya menghasilkan uang, maka hutang produktif itu 'membayar dirinya sendiri', sehingga tidak perlu menggunakan penghasilan lain (terutama penghasilan pokok) untuk melunaskannya.



Contoh: (Sharing)

Saya pernah menanam cabe rawit sekitar 200 batang. Saya mengerjakannya menggunakan sisa waktu 1 jam setelah jam kerja kantor. Modal yang dikeluarkan tidak sampai Rp500.000,-. Hasil yang diperoleh sekitar Rp1.000.000,-.

Ini artinya, jika saya meminjam uang Rp500.000,- di CU Bonaventura untuk modal usaha menanam cabe rawit, pinjaman saya mampu membayar dirinya sendiri sampai lunas tanpa harus menggunakan penghasilan dari gaji.

Jika hutang konsumtif dipilih untuk memenuhi kebutuhan, maka harus dipertimbangkan dengan sebaik-baiknya agar tidak mengganggu kondisi anggaran bulanan keluarga/pribadi. Karena pembayaran hutang konsumtif menggunakan penghasilan yang diperoleh, maka pastikan besarnya cicilan bulanan (angsuran pokok dan bunga) tidak lebih dari 35 % total penghasilan bulanan.

Jadi, berhutang itu baik atau buruk?

Berhutang itu BAIK, apabila:

1. Penghasilan bertambah,
2. Aset yang dimiliki bertambah,
3. Untuk memenuhi kebutuhan,
4. Hidup menjadi lebih baik.

Berhutang itu BURUK, apabila:

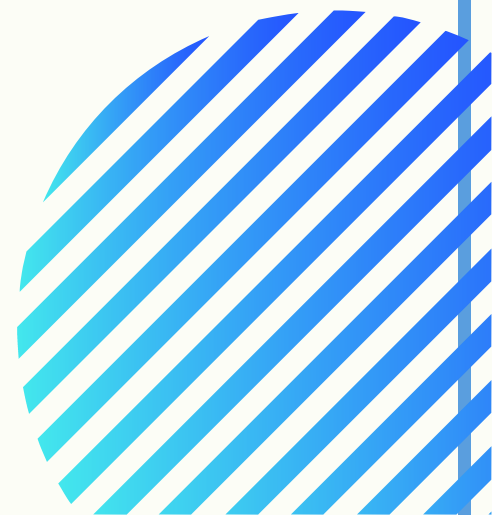
1. Untuk memenuhi keinginan,
2. Besarnya cicilan lebih dari 35 % total penghasilan,
3. Kehilangan aset (jual tanah, jual rumah dan perabotnya, jual kendaraan, dll.) untuk membayar hutang,
4. Hidup menjadi tidak tenang, mengalami banyak masalah.

Lebih bijaksanalah dalam berhutang.

Ambillah hutang produktif, hutang yang dapat membayar dirinya sendiri, yang tujuannya untuk menambah penghasilan.

Terima kasih sudah membaca tulisan ini, semoga bermanfaat.

Salam pemberdayaan,



QUO VADIS CU BONAVENTURA

EVALUASI KINERJA SEMESTER PERTAMA 2020



Berbeda dari evaluasi tahun-tahun sebelumnya, kali ini evaluasi tanpa pertemuan besar tetapi melalui aplikasi WA di kantor pusat dan 11 Tempat Pelayanan.

Tahun Buku 2020 sudah melalui semester pertama. Maka perlu evaluasi untuk melihat sejauh mana pencapaian program kerja yang sudah dirancang. Hasil evaluasi ini menentukan rencana dan strategi untuk mencapai program kerja diakhir tahun buku 2020.

Evaluasi Tengah Tahun Buku 2020 untuk pertama kalinya diselenggarakan pada 10 dan 11 Juli 2020 tanpa pertemuan besar yang dihadiri seluruh Pengurus, Pengawas, dan Manajemen. Namun, berkat dukungan teknologi komunikasi terkini, rapat evaluasi tengah tahun akan diselenggarakan secara virtual melalui Whatsappgroup.

Perubahan tatanan kehidupan di era new normal ini juga menjadi pertanda bahwa CU Bonaventura harus tetap eksis memberdayakan anggota dan adaptif terhadap perubahan. Kondisi eksternal yang sering kali tidak mendukung harus dihadapi dengan cara kerja yang lebih cerdas.

“Ini merupakan hal pertama yang kita alami untuk menghadapi tantangan pandemi covid 19” kata Ketua Pengurus CU Bonaventura, Yulita Noria. Saat memberikan kata sambutan, Noria mengingatkan kepada seluruh Pengurus, Pengawas, dan Manajemen untuk serius memperbaiki cara kerja agar CU Bonaventura dapat terus berlanjut.

Rapat evaluasi ini membahas 3 hal penting yaitu :

1. Laporan dan evaluasi Pencapaian Program Kerja Pengurus dan Manajemen.
2. Laporan Pengawasan oleh Pengawas.
3. Menyusun rencana tindak lanjut hasil evaluasi.

Semoga di semester kedua ini, target tercapai sesuai rencana.

Berikut data perkembangan CU Bonaventura per 30 Juni 2020 :



- Pada 31 Desember 2019 CU Bonaventura berjumlah 20.743 orang.
- Jumlah tersebut tumbuh menjadi 21.197 orang pada 30 Juni 2020 terdiri dari 10.392 orang laki-laki dan 10.805 perempuan.



- Pada 31 Desember 2019 aset berjumlah Rp. 289.842.238.385 (*dua ratus delapan puluh sembilan milyar delapan ratus empat puluh dua juta dua ratus tiga puluh delapan ribu tiga ratus delapan puluh lima rupiah*)
- Dan pada 30 Juni 2020 aset menjadi Rp.290.448.248.508. (*dua ratus sembilan puluh milyar empat ratus empat puluh delapan juta dua ratus empat puluh delapan ribu lima ratus delapan puluh rupiah*)



- Pinjaman yang beredar kepada anggota berjumlah Rp.177.876.294.800 (*seratus tujuh puluh tujuh milyar delapan ratus tujuh puluh enam juta dua ratus sembilan puluh empat ribu delapan ratus rupiah*)
- Jumlah anggota yang meminjam sebanyak 7.530 orang.



Diklat Untuk Anggota yang terlaksana Januari - Juni 2020 adalah

- Diklat Dasar 1 sebanyak 33 kali.
- Diklat Dasar 2 sebanyak 31 kali.
- Diklat Lanjutan sebanyak 22 kali.
- Diklat Kredit sebanyak 117 kali.
- Diklat Financial Literacy sebanyak 6 kali.
- Diklat Pendalaman Nilai CU sebanyak 6 kali.
- Diklat Kewirausahaan belum terlaksana.



- Komunitas Pemberdayaan yang ada di 11 Tempat Pelayanan
- berjumlah 106 kelompok dengan anggota yang bergabung sebanyak 909 orang.
- Usaha yang dijalankan oleh komunitas pemberdayaan di bidang pertanian seperti tanam jagung, tanam kacang tanah, tanah ubi, dan sayur-sayuran.
- Usaha lain yang dijalankan komunitas pemberdayaan adalah makanan ringan, sayur atau lauk jadi, jual bensin, dan kerajinan tangan.

DENERAPAN NEW NORMAL DI CU BONAVENTURA



Definisi New Normal menurut Pemerintah Indonesia adalah tatanan baru untuk beradaptasi dengan COVID-19. New Normal menjadi istilah baru yang ramai diperbincangkan setelah Presiden Jokowi dalam pernyataan resminya di Istana Merdeka, 15 Mei 2020 mengajak masyarakat “berdamai” dengan Covid-19.

New Normal atau disebut juga adaptasi kebiasaan baru adalah melakukan aktivitas secara normal di tengah situasi pandemi Covid-19 namun dengan tetap menerapkan protokol kesehatan yang disarankan seperti menggunakan masker, menjaga jarak, dan menjaga daya tahan tubuh.

Memasuki fase new normal ini, CU Bonaventura telah menyiapkan prosedur dan sarana kesehatan yang bertujuan agar anggota dan manajemen CU Bonaventura dapat melakukan transaksi dengan aman dan nyaman.

Begitu juga siapapun tamu yang datang ke kantor tempat pelayanan dapat mengikuti protokol kesehatan terlebih dahulu sebelum melaksanakan keperluannya.

Sarana kesehatan yang sudah tersedia di Kantor Pusat maupun Tempat Pelayanan :

- Banner informasi new normal
- Tempat mencuci tangan dan sabun
- Tisu
- Hand sanitizer
- Termometer infrared

Berikut panduan new normal bagi anggota dan tamu yang akan ke kantor tempat pelayanan :

KANTOR TEMPAT PELAYANAN

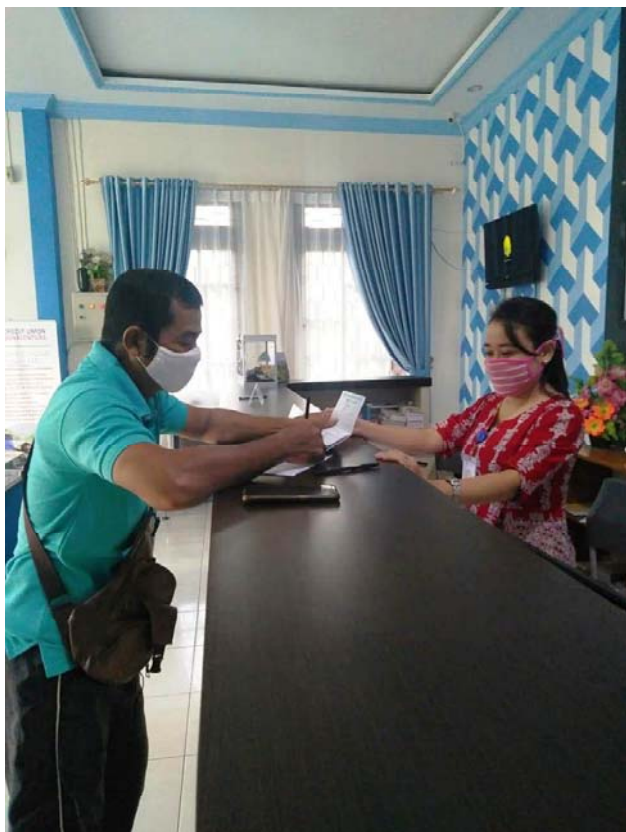
1. Pada saat ke kantor tidak dalam kondisi sakit, khususnya batuk, pilek, demam. Sebaiknya diwakilkan saja.
2. Menggunakan masker.
3. Sebelum memasuki ruang pelayanan harus mencuci tangan.
4. Saat memasuki ruang pelayanan, staf akan mengukur suhu tubuh anggota menggunakan termometer infrared. Apabila suhu melebihi 37,5 derajat celsius, anggota tidak diperkenankan masuk dan dapat menitip setoran kepada petugas.
5. Gunakan hand sanitizer yang tersedia di dalam ruang pelayanan.
6. Duduk di kursi yang tersedia. Tidak duduk di kursi bertanda silang untuk menjaga jarak.
7. Tidak perlu bersalaman.
8. Tidak berkerumun.

PERTEMUAN/DIKLAT DI RUMAH ANGGOTA ATAU TEMPAT PERTEMUAN LAIN

CU Bonaventura juga mengadakan Pertemuan Kelompok Anggota (PKA) di rumah anggota. PKA umumnya dilakukan pada sore hari dan malam hari.

Seperti halnya di tempat pelayanan, staf dan anggota yang hadir harus mengikuti protokol kesehatan sebagai berikut :

1. Staf menggunakan masker.
2. Staf menyiapkan hand sanitizer untuk anggota.
3. Anggota yang hadir tidak dalam kondisi sakit, khususnya batuk, pilek, demam.
4. Anggota menggunakan masker.
5. Sebelum memasuki rumah, anggota mencuci tangan lebih dahulu.
6. Saat memasuki rumah, staf akan mengukur suhu tubuh anggota menggunakan termometer infrared. Apabila suhu melebihi 37,5 derajat celsius, anggota dipersilakan kembali ke rumah.
7. Gunakan hand sanitizer yang sudah disediakan.
8. Menjaga jarak duduk antar anggota.
9. Tidak perlu bersalaman.
10. Peserta hadir maksimal 15 orang.



Perlu diingat bahwa new normal bukan berarti kita bebas sepenuhnya dari covid-19. Maka dari itu selalu patuhi anjuran kesehatan yang ada.

Saat harus keluar rumah dan kembali lagi ke rumah :

1. Buka alas kaki sebelum masuk ke dalam rumah. Semprotkan disinfektan pada alas kaki maupun peralatan yang kita pakai. Cuci tangan pada air mengalir dengan sabun.
2. Lepaskan pakaian yang dikenakan dan segera masukkan ke dalam tempat cucian yang tertutup.
3. Mandi dan berganti pakaian bersih sebelum bersantai atau berkumpul dengan keluarga.

Ketika berbelanja, menggunakan kendaraan umum, atau berkumpul di tempat umum :

1. Ingat, kita tidak tahu siapa yang membawa virus. Selalu terapkan physical distancing.
2. Batasi menyentuh barang-barang di toko maupun di tempat umum.
3. Setelah menyentuh barang-barang tersebut, jangan menyentuh wajah atau barang-barang pribadi, misalnya tas dan handphone, sebelum mencuci tangan.
4. Bawa dan gunakan hand sanitizer untuk mengurangi risiko tertular virus Corona.

Saat ini banyak orang yang bekerja tak hanya untuk mencukupi kebutuhan dirinya, namun juga anak dan keluarga serta orang tuanya. Kelompok inilah yang dinamakan **Generasi Sandwich**. Artinya generasi yang terhimpit beban untuk membiayai keluarga intinya sekaligus orang tua yang sudah lanjut usia. Disebut sandwich karena kondisinya ibarat seperti roti sandwich dimana sepotong daging terhimpit dua helai roti.



MEMUTUS GENERASI SANDWICH, BAGAIMANA CARANYA ?

Biasanya setiap anak yang telah menikah akan membangun keluarganya sendiri dan hidup terpisah dengan orang tuanya.

Namun bisa jadi kondisi mengharuskan kita merawat orangtua. Anak memang harus membahagiakan orang tua. Mengasuh orang tua yang telah berusia lanjut jelas merupakan wujud bakti yang memang harus ditunjukkan dan dilakukan oleh setiap anak.

Masalah akan muncul apabila generasi sandwich ini memiliki keterbatasan keuangan. Penghasilan yang didapat harus dibagi untuk menanggung beban di dua sisi.

Karena itulah generasi sandwich harus memiliki perencanaan keuangan yang baik agar situasi ini tidak menjadi beban. Jika tidak pandai-pandai mengatur keuangan, pengeluaran bisa tak terkendali, boros, bahkan tekor.

Ada beberapa cara bagi generasi sandwich menata keuangannya. Perencanaan keuangan yang matang adalah kunci untuk memutus rantai generasi sandwich.

Memutus rantai bukan berarti menghentikan dukungan finansial untuk orang tua, tetapi agar anak yang saat ini termasuk generasi sandwich ke depan tidak lagi menggantungkan diri kepada anak-anaknya.

Berikut hal-hal yang perlu diperhatikan untuk memutus generasi sandwich :

Ketahui dan pahami masalah yang terjadi

Dengan mengetahui masalah keuangan yang terjadi maka dapat dicari solusi yang tepat bagi dua generasi yang didukungnya. Sulit untuk merencanakan anggaran keuangan jika tidak mengetahui masalah yang dihadapi.

Melakukan perampingan aset

Mengasuh orang tua yang tinggal terpisah akan banyak menyita waktu, tenaga, dan juga biaya. Maka dari itu perlu dilakukan perampingan aset, sehingga orang tua bisa tinggal dalam satu rumah dengan anak yang mengasuhnya.

Untuk itu perlu adanya pembicaraan lebih lanjut antara generasi sandwich dengan orang tuanya, terkait dengan perampingan aset tersebut, apakah properti yang dimiliki akan dijual atau disewakan sehingga dapat menghasilkan pendapatan tambahan.

Mengajarkan kemandirian finansial ke anak

Anak-anak dari generasi sandwich memiliki kebutuhan yang cukup mengurus keuangan, baik untuk uang saku, makan, pakaian, dan juga sekolah. Agar anak-anak dari generasi sandwich dapat membantu meringankan beban finansial, maka bantulah mereka untuk mengembangkan keterampilan mengelola uang yang baik. Dengan begitu, mereka dapat mencapai kemandirian finansial.

Dorong dan latih anak-anak untuk menabung secara teratur. Tak perlu mempermasalahakan besar kecil jumlah uangnya karena tujuan utamanya adalah menanamkan prinsip yang akan menjadi dasar perencanaan keuangan jangka panjang masa depan.

Anak-anak yang beranjak dewasa harus mulai memikirkan dana hari tua atau pensiun. Saat generasi sandwich memasuki usia pensiun, mereka diharapkan tidak lagi memberatkan generasi berikutnya.

Mencatat pengeluaran baik pengeluaran keluarga sendiri dan juga kebutuhan untuk orang tua.

Catatan pengeluaran diperlukan untuk selanjutnya dibandingkan dengan sumber-sumber pendapatan dan penghasilan generasi sandwich.

Jika pengeluaran lebih besar dibanding pendapatan, maka mencari penghasilan tambahan merupakan solusi dasar yang harus segera dilakukan.

Melakukan prioritas keuangan

Di sini, generasi sandwich harus disiplin dalam membuat prioritas pengeluaran. Ini artinya, pengeluaran yang sifatnya tersier seperti melakukan rekreasi hingga konsumsi barang-barang mahal harus dilakukan dengan pertimbangan yang matang.

Disiplin membuat prioritas keuangan artinya hanya melakukan pengeluaran yang butuh dan penting. Untuk yang sudah berkeluarga, langkah ini tentu harus dilakukan komunikasi dan kompromi dengan pasangan.

Meminta bantuan dengan saudara kandung, jika memang bukan merupakan anak tunggal.

Ini dilakukan agar beban dirasa tidak terlalu memberatkan salah satu anak saja. Tidak dapat dipungkiri, kemampuan keuangan masing-masing rumah tangga berbeda-beda. Tapi, alangkah baiknya jika bantuan keuangan kepada orang tua dapat ditanggung bersama-sama oleh beberapa anak.

PEDAGANG YANG HANYA ADA DI INDONESIA

1. Pedagang yang TAK BISA DITAWAR adalah tukang roti. Promosinya roti tawar tapi engga bisa ditawar...?
2. Pedagang yang PALING NEKAT adalah tukang gas. Udah tau jalanan menurun masih aja bilang "GAAAS! GAAAS!" bukannya "REM...!"
3. Pedagang yang KURANG KERJAAN adalah tukang nasi goreng. Nasi udah mateng masih aja digoreng...
4. Pedagang yang TAK KENAL KATA MENYESAL adalah tukang bubur. Nasi udah jadi bubur masih dijual juga...
5. Pedagang yang PALING ANEH adalah pedagang ikan. Ikan mati dibilang segar...
6. Pedagang PALING BINGUNG adalah tukang cetak foto. Ditanyain 3X4 berapa, dia jawab 3.000.
7. Pedagang yang SUKA LUPA adalah pedagang sayur. Bilangnya cuma sayur.... Sayur.... Sayur! Gak taunya ada cabe, tempe, tahu dll juga dia jual....
8. Pedagang PALING ULET pedagang lesehan, tiap malam gulung tikar besoknya buka lagi..luar biasa....



UNGGAS JAYA



SAMADIANT PANGARAPAN



GERAKAN USAHA MAJU



PINGGIR LEMBAGA



LAMPAR BALE



TUAH PUAN



SAMADIAN



TALINO KAHE



MANGGE



GALERI FOTO

**TETAP PRODUKTIF
MELALUI
KOMUNITAS
PEMBERDAYAAN**

Menjadi reseller dan dropshipper

Mau jualan tapi ngga punya duit banyak ?

Mau tetap gajian plus penghasilan bisnis ?

Mau jualan tapi di rumah aja ?

Mau usaha tapi nda punya produk ?

Jaman sekarang semua bisa aja.

Trus caranya ??

Menjadi reseller atau dropshipper mungkin cocok untuk anda.

Reseller adalah menjual kembali barang yang ia beli dari orang lain. Jika sudah langganan maka seorang reseller bisa dapat harga yang sangat murah dari toko atau produsen. Jadi ketika barang dijual lagi reseller bisa menentukan harga sendiri. Selisih harga jual dan beli dari toko menjadi keuntungan reseller.

Dropshipper adalah menjualkan barang milik orang lain. Sederhananya *dropshipper* hanya seorang perantara saja. Ia tidak perlu menyimpan stok barang. Keuntungan *dropshipper* didapat dari komisi penjualan.

Keuntungan Reseller

- Bisa menentukan harga jual sendiri.
- Bisa menjual langsung kepada teman ataupun di media sosial.
- Belajar untuk mengelola keuangan karena produk harus dibeli terlebih dahulu sebelum akhirnya dijual lagi kepada pelanggan.
- Tidak akan kena marah oleh pelanggan apabila produk tidak sesuai.
- Memahami produk yang dijual karena memegang produk fisiknya bukan hanya melihat dari sebuah gambar atau foto.

Keuntungan Dropship

- Tak perlu pusing memikirkan stok produk karena semuanya diurus oleh pemilik produk.
- Tak perlu lagi memusingkan urusan pengemasan produk.
- Tidak ada kata rugi apabila produk tidak laku terjual.
- Bisa bekerja sama dengan banyak supplier sekaligus.
- Bebas dari catatan produk dan pembukuan.

Bagaimana tips menjadi reseller dan dropshipper yang baik ? Yuk simak pengalaman dua anggota CU Bonaventura yang sudah berpengalaman di bisnis ini.



Yulia Anandiya, anggota TP Monterado, dengan senang hati membagikan pengalamannya ketika memulai usaha *online shop*.

“Menurut saya yang perlu dipersiapkan saat memulai bisnis di bidang on-line shop yaitu memiliki mental yang siap siaga. Sebagai pebisnis harus sigap menanganisetiapmasalahjugabisaberfikirluaskedepan dan berani ambil risiko yang akan dihadapi”kataYulia.

“Kita harus aktif mencari informasi serta menggali pengetahuan seputar bisnis yang akan dijalani. Agar kita lebih memahami apa saja yg akan kita hadapi kalau sudah menjalankan usaha ini”lanjutnya.

Yulia menggunakan sistem Pre Order (PO) sehingga modal uang tetap perlu namun jumlahnya relatif sedikit. Barang dibeli melalui Shopee. Peralatan utama yang ia gunakan dalam bisnis ini hanya HP android.

KIAT :

Jangan Jual Tanah Beli Beras Tapi Beli Tanah Dapat Beras



Kamis, 16 Juli 2020 staf dan anggota TP Ledo menyambangi sebuah kebun keluarga yang berlokasi di Dusun Keranji, Kecamatan Sungai Betung Kabupaten Bengkayang.

Kedatangan staf dan anggota TP Ledo bertujuan untuk melihat dan belajar secara langsung kepada si empunya kebun, yaitu Pak Kiat dan keluarganya.

Yulius Hadiahanto, staf diklat TP Ledo mengatakan bahwa kunjungan dilakukan supaya wawasan anggota semakin terbuka. Ternyata dengan bertani sayur-sayuran bisa mendatangkan penghasilan yang memuaskan.

“Hasil dari kunjungan ini kami harap diterapkan anggota. Ketika gagal harus berani mencoba kembali. Ilmu pertanian terus berkembang. Kita harus belajar sampai mendapat hasil” kata Yulius.

Pak Kiat sendiri awalnya bukan petani. Namun dengan keseriusan ia mulai mengolah lahan miliknya. Ia tidak mempekerjakan orang lain. Hanya dibantu istri, anak, dan adiknya.

Ia tak ingin jadi petani biasa. Ia berpikir sebagai petani ia harus berani investasi agar pekerjaan efisien dan hasil panen optimal.

Ketika membuka lahan, ia tak lupa membuat kolam-kolam agar tersedia sumber air di musim kering lengkap dengan *sprayer* yang menjangkau seluruh kebun. Jadi ketika kemarau tiba, tanaman tetap mendapat air yang cukup.

Begitu juga dengan bedeng. Pak Kiat membeli alat semacam traktor tangan yang dapat menggemburkan tanah sekaligus membuat bedengan. Dengan bantuan alat tersebut waktu kerja lebih cepat, tidak perlu banyak tenaga kerja, dan modal sedikit.

Pupuk yang ia gunakan harus kualitas terbaik. Memang biaya tinggi tetapi akan sesuai dengan hasil yang didapat.

Kendala lain yang sering dikeluhkan petani adalah pemasaran. Solusi pemasaran ia percayakan sepenuhnya kepada sang anak, Piere. Piere membantu memasarkan hasil kebun memanfaatkan media sosial. Tak heran, Piere mampu memperoleh pembeli hingga lintas kabupaten.

Ada satu ungkapan menarik dari Pak Kiat ketika berbagi pengalaman dengan anggota. “Di daerah kita lahan masih banyak. Lahan itu harus digarap, jangan dijual. Kalau dijual maka nanti kita beli beras (dengan) jual tanah. Tetapi belilah tanah (agar) dapat beras” ujar Pak Kiat.

Ada dua cara dalam bertani. Organik dan kimia. “Pertanian yang murni organik saat ini pasarnya di Bengkayang belum ada, sedangkan biaya pertanian organik mahal” ujar Pak Kiat. Untuk mensiasati hal tersebut ia menggabungkan cara organik dengan kimia. Ke depan jika pasar sudah ada, ia memprediksi sayur organik akan laku keras.



EMA PIMPIN TP MONTERADO

Jumat, 15 Mei 2020, TP Monterado melakukan serah terima jabatan Manajer TP. Sejak Februari 2020, TP Monterado untuk sementara dipimpin oleh Kepala Sistem Pengendalian Internal, Nelly Susilawati.

Untuk mengisi jabatan manajer TP yang kosong, diadakanlah seleksi pemangku jabatan. Seleksi untuk jabatan Manajer TP diikuti oleh staf manajemen dengan posisi Kepala Sub Bagian.

Seleksi diikuti oleh 3 orang Kepala Sub Bagian Keuangan. Seleksi dilakukan oleh Tim Pertimbangan Jabatan yang terdiri dari 2 orang Pengurus, Manajer Bidang HRD, dan Kepala SPI.

Staf yang mendaftar harus melalui serangkaian tes untuk menilai kompetensi mereka. Lamaran diajukan disertai makalah untuk melihat strategi yang akan dilakukan untuk memajukan TP Monterado. Berikutnya pelamar menjalani tes tertulis. Kemudian melewati tes kepatutan dan kelayakan. Akhirnya Tim Pertimbangan Jabatan memutuskan Manajer TP Monterado dipercayakan kepada Ema.

Anggota TP Monterado per Mei 2020 berjumlah 1.856 orang. Staf yang bertugas saat ini adalah Ema, Erma, Riski, Uyen, Dedi, Damianus, dan Iresiana.

“Ini pengalaman pertama saya menjabat sebagai Manajer TP. Oleh sebab itu saya perlu banyak belajar agar pelayanan kepada anggota CU Bonaventura di TP Monterado semakin baik. Tentu dengan bantuan dari teman-teman staf di TP Monterado. Semoga tim kerja semakin solid dan kinerja TP Monterado semakin membaik”kata Ema.

Ema juga meminta dukungan dari anggota potensial di Monterado. “Saya sangat memerlukan dukungan dan bantuan anggota potensial untuk membantu mengembangkan TP Monterado lebih baik lagi”. Selamat bertugas !



23 PELAMAR LOLOS KE TAHAP IN CLASS TRAINING

Jumat, 17 Juli 2020, sebanyak 155 pelamar calon karyawan CU Bonaventura mengikuti tes tertulis yang diselenggarakan di Kantor Pusat CU Bonaventura dan Tempat Pelayanan Nyarumkop.

Peserta tes yang mendapat nilai minimal 70 sebanyak 31 orang. Mereka lulus dan lanjut mengikuti tes wawancara pada 27-30 Juli 2020.

Dari 31 orang yang diwawancara, hanya 23 orang yang sampai di tahap selanjutnya yaitu In Class training (ICT).

ICT berlangsung pada 10 Agustus 2020 sampai dengan 9 September 2020.

Dari 23 orang yang masuk ICT, sebanyak 17 orang melamar sebagai staf bagian diklat dan pemberdayaan, 5 orang melamar sebagai staf bidang kredit, dan hanya 1 orang yang melamar sebagai teller.

Selama masa ICT, calon staf belajar tentang organisasi CU Bonaventura, Ketentuan Umum, Sejarah dan perkembangan CU, Financial Literacy, dan Pendalaman Nilai-Nilai CU. Setelah itu barulah peserta mempelajari ilmu dan keterampilan sesuai bidang yang dilamar.

ICT akan diakhiri dengan tes. Apabila lulus, peserta akan menjalani masa On Job Training di TP.

ASAP CAIR, CARA UNIK ME

Pada pertengahan Juli, SIBONA berkesempatan berkunjung ke Markas Manggala Agni Daerah Operasi Singkawang. Para personil Manggala Agni yang bermarkas di jalan Dayo Aik, Kelurahan Bagak Sahwa, Kecamatan Singkawang Timur, ternyata punya cara ramah lingkungan untuk memanfaatkan kayu hasil tebangan masyarakat. Daripada dibakar begitu saja dan berpotensi menimbulkan kabut asap, kayu tebangan lantas dikumpulkan untuk diolah menjadi Asap Cair.

Menurut wikipedia, Asap Cair (bahasa Inggris: wood vinegar, liquid smoke) merupakan suatu hasil kondensasi atau pengembunan dari uap hasil pembakaran secara langsung maupun tidak langsung dari bahan-bahan yang banyak mengandung lignin, selulosa, hemiselulosa serta senyawa karbon lainnya. Sederhananya Asap Cair adalah cairan yang dihasilkan dari asap pembakaran kayu yang diembunkan.

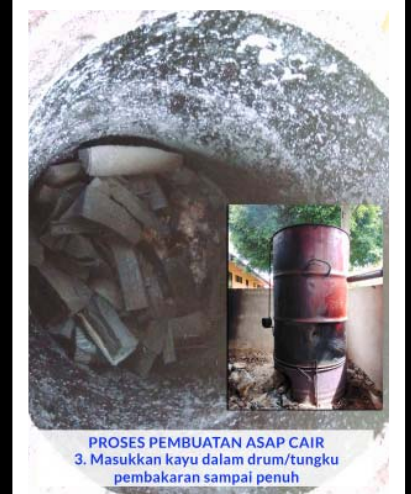
Bahan lain yang bisa dibuat asap cair adalah tempurung kelapa. Tempurung kelapa yang dibakar dapat diolah lagi menjadi briket.



PROSES PEMBUATAN ASAP CAIR
1. Siapkan kayu (bisa dari jenis apa saja)



PROSES PEMBUATAN ASAP CAIR
2. Potong dan belah kayu menjadi ukuran kecil



PROSES PEMBUATAN ASAP CAIR
3. Masukkan kayu dalam drum/tungku pembakaran sampai penuh

MANFAATKAN KAYU SISA

Ada 3 grade asap cair. Grade tiga adalah hasil olahan pertama yang berwarna hitam pekat. Warna hitam disebabkan cairan ini masih banyak mengandung TAR.

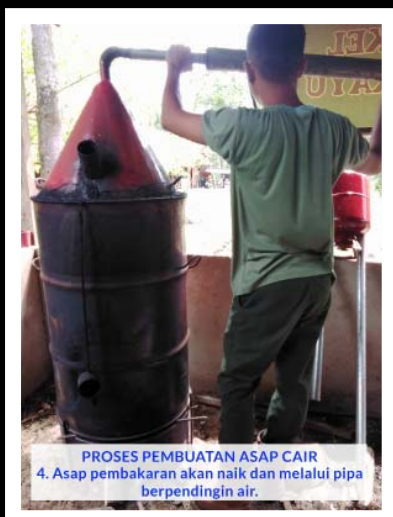
Grade dua merupakan produk turunan grade 3 yang dimurnikan. Berwarna coklat transparan yang lebih jernih namun masih menyisakan sedikit bau asap.

Grade satu merupakan turunan dari grade 2. Warnanya sudah bening, rasa sedikit asam, aroma asap sudah tidak kentara. Grade 1 inilah yang paling baik kualitasnya. Grade 1 tidak mengandung senyawa yang berbahaya untuk digunakan manusia.

Asap cair dapat digunakan untuk keperluan di bidang kesehatan dan pertanian. Di bidang kesehatan asap cair grade 1 berkhasiat mengatasi sakit akibat gigi berlubang, asam lambung, gatal-gatal, luka bakar, penolak nyamuk, dan sebagai disinfektan.

Sedangkan untuk pertanian asap cair dipakai sebagai pengendali hama, perangsang pertumbuhan akar, dan penyubur tanaman.

Karena sifatnya yang organik, asap cair dapat membantu petani mengurangi biaya pembelian pupuk kimia. Jika berminat belajar membuatnya, datang saja ke Manggala Agni.





TOT DIKLAT DASAR DAN DIKLAT KREDIT “Memfasilitasi Diklat Yang Membumi”

Pendidikan dan Pelatihan (Diklat) menjadi cara CU Bonaventura memberdayakan anggotanya. Diklat yang dilaksanakan CU Bonaventura berorientasi pada outcome. Artinya tujuan yang diharapkan dalam diklat tercapai dilihat dari dampaknya kepada peserta atau anggota.

Sebagai contoh, sebelum pinjaman diberikan anggota harus mengikuti Diklat Kredit. Tujuannya setelah meminjam, anggota dapat membayar sesuai perjanjian. Jika setelah mengikuti diklat kredit anggota benar-benar mengangsur sesuai perjanjian, maka dapat dikatakan outcome tercapai.

Inilah yang menjadi tujuan diadakannya Training Of Trainers (TOT) Diklat Dasar dan Diklat Kredit pada 4-6 Agustus 2020.

Peserta TOT berjumlah 18 orang terdiri dari staf diklat, staf pemberdayaan, staf kredit, staf keuangan, dan anggota potensial. Fasilitator TOT adalah Chr. Nur Widyono.

General Manager CU Bonaventura, H. Darmawansyah, dalam sambutannya berpesan kepada peserta agar siap menjadi fasilitator diklat kepada anggota.

“Setelah mengikuti TOT, peserta wajib praktek memfasilitasi diklat dasar dan diklat kredit. Jika tidak praktek, percuma” kata Darna.

Ketika diklat atau pertemuan diadakan, jumlah anggota yang hadir seringkali tidak memenuhi harapan.

Untuk mengatasi hal tersebut Darna berpesan bahwa materi yang dibahas harus membumi, sesuai kondisi yang dialami anggota.

“Kalau materi yang disampaikan menyentuh apa yang dialami anggota, saya yakin mereka bersemangat ikut diklat”katanya.

TOT kali ini menitikberatkan pada praktek memfasilitasi. Teori sudah disampaikan melalui Whatsappgrup sebelum pelaksanaan. Sehingga peserta dapat mempelajari dan membahas teori fasilitasi dalam grup dan memaksimalkan 3 hari untuk berpraktek.

Masing-masing peserta mendapat giliran membawakan satu topik selama 20 menit. Peserta lain akan memberi komentar terhadap penampilan tersebut. Dari simulasi inilah setiap peserta yang tampil dapat mengevaluasi teknik dan metode memfasilitasi yang ia lakukan.

Sebagai rencana tindak lanjut, setiap peserta akan terlibat dalam diklat dan PKA di TP masing-masing. Ini berarti CU Bonaventura ke depan akan mampu melaksanakan diklat secara maksimal dari segi kuantitas maupun kualitas yang berdampak pula pada peningkatan kualitas anggota CU Bonaventura.



SELAMAT MENEMPUH HIDUP BARU

PENTRI SAPAM
&
SELVIA MERDEKAWATI

RISTI KARLINA
&
SATRIA TANJUNGPURA

IRENE AYU
&
IWAN

Dan Allah berfirman:

Karena itu pria akan meninggalkan ibu bapanya dan mengikatkan diri pada isterinya. Dan keduanya akan hidup bersatu padu jiwa raganya. Jadi, mereka bukan lagi dua, melainkan satu saja. Sebab itu, yang telah disatukan oleh Allah, jangan diceraikan oleh manusia.”

PROMO

PINJAMAN

2020

Raih pelu

enaril ini

0
s

5

Dalyg

Syarat & Ketentuan mengikuti Undian Promo Pinjaman :

1. Peserta undian adalah peminjam baru periode Januari - November 2020.
(sebelumnya tidak memiliki pinjaman, baik karena sudah lunas maupun belum pernah meminjam)
2. Setiap peminjam mendapat 1 kupon undian.
3. Aktif mengangsur selama tahun 2020.
4. Tidak berlaku untuk pinjaman yang bertujuan menambah simpanan.
5. Tidak berlaku untuk Pengurus, Pengawas, dan Manajemen CU Bonaventura.
6. Hadiah diundi pada RAT Kelompok Tahun Buku 2020.