



**sahabat**  
KSP Sahabat Mitra Sejati



# **Kisah Kami** **Bersama “Sahabat”**

**EDISI V**





**Kisah Kami  
Bersama 'Sahabat'  
Edisi Ke-5**



**sahabat**  
KSP Sahabat Mitra Sejati

## DARI REDAKSI

### Judul Buku

Kisah Kami Bersama 'Sahabat'  
Edisi Ke-5

### Penanggung Jawab Redaksi

Ridy Sudarma

### Penulis

Prihantoro

### Editor

Nana Fahriany

### Penerjemah

Firzie Budiono

### Desain

A. Rezawandi  
Naomi Jedidah Jahin

### Penerbit

KSP Sahabat Mitra Sejati

### Periode

2022

### Kantor Pusat

Gedung Sampoerna Strategic Square  
Jln. Jend. Sudirman Kav. 45  
North Tower, Lantai 17  
Jakarta, 12930  
Telp. (021) 5795 2382

### Kantor Layanan

Gedung Sampoerna Strategic Square  
Jln. Jend. Sudirman Kav. 45  
Lantai Mezzanine 2  
Jakarta, 12930  
Telp. (021) 5795 1234 Ext. 3763



Puji syukur ke hadirat Allah Swt. atas berkat limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga Buku Kisah Kami Bersama Sahabat jilid 5 tahun 2022 telah dapat diselesaikan. Buku ini adalah lanjutan dari buku kami sebelumnya, sebagai inspirasi bagi para pembaca serta memberikan petunjuk bagaimana membangun bisnis dan mengatasi kendala yang timbul dalam menjalankan usaha.

Menyimak kisah Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati dalam menjalankan roda bisnis serta perjuangan menuju kehidupan yang lebih baik, rasanya sebuah kemewahan yang sangat luar biasa. Apalagi jika hal itu menjadi pembelajaran untuk kita semua. Kami sampaikan terima kasih kepada para Sahabat yang telah memberikan kontribusi terbaik, sehingga buku cerita ini dapat kembali hadir untuk kelima kalinya.

Secara khusus kami juga mengucapkan terima kasih pada pemimpin cabang serta sahabat usaha di KSP Sahabat Mitra Sejati cabang:

1. Depok – Jawa Barat
2. Pasar Anyar - Tangerang
3. Rantepao – Sulawesi Selatan
4. Sungguminasa – Sulawesi Selatan
5. Banjarmasin – Kalimantan Selatan
6. Sintang – Kalimantan Barat
7. Wonomulyo – Sulawesi Barat
8. Astana Anyar – Jawa Barat
9. Timika - Papua
10. Masamba – Sulawesi Selatan

Mudah-mudahan waktu, buah pikiran, dan tenaga yang telah diluangkan akan menjadi imbalan terbaik berupa kesehatan, kebahagiaan, dan kesuksesan untuk para Sahabat dan jajaran serta keluarga. Semoga buku ini tidak memuaskannya, karena Anda bisa mendapatkan sarana pemuas yang lain, yaitu silaturahmi, kehangatan persahabatan, serta persaudaraan jangka panjang bersama kami, KSP Sahabat Mitra Sejati.

Kami menyadari masih terdapat banyak kekurangan dalam buku ini, untuk itu kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan buku ini sangat diharapkan. Semoga buku ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak, dari segala lapisan yang membutuhkan. Terima kasih atas pengalaman terbaik Mitra bersama kami.

Salam Hangat,

Tim Redaksi

Buku Kisah Kami Bersama 'Sahabat'

## **Sekilas KSP Sahabat Mitra Sejati**

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sahabat Mitra Sejati berawal dari sebuah perhatian, kepedulian, dan keinginan untuk ambil bagian dalam upaya menyejahterakan bangsa Indonesia. Pada tanggal 9 Desember 2008 KSP Sahabat Mitra Sejati hadir dengan komitmen untuk maju bersama para pengusaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia.

Berlandaskan semangat “Dari kita, untuk kita”, KSP Sahabat Mitra Sejati hadir dan lebih dikenal dengan nama “KSP Sahabat Mitra Sejati”. KSP Sahabat Mitra Sejati berkedudukan di Jakarta, merupakan koperasi dengan keanggotaan lintas provinsi yang awalnya didirikan berdasarkan akta pendirian yang telah disahkan oleh Menteri Negara Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No.307/BH/MENEG.I/IX/2003 pada tanggal 30 September 2003.

Selanjutnya dilakukan perubahan Anggaran Dasar Koperasi yang dituangkan melalui Akta Notaris H. Rizul Sudarmadi, SH No.163 tanggal 30 November 2015 dimana Akta Notaris ini telah diterima dan dicatat oleh Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia dengan surat No. 218/PAD/M.KUM.2/XII.2015 tertanggal 17 Desember 2015, yang selanjutnya mengalami beberapa kali perubahan dan terakhir kali diubah dengan Akta No 12 tanggal 27 April 2017, yang ditetapkan Kemenkop No. 000186/PAD/Dep.1/VII/2017 tanggal 25 Juli 2017.

KSP Sahabat Mitra Sejati memiliki visi untuk menjadi institusi keuangan pilihan masyarakat yang berfokus pada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah, serta memberikan pelayanan yang terpercaya dan profesional. Agar dapat tumbuh lebih cepat dan memberdayakan lebih banyak pengusaha mikro, kecil, dan menengah, pada Juli 2011 KSP Sahabat Mitra Sejati melakukan sinergi dan kolaborasi bisnis dengan PT Bank Sahabat Sampoerna sebagai mitra bisnis strategis.

Pada tanggal 24 Juni 2016, KSP Sahabat Mitra Sejati menjadi Koperasi Simpan Pinjam pertama di Indonesia yang telah menandatangani Perjanjian Keikutsertaan Koperasi Simpan Pinjam dalam Sistem Informasi Debitur (SID) Bank Indonesia, yang per 1 Januari 2018 dialihkan ke Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Keikutsertaan ini diperlukan agar KSP Sahabat Mitra Sejati dapat lebih berhati-hati dalam memberikan pinjaman.

Untuk mengikuti perkembangan teknologi yang begitu cepat, KSP Sahabat Mitra Sejati juga telah meluncurkan produk tabungan berbasis aplikasi bernama SOBATKU atau Simpanan *Online* SahabatKu.

Dari tahun ke tahun, KSP Sahabat Mitra Sejati senantiasa mengalami perubahan yang baik. Hingga akhir Desember 2021 KSP Sahabat Mitra Sejati yang tersebar di 27 provinsi di seluruh Indonesia.

Dari segi pemberdayaan, saat ini KSP Sahabat Mitra Sejati telah menyalurkan pembiayaan dengan total pembiayaan yang dikelola mencapai Rp3,4 triliun. Total aset hingga akhir Desember 2021 mencapai Rp3,9 triliun.

Pada tahun 2022 ini KSP Sahabat Mitra Sejati akan terus berupaya untuk melebarkan sayap ke daerah-daerah lain di Indonesia, agar dapat memberdayakan lebih banyak usaha mikro, kecil, dan menengah. Dengan semangat inovasi dan pengembangan berkelanjutan, KSP Sahabat Mitra Sejati selalu berusaha memperbaiki diri guna memberikan pelayanan terbaik bagi masyarakat Indonesia.

# Sekapur Sirih



Salam Sahabat,

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkah dan rahmat-Nya, sehingga Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sahabat Mitra Sejati dapat terus maju sampai saat ini. Semua kemajuan yang telah dicapai adalah merupakan gabungan kerja sama yang baik antara Anggota, Pengawas, Pengurus, serta seluruh karyawan KSP Sahabat Mitra Sejati. Masa pandemi yang telah dan masih berlangsung hingga saat ini tidak menjadikan penghalang untuk tetap maju dan berkarya serta berusaha untuk menggapai kesuksesan yang lebih baik lagi.

Seperti halnya pada tahun sebelumnya, KSP Sahabat Mitra Sejati kembali menghadirkan buku cerita tentang Sahabat ini, sebagai refleksi kedekatan emosional kami dengan para Anggota yang telah sekian tahun terbina dengan baik. KSP Sahabat Mitra Sejati mampu mencatatkan kinerja yang relatif baik terlepas dari kehadiran kami yang relatif baru di kancah institusi keuangan *non-bank*. Kami mampu menciptakan sejumlah kemajuan untuk pengembangan di masa yang akan datang untuk kepentingan seluruh *stakeholders*, khususnya para Anggota dan calon Anggota yang merupakan bagian terpenting kami.

Hal ini terwujud atas dukungan seluruh pemangku kepentingan. Kami yakin bahwa KSP Sahabat Mitra Sejati akan dapat mewujudkan visi dan misi yang diemban. Kehadiran kami tidak terbatas hanya sebagai institusi jasa keuangan yang memberikan pelayanan finansial, namun juga sebagai mitra dalam mendukung perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah.

Kami mengucapkan terima kasih kepada seluruh pemangku kepentingan, seluruh Anggota, calon Anggota, Mitra Usaha, Pengawas, Pengurus, dan karyawan, atas kepercayaan dan dukungan yang diberikan, kepemimpinan dan kerja keras serta dedikasi dalam upaya pencapaian visi dan misi KSP Sahabat Mitra Sejati.

Kami juga berterima kasih atas dukungan Bank Sahabat Sampoerna dan mitra kerja sama lainnya dalam menjalankan aktivitas. Tanpa dukungan seluruh pihak, tidak mungkin KSP Sahabat Mitra Sejati dapat tumbuh dengan cepat dan pesat, hingga tersebar di seluruh Indonesia.

Perkembangan KSP Sahabat Mitra Sejati terlihat dari penyaluran pembiayaan dan pengelolaan simpanan kepada Anggota dan Calon Anggota. Hingga akhir Desember 2021, pinjaman yang dikelola telah mencapai lebih dari Rp3 triliun. Sejalan dengan itu, kami juga mengelola penempatan dana senilai lebih dari Rp3,6 triliun per akhir 2021.

Kami berharap kedekatan kami dengan Anggota dapat sedikit banyak tergambar dalam buku ini yang terbit untuk kelima kalinya. Kami berharap buku ini juga dapat memberikan gambaran akan sebagian Anggota/ calon Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati. Di sisi lain, buku ini menunjukkan bahwa kami memiliki perhatian dan peduli pada masa depan para pengusaha UMKM yang sudah bekerja sama dengan baik. Kami rindu untuk melahirkan pengusaha-pengusaha mapan. Di luar itu, semoga buku cerita ini mampu menjadi pembelajaran bagi Anggota atau calon Anggota yang ingin sukses bersama.

Dengan semangat “Dari kita, untuk kita” bersama para pengusaha mikro yang sudah bekerja sama yang tersebar di seluruh Indonesia, maka kami mengangkat 16 kisah. Mari mengenal lebih dekat dan memahami perkembangan bisnis yang dibangun dari awal hingga saat ini bersama KSP Sahabat Mitra Sejati. Kami merasakan perjuangan Anggota kami ini yang menjadi inspirasi untuk kami dan Anggota lainnya, termasuk calon Anggota Koperasi.

Cerita ini tidak akan pernah berhenti sampai di sini. Cerita ini akan menjadi cerita panjang untuk generasi berikutnya sebagai momentum kita pernah ada karena sebuah tujuan yang sama, memberikan kontribusi terbaik bagi bangsa dan memajukan Indonesia melalui sektor UMKM.

Selamat membaca buku ini dan semoga terinspirasi.

Deddy Irja Pratama

**Ketua I**

KSP Sahabat Mitra Sejati

# Prakata



Pembaca yang budiman,

Bank Sahabat Sampoerna (“Bank Sampoerna”) merupakan mitra strategis KSP Sahabat Mitra Sejati sejak tahun 2012 dalam memberdayakan dan memajukan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Sebagai mitra strategis, Bank Sampoerna mendukung KSP Sahabat Mitra Sejati dalam bentuk pengembangan sumber daya manusia dan pemanfaatan teknologi, selain kerja sama bisnis.

Hadirnya Buku Kisah Kami Bersama Sahabat edisi ke-5 merupakan kebahagiaan bagi saya pribadi dan Bank Sampoerna. Buku ini membawa kebahagiaan karena melalui kita dapat melihat kemajuan Anggota mitra kami KSP Sahabat Mitra Sejati sebagai bagian dari pertumbuhan UMKM Indonesia.

Pengusaha UMKM merupakan inti dari keberadaan KSP Sahabat Mitra Sejati dan Bank Sampoerna. Komunikasi dan hubungan bisnis yang terjalin selama ini senantiasa dilandasi perhatian dan kepedulian bersama. Keberadaan buku ini juga diharapkan dapat menjadi sarana untuk mendekatkan persaudaraan yang ada.

Kisah beberapa mitra KSP Sahabat Mitra Sejati yang ditampilkan dalam buku ini sangat menginspirasi dan menggambarkan kedekatan kerja sama, kedekatan hubungan pengusaha UMKM dengan KSP Sahabat Mitra Sejati. Kisah yang ada juga menggambarkan perkembangan usaha mitra dari waktu ke waktu, menuju kesejahteraan.

Semoga buku ini dapat menjadi sumber motivasi dan pembelajaran bagi kita semua. Setiap orang berhak untuk sukses. Kerja keras, kejelian melihat peluang, dan kemitraan yang baik dengan perusahaan pembiayaan adalah bagian dari cerita yang diisyaratkan berkali-kali di sepanjang buku ini.

Bagi Bank Sampoerna, 16 mitra KSP Sahabat Mitra Sejati ini adalah simbol persahabatan, pengalaman, dan teladan hidup. Saya yakin masih banyak rekanan KSP Sahabat Mitra Sejati yang sama-sama menarik namun dengan terbatasnya ruang yang ada, kisahnya belum dapat dimasukkan dalam buku edisi V ini.

Dengan penuh rasa syukur, saya menikmati isi buku ini sekaligus mengharapkan dapat mendengar lebih banyak lagi cerita pengusaha UMKM yang menginspirasi berikutnya.

Selamat pada KSP Sahabat Mitra Sejati dan para mitra. Kami sungguh bangga.

Salam Sahabat,

**Rudy Mahasin**

Direktur Bisnis ESME

Bank Sahabat Sampoerna

# Daftar Isi

Dari Redaksi	iv
Sekilas KSP Sahabat Mitra Sehati	v
Sekapur Sirih	vii
Prakata	ix
Bapak Tubagus - Banting Setir, dari PNS Menjadi Pengusaha Sukses	14
Bapak Bujang - Meski Putus Sekolah, Bisa Sukses Punya Sejumlah Aset dari Usaha Rumah Makan	20
Bapak Suryo - Kenyal Dagingnya, Keras Rezekinya	24
Ibu Caesilia - Membahagiakan Orang Lain Salah Satu Motivasi dalam Membangun Usaha	28
Ibu Nur Komariah - Banting Setir untuk Hidup yang Lebih Baik	32
Ibu Femi Lasjiha - Iseng-Iseng yang Berakhir Serious	36
Ibu Darmawati - Sebesar Apa pun Rintangannya, Kaki Ini Tetap Melangkah	38
Ibu Deasy Tikupasang - Belajar dari Pengalaman Orang Tua, Ibu Deasy Sukses Bangun Usaha Tata Rias Pengantin	44
Bapak Kasman - Berhenti Jadi Pegawai kontraktor, Banting Setir untuk Hidup yang Lebih Baik	48
Bapak Handri - Menjaga Cita Rasa Turun Temurun, Jadi Kunci Kesetiaan Pelanggan	52
Bapak Sunarso - Mengalah untuk Menang, Prinsip Jitu Menjalankan Usaha	56
Bapak M. Basir Bani - Bersedekahlah dan Jangan Menunggu Usaha Kita Untung	60
Ibu Ufiani - Sepak Terjang Ibu Paruh Baya Kembangkan Budidaya Sarang Burung Walet	66
Ibu Hai Hoi - Meski Harga Premium, Kualitas Terjamin, Pelanggan akan Puas	72
Ibu Radiyem - Semangat Usaha di Tengah Situasi Pandemi yang Tidak Stabil	76
Ibu Rosni - Terapkan Pelayanan Prima pada Pelanggan	80
Tim Redaksi Kisah Kami Bersama Sahabat	84



**Sahabat UKM**



**@kspsahabatmitrasejati**



**@SahabatUKM\_**



**Sahabat UKM**



**KSP Sahabat Mitra Sejati**



**[www.sahabat-ukm.com](http://www.sahabat-ukm.com)**



**sahabat**  
KSP Sahabat Mitra Sejahtera



# Kisah Kami Bersama “Sahabat”

EDISI V





## **Banting Setir, dari PNS Menjadi Pengusaha Sukses**

**Bapak Tubagus di Depok, Jawa Barat**

Peluang menjanjikan di dunia bisnis kerap menjadi alasan bagi seseorang untuk berhenti bekerja. Bukan hanya karyawan swasta, Pegawai Negeri Sipil (PNS) pun ada yang melepaskan jabatannya untuk mendirikan bisnis.

Ini adalah kisah sukses seorang pengusaha dari Ciawi yang memilih jalur bisnis dari pada menjadi pekerja tetap sebagai PNS. Beliau memilih mengundurkan diri dari pekerjaan tetapnya menjadi seorang PNS, untuk mengembangkan bisnisnya. Beliau mengundurkan diri dari pekerjaan tetapnya sebagai Guru PNS di sebuah Sekolah Negeri karena semakin sibuknya mengelola usahanya yang terbilang sederhana saja: usaha kelapa parut. Beliau adalah Tubagus Sopian Hadi, seorang pria yang tegas, lugas, dan penuh optimis. Beliau biasa dipanggil Pak TB.

“Setelah lulus kuliah saya kerja jadi PNS dengan status guru honorer. Setelah beberapa waktu saya diangkat menjadi PNS dan ditugaskan untuk menjadi guru di salah satu sekolah di daerah Bogor. Saya mengajar akuntansi sesuai dengan jurusan saya saat kuliah,” ucap Pak TB memulai pembicaraan.



Bisnis Pak TB diawali dengan sangat kecil. Dimulai dengan memakai lapak kecil di sebelah lapak mertuanya yang jualan ayam potong, diisilah lapak kecil tersebut dengan berjualan kelapa parut. Tak disangka kelapa parut Pak TB berkembang pesat dan akhirnya pak TB memutuskan untuk membeli kios sendiri.

“Pada saat itu susah sekali saya mencari pinjaman modal kerja dari bank. Akhirnya saya menemui teman saya yang kerja di bank yang juga seorang pemilik lapak. Saya utarakan keinginan saya. Alhasil saya disetujui untuk mendapatkan pinjaman modal kerja sebesar Rp250 juta,” lanjut Pak TB mengenang masa lalunya. Dari pinjaman tersebut, Pak TB membeli lapak seharga Rp170 juta. Sisanya sebesar Rp50 juta ditabung dan sebesar Rp30 juta dipergunakan sebagai modal usaha.

Perjalanan usaha Pak TB dengan kelapa parutnya semakin berkembang. Setelah 2 tahun menjalankan usaha kelapa parut, Pak TB memutuskan untuk berhenti dari PNS nya.

“Ya saya ingin fokus aja ke usaha kelapa. Saat itu saya sudah bisa menggaji 30 orang karyawan. Keluarga juga mendukung saya untuk keluar dari PNS,” lanjut Pak TB.

Pak TB terbilang sosok yang pintar mencari peluang. Tak puas dengan hasil yang diraih dari berjualan kelapa parut, Pak TB melihat ada peluang baru di Pasar Ciawi yaitu berjualan ikan asin. Dari penghasilannya menjual kelapa parut, Pak TB bisa membeli lapak lagi yang dipergunakan untuk menjual ikan asin dan lapak kelapa parut diserahkan ke karyawannya.

“Waktu jual ikan, modal saya sedikit. Saya isi lapak dengan membeli ikan sekilo-sekilo. Siangnya habis, saya balik lagi beli ikan asin. Begitu seterusnya hingga akhirnya ada bos ikan asin yang melihat dan mempercayai saya untuk membawa ikan asinnya dan dijual di lapak

saya. Penuh satu mobil boks saya diisi ikan asin,” papar Pak TB bersemangat dengan logat sundanya. Dengan demikian, ikan asin yang dijual oleh Pak TB lebih murah dibandingkan dengan lapak lainnya.

Dari cerita Pak TB di atas, banyak sekali yang bisa diambil hikmahnya. Ketika berjualan kelapa parut, Pak TB tidak segan-segan menawarkan kelapanya ke restoran-restoran Padang. Hingga Pak TB berhasil menggaet restoran Padang untuk membeli kelapa parutnya. Batok kelapa pun tidak disia-siakan. Dijadikan arang oleh Pak TB dan arang tersebut ditawarkan ke pihak yang membutuhkan. Hal ini juga membuahkan hasil. “Kita harus jemput bola. Kita harus mencari peluang yang bisa menghasilkan uang” ujar Pak TB.



Begitu pula dengan usaha ikan asinnya. Pak TB melakukan teknik subsidi silang. Artinya ada jenis barang yang dijual tanpa memberikan keuntungan namun mengharapkan keuntungan dari penjualan jenis barang lainnya.

“Misalnya orang beli cumi. Nah harga cumi yang saya jual cuma senilai harga pokok aja. Gak ada untung. Orang kan juga beli ikan asin lainnya. Harga ikan asin ini yang saya jual dengan harga untung,” ungkap Pak TB menjelaskan teknik berjualan yang dia jalankan.

Saat ini Pak TB sudah membuka usaha baru lagi yaitu Ayam Bakar Pak TB yang berlokasi di pinggir jalan raya menuju Sukabumi. Usaha ini baru berjalan 3 bulan saat tim redaksi mengunjungi lapak Ayam Bakar Pak TB. Sama halnya dengan teknik yang diterapkan oleh Pak TB dalam mengelola kelapa dan ikan asin, untuk ayam bakar pun Pak TB membeli ayam dari peternak langsung sehingga Pak TB dapat menjual ayam bakar dengan harga murah. “Alhamdulillah, baru jalan 3 bulan ini, tiap harinya menghabiskan 30 ekor ayam. Pelanggan saya juga dari mana-mana. Biasanya, sore hari ramainya, saat orang pulang kerja,” lanjut Pak TB.

Pandemi yang masih berlangsung saat ini, rupanya berdampak pula buat Pak TB. Dikatakannya, pada awal pandemi, orang takut ke luar rumah dan ke pasar. Pasar pun sewaktu-waktu tutup tanpa pemberitahuan. Menghadapi hal ini, Pak TB tetap fokus dengan usaha yang sudah dijalankan, Pak TB tidak berkeinginan untuk membuka usaha lain yang sesuai dengan kondisi saat ini.

*Marketplace* atau penjualan secara *online* belum terpikirkan oleh Pak TB. Dia menginginkan para pelanggannya tahu terlebih dahulu lokasi usahanya. Setelah tahu lokasi usahanya, maka pelanggan akan merasa yakin bahwa tempatnya benar-benar ada. Namun tetap menjadi keinginan Pak TB untuk dapat mengikuti zaman, seperti pembayaran melalui QRIS atau melalui aplikasi pembayaran lainnya.

Semangat Pak TB dalam membangun usaha patut dicontoh. Keuletan, kegigihan, dan pintar mencari peluang menjadi "*trademark*" dari seorang Pak TB. Pantaslah kalau beliau masih menjabat sebagai Ketua RW hingga 5 periode. Kepedulian terhadap warga yang kesusahan juga menjadi salah satu perhatian Pak TB terhadap warganya.

Pak TB yang dikarunia 3 orang anak ini, masih berusia 45 tahun dan mempunyai seorang istri yang masih berusia 43 tahun. Didikan agamanya pun diajarkan Pak TB ke 3 orang anaknya dengan memasukkan anaknya ke sekolah pesantren.

Pak TB yang menjadi Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati sejak tahun 2018 ini berharap



ke depannya KSP Sahabat Mitra Sejati memiliki fasilitas jemput bola untuk pembayaran angsurannya. Namun Pak TB sudah merasa puas menjadi Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati karena pelayanannya yang cepat dan dapat melakukan penyetoran melalui Alfamart.

“Meskipun *gak* ada yang jemput angsuran, untungnya bisa bayar angsuran di Alfamart. Lebih mudah, praktis, dan kapan aja, setiap saat, karena Alfamart bukanya hingga malam hari,” pungkas Pak TB menutup pembicaraan.



**sahabat**  
KSP Sahabat Mitra Sejati



# PROBIZ

Pinjaman dengan **proses cepat**  
dan syarat yang **mudah**



**SCAN  
UNTUK**  
INFO LEBIH LANJUT



**Kontak Sahabat UKM**  
**1500 218**  
KSP Sahabat Mitra Sejati



kspshahabatukm



kspshahabatukm



sahabat-ukm.com



## **Meski Putus Sekolah, Bisa Sukses Punya Sejumlah Aset dari Usaha Rumah Makan**

### **Bapak Bujang di Tangerang, Banten**

**Banyak orang yang mengejar gelar akademis untuk menjadi sukses. Padahal, mereka yang tidak memiliki gelar bukan berarti gagal di masa depannya. Sekolah tinggi hanya salah satu faktor pendukung sukses, yang paling berperan penting adalah berani dan yakin untuk bekerja keras.**

Demikian diyakini dan dikisahkan Pak Bujang. Lelaki asal Sumatra itu berhasil mengubah hidupnya menjadi pengusaha sukses yang memiliki beberapa aset properti meski tak tamat sekolah dasar. Sejak kecil Pak Bujang terbiasa bekerja, mulai dari membantu keluarganya untuk mengolah kelapa kopra, berjualan sembako, hingga kini berhasil menjalankan rumah makan masakan padang.

“Ayah saya meninggal ketika saya masih kelas satu sekolah dasar. Saat itu saya merasakan sekali susahny mendapatkan uang. Sebagai anak laki-laki, saya malu untuk meminta uang kepada ibu. Akhirnya saya lebih memilih bantu kakak untuk mengolah kelapa kopra supaya menghasilkan uang daripada bersekolah,” ujar Pak Bujang mengawali percakapan dengan tim redaksi.



Kerja keras dan semangat yang dimiliki Pak Bujang kala itu membuat usaha kelapa kopra yang dikelola bersama istri berkembang dengan baik. Namun, sayangnya ada kejadian kurang menyenangkan terjadi hingga akhirnya Pak Bujang memutuskan datang ke Jakarta seorang diri mengikuti adik yang sudah berjualan sembako.

Diceritakan oleh Pak Bujang, setelah selama kurang lebih 2-3 bulan belajar berdagang sembako di toko milik adiknya, beliau mendirikan toko sembako sendiri yang berlokasi di Kawasan Kebayoran Lama. Namun, kehadiran minimarket di tengah masyarakat membuat kelesuan pada pedagang tradisional, termasuk toko sembako milik Pak Bujang. Tak putus akal, Pak Bujang memutar otak untuk mencari usaha lain, yaitu rumah makan.

“Sebelum adanya minimarket waralaba, perkembangan toko sembako dan omzet sangat bagus. Setelah adanya mereka, usaha toko sembako berjalan menurun sampai *enggak* menghasilkan keuntungan. Sampai jadi kepikiran untuk membuka usaha baru lagi agar duitnya jadi berkembang. Mendengar cerita dari kerabat kalau buka rumah makan bisa menghasilkan keuntungan yang cukup besar dan juga kita lihat penjual rumah makan sebelumnya udah pindah, akhirnya saya dengan istri memberanikan diri untuk membuka rumah makan masakan Padang. Jadi kita menjalankan dua usaha sekaligus,” kenang Pak Bujang.

Kurangnya modal dan belum adanya bank di daerah tersebut, serta pengetahuan untuk mengembangkan toko sembakonya yang minim, membuat Pak Bujang memutuskan untuk menutup toko sembako yang telah beliau jalani selama 5 tahun dan hanya fokus menjalankan usaha rumah makan.

Berbekal keberanian dan pantang menyerah, Pak Bujang membuat Rumah Makan Timang Raso hingga saat ini sudah 18 tahun lamanya menjalankan usaha Rumah Makan Padang.

“Saya selalu menanamkan pemikiran kalau orang lain bisa, kenapa kita *enggak*? Walaupun saya *enggak* punya keahlian memasak, istri saya bisa masak sendiri beberapa menu makanan, ya seadanya tapi lumayan pada saat itu,” ujarnya.

Awal menjalani usaha rumah makan ini, Pak Bujang bermodalkan 40 juta rupiah yang beliau dapat dari hasil meminjam dari sang adik. Diakui oleh Pak Bujang, pada satu tahun awal, usaha rumah makannya masih sepi pembeli dan hanya dapat untuk balik modal saja. Lelaki sederhana ini tetap bersabar menjalani hari berikutnya. Tidur di atas tumpukan kardus yang letaknya berada di samping kompor tidak membuat Pak Bujang mengeluh sedikit pun.



Dalam menjaga kepuasan pelanggan, Pak Bujang sangat memperhatikan kualitas rasa dan bahan makanan, salah satunya dengan menggunakan beras kualitas super. Selain itu Pak Bujang selalu mengedepankan keramahan dalam melayani pembeli, termasuk dalam menghadapi pembeli yang agak kasar.

“Ajaran istri dalam berdagang kita harus sabar, walapun orang itu agak kasar *ngomongnya* ya sabar aja jangan dilawan. Apa mau pelanggan ya kita layani dikarenakan pelanggan itu sama dengan raja,” ujarnya.

Mengelola usaha rumah makan inilah yang menjadi puncak kesuksesan Pak Bujang. Usaha yang berjalan lancar dan omzet meningkat, mempermudah Pak Bujang mendapatkan pinjaman, salah satunya dari KSP Sahabat Mitra Sehati. Uang hasil pinjaman ini dipergunakan untuk membeli beberapa properti seperti 2 rumah dan kios 4 pintu di Padang Pariaman, kontrakan 4 pintu di Pondok Ucung, juga 2 rumah pribadi, dan kios rumah makan 3 lantai di

Cipondoh.

“*Duit* dari pinjaman bank ataupun koperasi saya gunakan untuk membeli beberapa aset properti dan modal untuk mengembangkan usaha rumah makan. Usaha rumah makan dilakukan di sini saja, tidak membuka cabang di tempat lain, karena sebelumnya sudah pernah coba buka cabang dan kerja sama lainnya tapi tidak berhasil,” ujarnya.

Sifat luar biasa yang dimiliki Pak Bujang adalah beliau selalu mempergunakan uangnya dengan sangat baik, tidak boros dan hidup sederhana. Itu semua juga yang selalu beliau ajarkan kepada anak-anaknya. Pantaslah kalau beliau kini telah memiliki aset bernilai hingga miliaran rupiah.

Dalam mengadopsi tren digitalisasi, Pak Bujang menyediakan beberapa pilihan pembayaran *cashless* atau pembayaran digital menggunakan QR code. Tidak ketinggalan juga, Pak Bujang memanfaatkan penjualan secara *online* melalui platform *online* yang ada.

“Saya dibantu oleh anak buat menyediakan pembayaran selain uang tunai yang pakai *e-wallet*. Banyak pengaruhnya juga, jadi semakin menguntungkan,” ujarnya.

Pak Bujang yang menjadi Anggota KSP Sahabat Mitra Sehati sejak tahun 2018 ini berharap ke depannya akan lebih saling membantu. “Iya, harapannya sih kita saling bantu, kalau kita lagi kekurangan minta tolong dibantu untuk dipermudah dapat tambahan modal,” pungkas Pak Bujang menutup pembicaraan.



## Kenyal Dagingnya, Keras Rezekinya

Bapak Suryo di Depok, Jawa Barat

Siapa yang tidak mengenal kiki? Kiki sering kita jumpai di warung-warung atau di restoran padang. Kiki merupakan salah satu bagian dari sapi yang memiliki banyak penggemar. Kiki diambil dari bagian kaki sapi dan bagian kulit kepala. Tekstur dari kiki adalah kenyal berwarna putih transparan. Rasanya yang nikmat membuat sebagian besar masyarakat ketagihan dibuatnya. Alasan inilah yang menjadi inspirasi bagi Pak Suryo untuk berjualan kiki.

“Awalnya saya melihat kakak yang memproses kulit menjadi kiki. Nah dari sini saya berpikir untuk mencoba membantu menjualkan kiki hasil olahan kakak saya. *Alhamdulillah* usaha saya berhasil dan berkembang hingga saat ini,” kenang Pak Suryo mengawali pembicaraan dengan tim redaksi.

Diceritakan oleh Pak Suryo, awalnya ia tidak memiliki keahlian dalam berdagang. Meski demikian, sejak kecil Pak Suryo melihat keseharian orang tuanya berdagang sembako dan membantu orang tuanya berdagang kalau ada waktu senggang. Dirasakan Pak Suryo berdagang itu memiliki tantangan tersendiri, mulai dari bagaimana mengelola barang dagangan yang ada di warung, melakukan pemesanan, mengelola para pelanggan sampai



mengerti bagaimana cara mengelola keuntungan. Dari sinilah modal Pak Suryo menggeluti usaha dagang.

Sekitar tahun 2008 Pak Suryo memulai usahanya dengan menjual kikil di Pasar Minggu. Pada saat itu sebenarnya Pak Suryo dihadapkan dengan dua pilihan yaitu bekerja membantu kakaknya memproses kulit menjadi kikil atau menjual kikil hasil pemrosesan tersebut. Akhirnya Pak Suryo memilih untuk menjual kikil hasil olahan kakaknya. “Ya intinya saling membantulah. Kakak yang memproses menjadi kikil, saya yang membantu menjualkan kikilnya,” ucap Pak Suryo mantap.

Dengan cara inilah kedua kakak beradik ini saling melengkapi. Setiap minggunya tidak kurang dari 1 truk kulit sapi mentah didatangkan kakak Pak Suryo dari Surabaya untuk dijadikan kikil. Bisa dibayangkan berapa kuintal setiap harinya yang diproses dijadikan kikil dan harus dijual.

Meski pun sudah banyak yang berjualan kikil di Pasar Minggu, hal ini tidak menjadikan semangat Pak Suryo mengendur. Bahkan keadaan ini dijadikan pendorong dan memotivasi Pak Suryo untuk lebih maju dari warung lainnya.

“Menghadapi pedagang dengan barang dagangan yang serupa, saya hanya mengandalkan kualitas sambil menjemput bola. Artinya, kita yang mengantar pesanan kikil ke warung-warung. Inilah salah satu cara saya mempertahankan pelanggan,” tutur Pak Suryo kalem.

Selain membuka lapak, Pak Suryo juga aktif mengantar kikil-kikil pesanan orang ke warung-warung bahkan ke penjual ayam pun dititipkan kikil oleh Pak Suryo. Dari sinilah para

pedagang ayam lainnya berlomba-lomba untuk menjual kikir Pak Suryo.

Tak heran kalau setiap harinya Pak Suryo berhasil menjual kikir hingga 9 kuintal. Sudah bisa dibayangkan berapa kuintal yang berhasil dijual oleh Pak Suryo setiap bulannya dan berapa penghasilan yang diraup Pak Suryo dari menjual kikir ini.

Tentunya hal ini sebanding dengan usaha keras Pak Suryo dalam menjual kikirnya. Berangkat setiap harinya mulai pukul 6 sore dan langsung menyusun barang dagangan di lapaknya. Menjelang pukul 11 malam, Pak Suryo mengantar kikir ke berbagai lapak lain sesuai pesanan. Barulah mulai pukul 2 dini hari para pembeli mulai berdatangan di lapak Pak Suryo. Perjuangan Pak Suryo ini telah dilakukan sejak tahun 2008 silam sampai saat ini dengan hanya mempekerjakan 6 orang karyawan.



Dirasakan oleh Pak Suryo usaha dagang kikir sudah berjalan dan membuahkan hasil. Tidak puas dengan hasil yang telah diraih, Pak Suryo mencoba mencari keberuntungan lain yaitu membuat pabrik taoge pada tahun 2018. Pak Suryo kemudian mencoba mengajukan pinjaman modal kerja ke KSP Sahabat Mitra Sejati. Melihat kesungguhan usaha Pak Suryo dan hasil usaha yang telah dicapai sebelumnya, KSP Sahabat Mitra Sejati tidak ragu untuk memberikan pinjaman modal kerja ke Pak Suryo.

“Kebetulan di belakang rumah ada lahan kosong. Sayang kalau tidak dipakai untuk usaha. Saya coba untuk membuat pabrik taoge. Untung ada KSP Sahabat Mitra Sejati yang membantu permodalan membuat pabrik taoge,” kenang Pak Suryo.

Perjalanan usaha Pak Suryo tidak selamanya berjalan mulus. Saat pandemi mulai melanda Indonesia pada Maret 2020, penjualan kikir Pak Suryo mengalami penurunan. Jika semula

Pak Suryo dapat menjual sebanyak 9 kuintal kikil per hari, di saat pandemi ini ia hanya berhasil menjual 6 kuintal kikil per hari. Pasar sewaktu-waktu ditutup tanpa pemberitahuan terlebih dahulu. Begitu pula dengan warung-warung makan dan restoran padang yang juga ikut tutup pada awal pandemi. Menghadapi hal ini, tidak ada hal yang dapat dilakukan oleh Pak Suryo. “Ya mau gimana lagi, ya sudah pasrah saja,” ujarnya. Usaha pabrik taoge yang dibangun sebelum pandemi pun akhirnya harus berhenti. Beruntung, 4 lapaknya di Pasar Minggu masih bertahan hingga saat ini.

Sayangnya, Pak Suryo belum mencoba untuk memasarkan kikil melalui *marketplace*. Pak Suryo hanya melayani pemesanan kikil melalui *WhatsApp* itu pun hanya untuk pelanggan tetapnya.

Dari cerita perjalanan usaha Pak Suryo, ada kiat khusus yang ditanamkan oleh Pak Suryo dalam berdagang. Menjaga kualitas, melayani pelanggan dengan baik, bersyukur, dan ikhlas. Itulah beberapa kiat sukses yang dijalankan Pak Suryo. Jatuh bangun Pak Suryo dalam menjalankan usaha sudah tentu sering dialaminya. Dengan kiat-kiat tersebut, halangan, dan rintangan yang dihadapi Pak Suryo dapat teratasi.

“Pernah ada pelanggan saya yang tidak bayar, meskipun sudah saya berikan tempo untuk membayar. Lama-lama bosan juga menagih. Akhirnya tidak saya kirimkan lagi pesanan kikilnya sebelum dilunasi pembayaran sebelumnya. Sabar dan ikhlas inilah yang terus mengingatkan saya,” lanjut Pak Suryo mengenang masa lalunya.

Pak Suryo, sosok yang sangat kalem dan sopan ini ternyata masih sangat muda belia. Dengan usia yang masih 34 tahun dan usaha dagangnya yang terbilang cukup maju ini, bukan tidak mungkin di masa mendatang usaha dagang Pak Suryo akan lebih *moncer* dan *kinclong*. Didukung oleh sang Istri yang hanya terpaut 1 tahun lebih muda, Pak Suryo dan istri memiliki semangat yang seimbang, sama-sama ingin maju.

“Saya berharap, KSP Sahabat Mitra Sejati terus dapat membantu kami. Semoga kami dapat dipermudah dalam mengajukan pinjaman,” pungkas Pak Suryo menutup pembicaraan.



## **Membahagiakan Orang Lain Salah Satu Motivasi dalam Membangun Usaha** Ibu Caesilia di Banjarmasin, Kalimantan Selatan

Bisnis berbasis hunian seperti kos-kosan dan kontrakan masih menjadi incaran para pelaku industri. Lantaran, bisnis ini sangat menjanjikan walaupun modal yang dikeluarkan tak sedikit. Sebut saja Ibu Caesilia yang memulai usaha kontrakan rumah sejak 2007 silam. Menurutnya, usaha jual beli rumah paling cepat berkembang karena mendapatkan keuntungan yang lumayan banyak. Inilah awal Ibu Caesilia membangun usaha meskipun banyak usaha rental mobil di daerahnya.

“Saya lebih suka usaha jual beli rumah. Selain keuntungannya banyak dan tidak mungkin dibawa lari. Karena pada saat itu banyak usaha penyewaan mobil. Saya takut nanti mobil saya dibawa lari orang, karena saya perempuan dan tidak lincah kalau ada hal seperti ini. Kalau jual beli rumah kan aman, tidak mungkin dibawa lari,” kenang Ibu Caesilia sambil tertawa saat dihubungi oleh tim redaksi.

Ibu Caesilia terbilang wanita tangguh. Hal ini terbukti segala sesuatunya ia kerjakan sendiri. Kebetulan sang suami masih bekerja dan tugasnya sebagai seorang pekerja lapangan. Menurutnya, seorang istri juga harus berani membuka usaha dan tidak tergantung pada



suami.

“Cewek harus berani dan mental jangan *cemen*. Kalau usaha kita rugi, itu adalah hal biasa, harus ikhlas dan tetap semangat.”

Hal ini sudah dibuktikan sendiri oleh Ibu Caesilia. Dari semula hanya 1 rumah yang ia kontrakkan, saat ini sudah ada 5 unit rumah yang ia kontrakkan. Bahkan sudah sering Ibu Caesilia membeli sebidang tanah yang kemudian dibangun rumah dan dijual kembali, bahkan pernah membeli rumah, direnovasi kembali, dan kemudian dijual kembali. Begitulah usaha yang dijalani oleh Ibu Caesilia.

Ber cerita tentang keluarganya, Ibu Caesilia sudah mengajarkan anak-anaknya untuk mandiri. Saat ini kedua anaknya ada di Pulau Jawa dan ternyata sejak lulus dari Sekolah Menengah Atas, kedua anaknya sudah mengambil perguruan tinggi yang ada di Pulau Jawa.

“Anak saya waktu itu keduanya kuliah di Pulau Jawa. Jadi kalau hanya mengandalkan gaji suami, akan sangat berat memenuhi biaya kuliahnya. Sekarang anak saya sudah lulus semua dan yang satunya sudah berkeluarga,” ungkap Ibu Caesilia.

Atas hal inilah Ibu Caesilia tidak terlalu menggebu-gebu untuk membesarkan atau menambah rumah kontrakkannya. Bahkan saat ini Ibu Caesilia sudah punya usaha sambilan lain yaitu membuka warung sembako. Warung ini hanya dianggap sebagai hiburan saja untuk mengisi kekosongan. Karena Ibu Caesilia setiap harinya hanya seorang diri sedangkan suaminya masih bekerja. Warung sembako ini pun hanya memiliki 1 kios di rumahnya saja dan tidak berniat untuk membuka cabang.

“Cuma punya 1 kios saja dan hanya untuk sambilan saja. Hanya untuk mencari kesibukan daripada sepi karena anak sudah pada kerja semua dan di luar kota pula,” ujar Ibu Caesilia, wanita asli Klaten, Jawa Tengah.

Rumah kontrakan sebanyak 5 unit ditambah lagi dengan warung sembako sudah lebih dari cukup untuk membiayai kehidupan sehari-harinya.

Satu hal yang patut ditiru dari Ibu Caesilia adalah hatinya yang sangat ikhlas. Hal ini terbukti pada awal masa pandemi pada tahun 2020 lalu dimana banyak yang mengontrak rumah Ibu Caesilia yang tidak sanggup membayar kontrakannya. Tidak segan-segan Ibu Caesilia mengurangi biaya sewanya.

“Awal-awal pandemi covid tahun 2020 lalu sangat berdampak pada kami. Terutama



pembayaran mereka yang mengontrak rumah kami. Kasihan dan tidak tega juga saya menagih uang kontrakannya. Mereka usahanya juga terdampak. Ada juga yang saya kurangi biaya kontrakannya, yang penting rumah saya ada yang merawat,” imbuh Ibu Caesilia menceritakan pengalamannya.

Mengatasi hal ini, Ibu Caesilia tidak mencari peluang baru. Dia sudah menerima apa adanya. Untungnya sebelum covid melanda, Ibu Caesilia sudah banyak menuai keuntungan dan dipergunakan untuk membangun rumah dan masih bisa menabung. Jadi kondisi ini tidak terlalu dipusingkan oleh Ibu Caesilia.

Sejak memulai usaha pada tahun 2007 silam sampai dengan sekarang, Ibu Caesilia tidak pernah mengalami kejadian-kejadian yang merugikan. Beberapa kiat dijalankan oleh Ibu Caesilia dalam menjalankan usaha seperti kejujuran, keikhlasan, dan suka berbagi kepada

orang yang benar-benar membutuhkan. Menurutnya, seorang pengusaha harus mempunyai keseimbangan. Keseimbangan antara mencari keuntungan dengan berbagi ke sesama yang membutuhkan. Dari sinilah rejeki akan mengalir dengan sendirinya.

“Ya yang penting harus seimbang. Jangan kita mencari untung saja, tapi kita juga harus bisa berbagi kepada mereka yang membutuhkan. Pahami orang-orang yang membutuhkan. Saya pun tidak pernah menagih hutang. Saya menganggap uang yang sudah keluar dari kantong saya adalah bukan milik saya lagi. Semua harus diikhhlaskan. Nanti Tuhan yang akan balas,” ujar Ibu Caesilia bersemangat.

Pantas saja jika kedepannya Ibu Caesilia hanya berharap untuk kebutuhan makan saja sudah cukup dan yang terpenting bagi Ibu Caesilia adalah bisa membahagiakan orang lain.

Ibu Caesilia saat ini sudah berusia 56 tahun dan suaminya pun berumur yang sama telah mempunyai 2 anak yang semuanya laki-laki. Kedua anaknya tinggal di Jakarta dan di Bintaro. Berharap agar KSP Sahabat Mitra Sejati lebih hati-hati dan selektif memberikan pinjaman. Terlebih dengan yang memberikan rumah sebagai jaminan.

“Sekarang ini banyak cara untuk menjual rumah yang tidak laku-laku. Diantaranya adalah dengan menjaminkan rumahnya ke bank. Dan kemudian mereka malas membayar dengan harapan rumahnya akan laku terjual oleh pihak bank. Untuk itu sebaiknya KSP Sahabat Mitra Sejati lebih selektif dan berhati-hati dalam memberikan pinjaman,” pungkas Ibu Caesilia saat ditanya harapan ke depan tentang Sahabat UKM.



## **Banting Setir untuk Hidup yang Lebih Baik**

**Ibu Nur Komariah di Bandung, Jawa Barat**

Sukses adalah impian bagi sebagian besar orang. Memang tidak mudah meraih sebuah kesuksesan, tanpa melalui berbagai rintangan serta perjuangan. Bahkan seorang pebisnis yang sukses pun harus merasakan jatuh bangun terlebih dulu sebelum menikmati buah kesuksesannya. Satu hal yang pasti, dalam berbisnis tentu seseorang harus mengumpulkan niat serta mental kuat. Entah itu bisnis besar maupun bisnis kecil, seperti bisnis toko kelontong.

Bisnis toko kelontong dari dulu hingga kini tetap menjadi primadona bagi para pebisnis. Hal ini karena toko kelontong menjual berbagai kebutuhan pokok, kebutuhan rumah tangga sehari-hari, yang mana selalu dibutuhkan oleh banyak orang termasuk masyarakat Indonesia. Untuk itulah bisnis toko kelontong tetap diminati hingga kapan pun.

Berbicara mengenai bisnis toko kelontong yang tidak mengenal zaman ini, ada sepenggal kisah perjuangan oleh seorang ibu rumah tangga dalam memulai bisnis toko kelontong. Ibu Nur Komariah, namanya. Ibu Nur adalah ibu muda yang dengan gigihnya merintis toko kelontong dari bawah.



IbuNurmemulaiusahatokokelontong sejak tahun 2012. Sebelum membuka usaha ini, Ibu Nur dan sang suami bekerja di pabrik untuk memenuhi kebutuhan hariannya. Menimbang dengan penghasilan yang diterima tiap bulannya tidak mencukupi untuk membiayai sekolah anaknya. Akhirnya dengan pertimbangan dan persetujuan dari sang suami, Ibu Nur mengajukan pengunduran diri dari tempat kerjanya yang sudah 17 tahun lamanya Ibu Nur mengabdikan.

Dengan bermodalkan uang pesangon dari tempat dia bekerja, dipergunakan untuk membuka warung kelontong di sebelah rumahnya. Selama kurang lebih 6 bulan Ibu Nur membuka warung kelontong dari nol, Ibu Nur meminta kepada sang suami untuk sama-sama membangun warungnya.

“Omzet pada saat pertama kali buka warung hanya Rp600 ribu per hari

dan sangat melelahkan kalau dikelola sendirian. Akhirnya saya meminta supaya suami keluar dari kerjanya di pabrik dan sama-sama membangun warung ini,” kenang Ibu Nur memulai pembicaraan dengan Tim Redaksi Buku Kisah Kami Bersama Sahabat.

Bercerita tentang pengalaman berjualan, ternyata Ibu Nur sudah melakukan hal ini pada saat masih bekerja di pabrik. Ibu Nur berjualan es teh di lokasi pabrik untuk bisa memenuhi biaya hidupnya. Jadi hal ini tidak menjadi masalah untuk Ibu Nur membuka warung meskipun awalnya sudah ada warung kelontong di dekat rumahnya.

Memasuki pandemi yang sudah berlangsung hampir 2 tahun ini, Ibu Nur menambah isi warungnya dengan berjualan sayur-sayuran. Hal ini dikarenakan omzet dari berjualan barang kelontong sedikit mengalami penurunan omzet. Di bawah nama Toko Fadilah milik Ibu Nur ini, kini menjadi lengkap mulai dari 9 bahan pokok hingga sayur-sayuran dan makanan beku/ *frozen food* di mana hal ini tidak dimiliki oleh toko lain. Sudah barang tentu banyak yang berbelanja di warung Ibu Nur.

“Ini merupakan dasar pemikiran saya sejak mulai buka usaha ini. Saya harus memiliki warung yang komplit yang tidak sama dengan warung lain. Harganya pun juga sedikit lebih ‘miring’ dari harga di warung lainnya,” ujar Ibu Nur bersemangat.

Menyinggung soal kemajuan teknologi saat ini, Ibu Nur belum terpikirkan tentang hal itu. Ibu Nur belum menyiapkan penjualan secara *online*, maupun pembayaran secara *transfer*. “Soal itu nanti saja anak saya yang memikirkan,” pungkas Ibu Nur.

Ibu Nur lebih memikirkan tentang pengembangan usahanya ke depan. Warungnya ingin ditambah lagi dengan fasilitas pembayaran PAM, PLN, dan lainnya seperti agen-agen perbankan pada umumnya.

Sepak terjang Ibu Nur dalam membesarkan usaha patut ditiru, Ibu Nur fokus untuk



membesarkan usahanya terlebih dahulu sebelum membuka cabang. Hingga akhirnya pada tahun 2018 Ibu Nur masuk menjadi anggota KSP Sahabat Mitra Sejati dan mengajukan proposal penambahan modal kerja. Melihat keseriusan Ibu Nur membangun usaha tidak menjadikan halangan bagi KSP Sahabat Mitra Sejati untuk menyetujui proposal Ibu Nur.

“Kebetulan saat itu saya ingin menambah omzet penjualan saya dan merenovasi rumah yang saya tempati ini. Coba-coba mengajukan pinjaman ke KSP Sahabat Mitra Sejati. Eh kok disetujui,” ungkap Ibu Nur.

Dengan usia yang masih kepala empat ini, Ibu Nur masih bisa untuk berjuang memajukan warungnya. Rumah tinggal yang sudah dimilikinya sebanyak 2 unit ini tinggal memikirkan untuk membuka warung baru di tempat lain. Keinginan Ibu Nur untuk memiliki warung di pasar tinggal selangkah lagi. Sukses untuk Ibu Nur.



sahabat  
KSP Sahabat Mitra Sejati



# PINJAMAN DANA BPKB

Fleksibel untuk keperluan apapun (*multiguna*)

Pinjaman hingga **Rp 20 juta per motor** dan **Rp 1 miliar per mobil**  
**Dana 1 hari cair** sejak dokumen lengkap



**SCAN  
UNTUK**  
INFO LEBIH LANJUT



kpsahabatukm



kpsahabatukm



sahabat-ukm.com



## Iseng-Iseng yang Berakhir Serious

Ibu Femy Lasjiha di Wonomulyo, Sulawesi Barat

Usia bukanlah indikator untuk menentukan kesuksesan seseorang. Hal ini dibuktikan oleh Ibu Femy Lasjiha, yang sukses membangun beragam bisnis mulai dari sekolah, hotel, *car wash*, *laundry*, hingga *cafe* di usia 20-an atau sejak menikah di tahun 2000 silam. Berikut kisah Ibu Femy merintis usahanya bersama sang suami.

Banyak orang ragu untuk terjun ke dunia bisnis di usia muda, terutama jika bisnis tersebut berkaitan dengan properti. Namun, lain ceritanya dengan Ibu Femy yang justru nekat merintis usaha penginapan di usia 20-an.

Kisah ini berawal ketika sang suami dibuatkan hotel oleh orang tuanya. Saat itu belum menikah dengan Ibu Femy. Pernikahan dengan Ibu Femy di tahun 2000 sangatlah tepat karena Ibu Femy merupakan lulusan manajemen bisnis yang merupakan modal penting untuk bersama-sama mengembangkan usaha hotelnya. Mereka tinggal di daerah Polewali, sekitar 15 kilometer dari Kota Wonomulyo. Saat itu, keduanya merupakan warga baru di Polewali dan belum mengenal siapa-siapa. Ketersediaan aula juga ruangan untuk pertemuan serta lokasi hotel yang dekat dengan kantor bupati dan berbagai instansi lainnya menjadikan pertemuan pemerintahan merupakan salah satu sasaran layanan hotel Ibu Femy.



“Iya dulu kami belum punya relasi karena kami warga baru di Polewali. Akhirnya saya ikut arisan-arisan di pasar dan juga di instansi pemerintah lainnya. Dari sinilah kemudian kami membangun jaringan,” ucap Ibu Femy mengawali pembicaraan dengan Redaksi Buku Kisah Kami Bersama Sahabat.

Perjalanan sukses ibu kelahiran 1978 ini sangat menarik. Keberhasilannya merupakan kombinasi kegigihan, kerja keras, dan keyakinan. Ibu Femy berhasil membuka peluang usaha yang bersimbiosis mutualisme. Usaha yang satu dengan yang lainnya saling berhubungan. Setelah membuka hotel, Ibu Femy mencoba membuka *laundry*, *café*, dan tempat pencucian mobil. Dikatakannya bahwa ketiga usahanya itu yang dibutuhkan oleh para tamu yang menginap di hotel.

“Biasanya *kan* orang kalau menginap di hotel malas *nyuci* baju. Nah saya siapkan *laundry*. Begitu juga kendaraan yang dibawanya perlu untuk dicuci. *Mangkanya* saya buka *car wash*. Biasanya kalau malam pada cari kopi. Nah, saya buka *café*. Kesemuanya itu hanya sebagai pelengkap saja,” tutur Ibu Femy menambahkan.

Di luar semua usahanya itu, ternyata Ibu Femy juga mendirikan sekolah otomotif bersama keluarga besarnya. Tidak disangka hingga saat ini sekolah otomotif yang dibangunnya sudah memasuki tahun ke tujuh.

Mengelola usaha penginapan memang harus sangat berhati-hati, khususnya dalam menerima tamu. Berbagai peraturan diterapkan di hotel milik Ibu Femy seperti larangan berbagi kamar bagi yang bukan suami-istri atau larangan untuk membawa minuman beralkohol. *Screening*

dan pengawasan dilakukan serius, baik melalui pegawai hotel maupun dengan memanfaatkan beragam alat keamanan. Aturan bagi tamu hotel bahkan tertulis jelas di lobi.

“Ada juga tamu bukan suami istri. Hal ini tidak bisa dipungkiri. Sebenarnya kami tidak menginginkan seperti itu. Sudah ditulis peringatan di depan hotel. Bahkan pernah digerebek oleh polisi. Yang penting dari hotel sudah kasih peringatan. Tidak bisa cek kebenarannya apakah sudah suami istri atau belum,” lanjut Ibu Femy bercerita pengalamannya.

Selain itu, Ibu Femy juga kerap menjumpai tamu hotel yang tidak bayar. Biasanya mereka yang menginap sampai beberapa minggu. Petugas hotel juga lupa untuk menagih pembayarannya. Belajar dari pengalaman itu, Ibu Femy memperbaiki proses penagihan dan setelahnya tidak menjumpai kejadian ini terulang kembali.



Satu hal lain yang menjadi pembelajaran buat Ibu Femy, di saat pandemi melanda Indonesia sejak awal 2020 lalu, usaha yang dianggap hanya iseng dan pelengkap akhirnya menjadi usaha yang sangat memberi manfaat. “*Car wash* dan *laundry* yang awalnya hanya iseng-iseng akhirnya kami fokuskan karena pandemi ini. Hal ini membuat kami berpikir tidak bisa fokus di satu usaha saja. Usaha yang dianggap hanya iseng-iseng justru itu yang memberi arti buat kami,” kenang Ibu Femy.

Saat pandemi merupakan periode yang sangat berdampak bagi usaha penginapan. Tidak ada acara, tidak ada perjalanan dinas, serta terbatasnya kegiatan kantor membuat hotel di berbagai tempat kehilangan pelanggan. Bagi Ibu Femy, keadaan seperti ini tidak berarti harus pasrah. Karena keadaan ini menyangkut keluarga, karyawan, dan kewajiban ke bank, pasrah dan tidak berbuat apa-apa bukan merupakan suatu pilihan.

Saat ini usaha *cafe* Ibu Femy sudah tersedia di *marketplace*. Begitu pun dengan hotelnya juga sudah ditawarkan di beberapa aplikasi perjalanan terkemuka. Hal ini dilakukan Ibu Femy karena menyadari bahwa situasi pandemi seperti saat ini menuntut dunia usaha mengikuti kemajuan teknologi yang ada. “Ya mau tidak mau kita harus *melek* teknologi,” ungkapnya.

Bercerita mengenai tips dalam membangun usaha, dikatakan Ibu Femy bahwa dalam menjalankan usaha harus semangat, tidak putus asa, dan berani mencoba. Begitu pun dalam menghadapi karyawan. Dengan total karyawan sebanyak 25 orang untuk 4 usaha yang dijalaninya, Ibu Femy menganggap semua karyawannya itu adalah juga anggota keluarga. Jika ada keluarga karyawannya yang sakit, Ibu Femy juga mencari tahu apa yang bisa dibantu. Seluruh karyawannya juga diikutsertakan dengan program BPJS untuk menjamin kesehatan para karyawannya.

“Semua saya ikutkan BPJS Kesehatan dan Tenaga Kerja yang merupakan bentuk kepedulian dan apresiasi kami terhadap karyawan. Tanpa mereka kami tidak akan bisa melangkah sendiri,” ucap Ibu Femy lebih lanjut.

Kemajuan usaha Ibu Femy dalam membangun usaha tidak terlepas dari dukungan dari lembaga keuangan. Salah satunya adalah KSP Sahabat Mitra Sejati yang telah sejak 8 tahun silam Ibu Femy menjadi anggotanya. Peningkatan penginapannya dari level melati menjadi hotel dapat terjadi berkat pinjaman modal kerja dari KSP Sahabat Mitra Sejati.

“Menurut saya, Sahabat UKM sudah baik. Mohon agar hubungan baik antara anggota dengan KSP Sahabat Mitra Sejati yang sudah seperti keluarga sendiri tetap dijaga. Inilah yang membuat saya tidak pernah pindah ke lain hati,” pungkas Ibu Femy sambil tertawa dan menutup pembicaraannya.



## **Sebesar Apapun Rintangan, Kaki Ini Tetap Melangkah**

**Ibu Darmawati di Sintang, Kalimantan Barat**

Siapa yang menyangka, pasangan suami istri yang masih berusia 40an ini memiliki beragam usaha. Penduduk asli Kota Sintang, Kalimantan Barat ini memanfaatkan kekayaan alam sebagai mata pencahariannya. Sebut saja Pasir Puya atau Pasir Zirkon yang banyak terhampar di Kalimantan Tengah dan Kalimantan Barat. Dari Pasir Puya ini, Ibu Darmawati dapat menghasilkan emas kuning, putih, dan pasirnya pun dapat dijual.

“Ini salah satu usaha kami yang paling menguntungkan dibandingkan dengan menjual getah karet dan menjual barang bekas. Sekitar 8 tahun lalu, saya mencoba membangun usaha ini. Sedangkan untuk usaha pengepul getah karet masih kami lakukan. Sudah sekitar 22 tahun kami menekuni usaha getah karet ini,” ujar Ibu Darmawati memulai pembicaraan.

Ibu Darmawati mengakui bahwa harga getah karet tidak begitu menjanjikan. Harga getah karet seringkali turun. Meskipun Ibu Darmawati hanya mengepul getah karet dari orang lain, namun yang dirasakannya adalah harga jual kembali yang tidak sesuai dengan harga beli. Untung saja Ibu Darmawati tidak tinggal diam menghadapi hal ini. Dimulailah dengan usaha membeli dan menjual barang bekas ke pabrik.



“Karena harga sudah mulai menurun, kami mencoba membuka usaha baru yang lebih ringan modalnya. Membeli dan menjual barang bekas yang kami lakukan untuk mengatasi harga getah karet yang semakin menurun,” lanjut Ibu Darmawati.

Tepatnya 10 tahun yang lalu Ibu Darmawati menjalani usaha ini. Awalnya seperti pemulung yang mencari barang bekas dan dibelinya barang-barang bekas dari orang-orang atau dari pabrik. Dan kemudian di jual ke pabrik di Kota Pontianak untuk dijadikan barang baru. Barang bekas yang dibeli oleh Ibu Darmawati berupa besi tua, aluminium, kuningan, tembaga, kertas, dan kardus.

Hingga saat ini, Ibu Darmawati memiliki 3 cabang untuk menampung barang bekasnya sebelum dijual ke pabrik. Menurutnya, usaha jual beli barang bekas ini tidak akan merugi karena harga barang bekas mengikuti harga yang berlaku. Sedangkan kalau membuka usaha seperti usaha makanan, ada kemungkinan makanannya tidak laku dan kemudian basi. Begitu pun dengan usaha kelontong, Ibu Darmawati takut kalau banyak yang tidak bayar.

Satu hal yang perlu di contoh dari prinsip yang diterapkan oleh Ibu Darmawati dalam menjalankan usaha. Walaupun cobaan dan rintangan menghambat usaha, tetaplah melangkah. Hal ini terbukti adanya beberapa kejadian yang menimpa Ibu Darmawati bersama sang suami. Pernah masuk rumah sakit sebanyak 8 kali dalam sebulan, menderita tumor dan dioperasi, pernah juga membeli barang bekas yang ternyata hasil curian bahkan pernah uang hasil penjualan barang bekasnya dicuri orang. Kesemuanya itu dijalankan oleh Ibu Darmawati dengan hati ikhlas dan tetap berusaha bangkit kembali.

“Sempat stres juga waktu itu mengalami pencurian uang, hasil penjualan barang bekas. Uang saya *ludes* semuanya. Sepersen pun saya tidak punya uang. Akhirnya saya jual semua perhiasan yang saya miliki. *Alhamdulillah* dapat menutupi kerugian itu,” kenang Ibu Darmawati.

Saat ini ada 3 jenis usaha yang dijalankan oleh Ibu Darmawati, antara lain menjual getah karet, penambangan emas dari pasir puya, dan jual beli barang bekas. Dari ketiga usaha tersebut, Ibu Darmawati tidak memiliki karyawan tetap. Kebutuhan tenaga kerja hanya diperlukan sewaktu-waktu apabila ingin membeli dan menjual getah atau barang bekas barulah Ibu Darmawati memakai tenaga kerja. Jika tidak, semuanya dikerjakan sendiri oleh Ibu Darmawati bersama suami dan dibantu oleh 2 orang anaknya yang masih duduk di bangku SMP.



Sampai sekarang juga masih melakukan pembelian barang bekas dari orang. Ibu Darmawati dihubungi oleh orang yang menawarkan barang bekas. Kemudian dilihatlah barang tersebut dan jika cocok harga baru dibelinya.

“Dari awal kami tidak *nge-boss*, semua dilakukan dan dikerjakan sendiri. Memerlukan tenaga hanya saat membutuhkan saja. Apa yang bisa dikerjakan sendiri, saya kerjakan sendiri. Sampai akhirnya pernah menderita tumor dan dioperasi sampai 5 kali,” ungkap Ibu Darmawati melanjutkan ceritanya.

Menurutnya perhitungan pemasukannya harus lebih besar dari pengeluaran. Itulah prinsip yang selalu dipegang oleh Ibu Darmawati untuk tidak menggunakan karyawan tetap dalam membantu usahanya tersebut.

Untuk usaha getah karet, tenaga kerja yang biasa dipakai sebanyak 10 orang sebagai tenaga harian. Itu pun apabila mau mengambil getah karet dari para petani dan langsung dibawa ke pabrik. Mereka diupah sebesar Rp200 ribu/ hari. Ini pun hanya setiap 10 hari sekali untuk jumlah getah karet sebanyak 10 ton.

Saat pandemi melanda, Ibu Darmawati tidak merasa berdampak meskipun suami masih sering sakit-sakitan. Omzet tidak mengalami penurunan. Inilah pintarnya Ibu Darmawati mencari peluang.

Ibu Darmawati sudah bergabung dengan KSP Sahabat Mitra Sejati (Sahabat UKM) sejak 5 tahun lalu. Pinjaman modal kerja yang diterima dari Sahabat UKM dipergunakan untuk membeli kendaraan operasional karena saat ini kendaraan yang dipergunakan masih sewa. Selain itu, pinjaman modal kerja ini dipergunakan untuk menambah modal kerja.

Pasangan suami istri yang telah dikaruniai 7 orang cucu dari 4 anaknya yang sudah berkeluarga ini berharap ke depannya Sahabat UKM masih mau membantu membesarkan usahanya.

“Tahun depan kami berencana ingin membesarkan usaha yang kami jalani. Semoga Sahabat UKM masih mau membantu kami,” pungkas Ibu Darmawati menutup pembicaraan.



## **Belajar dari Pengalaman Orang Tua, Ibu Deasy Sukses Bangun Usaha Tata Rias Pengantin**

**Ibu Deasy Tikupasang di Rantepao, Sulawesi Selatan**

Siapa yang tidak kenal dengan Deasy Tikupasang, wanita asli Toraja yang sukses membangun jasa *make-up artist* di daerah Rantepao dan sekitarnya? Racikan kosmetik melalui tangan Ibu Deasy sangat cocok untuk wajah keturunan melayu seperti Indonesia ini. Kesuksesan Ibu Deasy membangun jasa tata rias dan pakaian pengantin ini berawal dari usaha ibunya yang gulung tikar akibat pengelolaan manajemen yang salah, ditambah ayahnya yang sudah meninggal saat Ibu Deasy masih sekolah di bangku SMP.

“Saya ingin memperbaiki apa yang ibu saya bangun. Karena kesalahan dalam mengelola manajemen, usaha salon dan tata rias pengantin yang ibu bangun akhirnya bangkrut. Akhirnya saya bertekad untuk membangun kembali usaha yang telah dirintis oleh orang tua saya. Ya, merintis dari nol dan memperbaiki kesalahan,” ujar Ibu Deasy menceritakan pengalamannya saat pertama kali membangun usaha rias pengantin dan salon.

Kebutuhan ekonomi yang sangat mendesak untuk Ibu yang baru memiliki seorang bayi menjadi alasan lain Ibu Deasy untuk meneruskan usaha orang tuanya. “Kebetulan saat itu suami saya tidak bekerja dan anak juga masih kecil. Mau tidak mau saya harus putar otak untuk menghasilkan uang untuk beli susu anak,” lanjut Ibu Deasy bercerita.



Tepatnya tahun 1997 Ibu Deasy membuka salon. Meskipun tidak punya keahlian, cara Ibu Deasy mencari ilmu adalah dengan mengunjungi satu persatu salon yang ada di daerahnya dan mempelajari kelemahan-kelamahan yang ada pada salon-salon tersebut. Kebanyakan salon-salon tersebut tidak konsisten dan tidak mengikuti perkembangan zaman. Untuk keahlian potong rambut, Ibu Deasy belajar sendiri secara autodidak. “Mungkin karena saya mencintai tata rias, jadi agak mudah untuk mempelajari semuanya”.

Berjalan beberapa tahun, salon Ibu Deasy merambah ke rias dan baju pengantin. Lambat laun, Ibu Deasy tidak menerima permintaan jasa potong rambut mengingat banyaknya yang memakai jasa Ibu Deasy untuk merias pengantin. Diceritakan Ibu Deasy, setiap bulannya ada 20 orang yang melaksanakan pernikahan dan menggunakan jasa rias dan baju pengantin dari Ibu Deasy.

Koleksi baju-baju pernikahan Ibu Deasy merupakan hasil rancangannya sendiri. Tidak sedikit orang lain mencontoh hasil rancangan Ibu Deasy. “Kalau di Toraja sini gampang jenis baju pengantinnya. Cukup menyiapkan pakaian pengantin adat Toraja dan internasional. Kalau mau adat lain juga bisa saja, tapi mereka yang menyediakan propertinya. Saya membuat baju Toraja yang saya modifikasi namun tidak keluar dari aslinya,” pungkas Ibu Deasy.

Tidak puas dengan hasil yang didapat dari usaha tata rias pengantin ini, Ibu Deasy mencoba keberuntungan lain yaitu menjual barang-barang *branded* dari Singapura. Barang-barang ini dibelinya dari Batam. Hingga saat ini sudah puluhan *reseller* di seluruh Indonesia yang menjual barang *branded* dari Ibu Deasy.

“Ya namanya usaha, apa aja jalanin. Kebetulan ada teman di Batam yang menawarkan barang-barang bekas dari Singapura. Semuanya barang *branded* dan harganya jauh lebih murah dengan yang ada di pasaran di Indonesia. Makanya banyak sekali peminatnya. Ada puluhan *reseller* yang menjual barang-barang ini dari saya,” imbuh Ibu Deasy.

Masa pandemi yang terjadi pada tahun 2020 awal merupakan keadaan yang sangat berpengaruh bagi usaha tata rias pengantin karena pemerintah melarang diadakannya pesta. Untungnya Ibu Deasy sudah mempunyai jenis usaha lainnya, sehingga di masa pandemi pun Ibu Deasy masih bisa memperoleh penghasilan.

Bercerita tentang harapan ke depannya, Ibu Deasy tetap ingin fokus membesarkan jasa tata rias dan baju pengantin. Ibu Deasy ingin melestarikan budaya Toraja. Meski saat ini belum terlaksana, Ibu Deasy juga berencana akan membuka kursus kecantikan. Disinggung



mengenai jasa *wedding organizer*, Ibu Deasy menyatakan tidak tertarik dengan usaha ini. Ibu Deasy lebih mementingkan kualitas layanan daripada kuantitas jasa yang diberikan.

Keberhasilan Ibu Deasy tidak terlepas dari bantuan oleh pihak ketiga. Pada saat awal membuka usaha salon, Ibu Deasy benar-benar memulai dari nol, dengan modal kerja yang secukupnya. Namun berkat menjadi Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati sejak 6 tahun silam, Ibu Deasy bisa memperbesar usahanya. Tempat usaha Ibu Deasy menjadi lebih besar karena dibutuhkan untuk menyimpan koleksi baju-baju pengantinnya. Ibu Deasy juga telah memperbaiki tempat tinggal, yang menjadi prioritas utama bagi Ibu Deasy bersama keluarganya.

“Kebetulan teman-teman saya banyak yang kerja di KSP Sahabat Mitra Sejati. Jadi enak karena semua persyaratan pengajuan modal kerja mereka bantu urus. Pelayanannya juga

oke dan mereka itu sabar-sabar kalau kebetulan salon saya lagi ramai,” ujar Ibu Deasy sambil tertawa.

Ibu Deasy yang masih berusia 46 tahun dan sang suami yang terpaut 3 tahun lebih tua telah dikarunia 3 orang anak. Dua anak mereka sudah duduk dibangku kuliah sedangkan anak yang paling kecil saat ini masih duduk di bangku Sekolah Dasar. Sukses selalu untuk Ibu Deasy.



## **Berhenti Jadi Pegawai Kontraktor, Banting Setir untuk Hidup yang Lebih Baik**

**Bapak Kasman di Timika, Papua**

**Bisnis warung sembako dari dulu hingga kini tetap menjadi primadona bagi para pebisnis. Hal ini karena warung sembako menjual berbagai kebutuhan pokok, kebutuhan rumah tangga sehari-hari, yang mana selalu dibutuhkan oleh banyak orang termasuk masyarakat Indonesia. Untuk itulah bisnis warung sembako tetap diminati hingga kapan pun.**

Hal inilah yang dilakukan Pak Kasman, pria asal Timika yang membuka warung sembako di rumahnya. Berbeda dengan kebanyakan orang yang senang membuka warung sembako di rumah tinggalnya, Pak Kasman justru memilih mengontrak untuk dijadikan warung sembako sekaligus tempat tinggalnya. Padahal ada beberapa rumah miliknya yang justru dia kontrakkan.

“Iya sampai sekarang saya masih sewa menempati rumah ini. Karena yang punya tidak mau dijual ini rumah. Warung sembako di sini juga sudah ramai, jadi sayang untuk meninggalkan rumah ini,” ujar Pak Kasman dengan logat timur saat dihubungi oleh Redaksi Buku Kisah Kami Bersama Sahabat.



Alkisah diceritakan oleh Pak Kasman, saat membuka warung sembako, Pak Kasman masih bekerja di sebuah perusahaan kontraktor. Dibukanya warung sembako ini hanya untuk kesibukan istrinya saja. Hal ini dilakukannya pada tahun 2000 setelah menikah dan mulai mengontrak rumah tinggal sekaligus dijadikan warung sembako.

“Waktu itu tahun 2000 setelah kami menikah, kami mencoba membuka warung sembako dan mengontrak rumah petak yang juga kami pakai sebagai rumah tinggal. Awalnya hanya untuk kesibukan istri saja, karena saat itu saya masih bekerja,” kenang Pak Kasman.

Penghasilan Pak Kasman dari bekerja di perusahaan kontraktor dibuatnya beberapa rumah petak untuk dikontrakkan. Awalnya yang hanya memiliki 4 petak rumah dengan harga sewa sekitar Rp600.000 – Rp1.000.000,-/bulannya, kini Pak Kasman telah memiliki lebih dari 6 petak rumah sejak tahun 2006. Bahkan pada tahun 2017, Pak Kasman sudah membangun ruko untuk dia tempati sendiri.

Berjalan selama 6 tahun sang istri mengelola warung sembako, akhirnya Pak Kasman memutuskan untuk berhenti bekerja di perusahaan kontraktor. Tepatnya pada tahun 2007.

“Kami lihat warung sembako semakin ramai dan istri sudah mulai *kewalahan* juga. Akhirnya saya putuskan untuk keluar dari tempat kerja saya. Biar fokus membesarkan warung dan juga membangun rumah sendiri,” ungkap Pak Kasman.

Dalam membangun usaha, Pak Kasman selalu mengedepankan layanan yang baik untuk pelanggannya. Mengingat di sekitar warungnya sudah banyak warung sembako sejenis. Hal ini menjadikan suatu tantangan bagi Pak Kasman untuk menjadikan warungnya tetap

ramai dikunjungi oleh pelanggan. Sistem subsidi harga merupakan prinsip yang ampuh untuk menjaga pelanggan.

“Harus pintar-pintar kita melihat harga barang. Supaya harga yang kami tawarkan lebih murah dari warung lain. Ada juga barang yang kami jual dengan harga pokok, dan ada juga barang yang kami jual dengan keuntungan lebih. Ini yang kami sebut dengan subsidi silang,” pungkask Pak Kasman.

Terlebih saat Covid melanda Indonesia, usaha sembako Pak Kasman sedikit mengalami penurunan. Karena penjagaan yang sangat ketat diberlakukan oleh pemerintah daerah setempat untuk tidak boleh membuka warung. Kalaupun diperbolehkan, tetap dibatasi hanya sampai jam 2 siang. Yang lebih berdampak adalah rumah kontrakan Pak Kasman. Beberapa yang *ngontrak* hilang begitu saja tanpa membayar.



Tercatat hingga saat ini, Pak Kasman memiliki dua kios sembako namun yang satu kios untuk sementara ditutup. Sedangkan rumah kontrakannya berjumlah 5 petak dengan harga sewa Rp1.300.000/ bulan dan 1 petak dengan harga sewa Rp1 juta/ bulan.

Pasang surut dalam menjalankan usaha kerap kali dijumpai oleh Pak Kasman. Mulai dari ditipu oleh para agen yang menitipkan barang lewat tanggal kadaluarsa di warungnya hingga tidak dibayarnya uang sewa dari para pengontrak. Semuanya ini diterima oleh Pak Kasman tanpa ada dendam apa pun.

“Intinya kami harus bisa bangkit dan berusaha untuk bangkit. Pengalaman buruk yang pernah kami alami, semoga menjadi berkah di kemudian hari,” ucap Pak Kasman. Selain itu ada beberapa kiat yang dijalankan oleh Pak Kasman dalam mempertahankan usahanya.

Pelayanan harus baik, senyum kepada pelanggan, jeli melihat harga barang di luaran merupakan prinsip yang dipegang oleh Pak Kasman hingga saat ini.

Pak Kasman yang menjadi anggota KSP Sahabat Mitra Sejati sejak tahun 2019 lalu berharap ke depannya Sahabat UKM masih bisa membantu para pedagang di wilayah Timika. Pada saat itu, Pak Kasman telah banyak kenal dengan Tim Sahabat UKM di cabang, sehingga hal ini menjadikan kenyamanan tersendiri bagi Pak Kasman bergabung dengan KSP Sahabat Mitra Sejati.

“Mudah-mudahan bisa berhubungan terus dan saling membantu untuk kembangkan usaha,” ungkap Pak Kasman menutup pembicaraan.



## **Menjaga Cita Rasa Turun Temurun, Jadi Kunci Kesetiaan Pelanggan** Bapak Handri di Bandung, Jawa Barat

**Pak Handri (42), yang tinggal di pinggiran Kota Bandung tidak menyangka usaha warung bakso miliknya berkembang sangat pesat sejak pertama didirikan di tahun 2015. Bermula dari satu warung bakso peninggalan orang tua, kini Pak Handri telah memiliki 2 warung bakso sehingga memiliki omzet penjualan puluhan juta per bulan.**

“Warung bakso ini awalnya milik orang tua saya yang terletak di tanah milik PT KAI. Setelah ibu saya meninggal, warung tersebut diambil alih oleh PT KAI dan saya mendapat lahan baru di sekitar situ karena sudah banyak pelanggan orang tua di daerah situ,” ujar Pak Handri.

Diceritakan oleh Pak Handri bahwa semula dirinya bekerja di pabrik. Sepulang bekerja, Pak Handri membantu kedua orang tuanya berjualan bakso. Hal ini berjalan selama 2 tahun lamanya.

“Saya tidak punya keahlian berdagang, apalagi membuat bakso. Saya belajar dari orang tua yang sudah lebih dulu membuka usaha warung bakso,” lanjut Pak Handri mengenang masa lalunya.



Meskipun saat itu sudah ada 7 warung bakso yang sama dengan warung Pak Handri, bukan menjadi halangan baginya. Pak Handri mempunyai prinsip sendiri untuk mempertahankan pelanggannya. Menurutnya, para pelanggan sudah mempunyai segmen sendiri dan setiap warung pun pasti mempunyai pelanggan sendiri.

“Prinsip saya adalah mempertahankan rasa dan kualitas. Dari sejak orang tua saya berjualan bakso dan sampai saat ini saya gantikan, saya usahakan untuk rasa tidak akan berubah,” ungkap Pak Handri.

Hal ini bukan omong kosong belaka. Terbukti warung bakso Pak Handri berkembang pesat hingga saat ini. Kini Pak Handri memiliki 2 outlet warung bakso, hanya berjalan 4 tahun setelah membuka usaha bakso. Satu outlet yang baru terletak di dalam pasar.

Meskipun mempunyai 2 outlet, Pak Handri tidak boros tenaga kerja. Satu karyawan dipercayakan untuk menjaga sekaligus melayani pembeli untuk outlet yang pertama. Sedangkan outlet yang kedua, dipegang oleh Pak Handri sendiri.

Usaha semakin maju dan semakin berkembang. Selama 7 tahun menggeluti usaha bakso ini, Pak Handri tidak pernah merasa kecewa, tidak pernah mengalami peristiwa yang merugikan. Ada beberapa pelanggannya yang sering tidak bayar pun dianggap hal biasa oleh Pak Handri.

Namun, ada keyakinan di dalam dirinya jika suatu saat menemui rintangan, diyakini oleh Pak Handri bahwa semua rintangan itu pasti akan berlalu. Tentu saja, jika kita sendiri yang mantap, terus melangkah, dan pantang menyerah.

“Saya tetap ada prinsip. Suatu saat semua itu pasti akan berlalu, kalau saya sampai titik di sini menyerah ya sampai di sini saja usaha saya, kan begitu,” ucapnya dengan pasti.

Yang pernah dirasakan oleh Pak Handri adalah merosotnya omzet penjualannya. Setelah dipelajari penyebab omzetnya menurun, ternyata bukan dikarenakan rasa atau kualitasnya berubah, ataupun karena saingannya. Kemosotannya itu dikarenakan pengaruh dari kondisi ekonomi yang juga menurun.

“Pernah merasakan *drop* selama 6 bulanan dan waktu itu masih punya 1 outlet, sehari hanya dapat Rp200 ribu yang biasanya bisa mendapat Rp1 juta per hari. Setelah ditelusuri ternyata hanya pengaruh ekonomi saja. Bukan karena rasa atau kualitasnya yang menyebabkan menurun,” ungkap Pak Handri.



Selain itu, pada awal masa pandemi juga sangat berdampak bagi usaha Pak Handri. Menghadapi keadaan ini tidak terlalu dipusingkan oleh Pak Handri dan ia tidak terpikirkan untuk membuka usaha lain.

Pandemi pun mengajarkan Pak Handri untuk melakukan perubahan. Awalnya usaha Pak Handri belum terdaftar di *marketplace*, kini setelah adanya pandemi warung bakso Pak Handri sudah bisa ditemui di beberapa *marketplace* terkemuka. Dan juga sudah siap menerima pembayaran secara *online* namun hingga saat ini belum ada yang membayar dengan cara ini, karena posisi usaha Pak Handri terletak di daerah pesisiran.

Kedepannya, Pak Handri ingin menambah outlet dan ingin mempunyai produk bakso kemasan mentah untuk bisa masuk ke pasar modern. Namun rencana ini belum kesampaian.

Pak Handri yang hanya lulusan Sekolah Menengah Kejuruan mempunyai seorang istri yang masih berusia 40 tahun dan dikaruniai 2 orang anak yang juga duduk di bangku SMK dan yang bungsu masih bersekolah dasar ini memegang teguh prinsip dan kiat-kiat untuk memajukan usahanya.

“Ulet, berusaha, tekun, jujur, dan bertanggung jawab kepada pembeli. Membuat dagangan jangan asal jualan,” ujarnya.

Pak Handri berharap, setelah bergabung menjadi Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati sejak 3 tahun silam, KSP Sahabat Mitra Sejati masih mau membantu mengembangkan usahanya.

“Kalau ada pinjaman baru, kalau bisa persyaratannya jangan dipersulit karena sudah anggota lama dan waktunya untuk urus ini itu tidak ada lagi,” kata Pak Handri menutup pembicaraan.



## Mengalah untuk Menang, Prinsip Jitu Menjalankan Usaha

Bapak Sunarso di Bandung, Jawa Barat

Apa makanan khas Indonesia yang menjadi favorit banyak orang dan mudah ditemukan di mana saja? Jawabannya adalah nasi goreng. Karena itulah, usaha nasi goreng bisa menjadi lahan menjanjikan dan prospektif yang akan membawa banyak keuntungan. Namun begitu nyatanya saingan dalam usaha tersebut juga yang tidak sedikit sehingga harus memiliki cara tersendiri untuk meraih pelanggan.

Sebut saja Pak Sunarso yang mencoba keberuntungan dengan membuka nasi goreng. Meskipun sudah ada 4 warung nasi goreng pada saat itu, namun Pak Sunarso tetap membuka usaha yang sama dengan yang lainnya. Tepatnya tahun 2017, Pak Sunarso mulai membangun usaha nasi goreng dengan menempati ruko yang ia kontrak sekaligus sebagai tempat tinggalnya.

“Dulu pernah kerja di restoran, pernah buka usaha *seafood* dan pecel lele namun semuanya gagal dan *alhamdulillah* buka nasi goreng kok lancar. Meskipun saat itu sudah ada 4 warung nasi goreng lainnya. Prinsip saya, namanya rejeki *gak* akan kemana,” ucap Pak Sunarso mengawali pembicaraannya.



Lebih lanjut diceritakan oleh Pak Sunarso bahwa awal buka nasi goreng setiap harinya berhasil menjual 50 - 80 piring nasi goreng. Sungguh prestasi yang cukup membanggakan bagi Pak Sunarso yang hanya dibantu oleh sang istri hingga saat ini.

Salah satu hal yang harus dipikirkan dalam membangun suatu bisnis adalah punya ciri khas dan pembeda dari yang lain. Pak Sunarso mengaku bahwa nasi goreng miliknya memiliki variasi makanan yang beragam yang berbeda dengan penjual nasi goreng lainnya. Inilah yang membuat warung Pak Sunarso memiliki cukup pelanggan yang terus datang kembali karena ketagihan dengan cita rasa dan aneka ragam masakan yang ditawarkan di sini.

Selain itu, untuk mempertahankan pelanggannya, Pak Sunarso menerapkan beberapa prinsip yang selalu ia jalani, antara lain tempat harus bersih, harus nyaman, dalam menyambut pelanggan harus ramah, dan pilihan menu yang bervariasi serta mengutamakan rasa.

“Intinya *tuh* kalau berjualan makanan, yang paling utama selain rasa adalah kebersihan dan kenyamanan tempat. Orang harus betah berada di warung kita. Kalau tempatnya *gak* bersih atau *gak* nyaman, apa mungkin pelanggan betah?,” ujar Pak Sunarso semangat.

Masa pandemi pada tahun 2020 lalu merupakan masa yang sangat berat bagi Pak Sunarso. Omzet penjualannya turun drastis. Yang biasanya bisa terjual sebanyak 80 piring, turun hingga 75%.

“Luar biasa benar-benar turun drastis. Saya tetap mencoba untuk bertahan. Yang penting bisa buat makan sehari-hari. Mau usaha apa lagi. Mau usaha apa saja tetap susah. Hal ini berlangsung sekitar 3 bulanan sejak dimulainya pandemi,” ujar Pak Sunarso.

Untungnya, Pak Sunarso sudah menerima pesanan melalui aplikasi *WhatsApp* (WA). Jadi meskipun tidak ada pelanggan yang datang, pesanan melalui WA selalu ada saja. Untuk pesanan melalui *Gofood*, *Grabfood* masih belum bisa karena sampai saat ini pengajuannya belum disetujui.

Warung nasi goreng Pak Sunarso buka mulai jam 5 sore sampai dengan jam 1 dini hari. Karena buka di malam hari, Pak Sunarso sering menjumpai orang-orang yang mengaku preman dan tidak bayar apa yang mereka pesan. “Yang penting semuanya tergantung dari kita sendiri, yang penting adalah penyambutan kita harus ramah. Hal ini menjadi hal yang wajar dan biasa. Intinya kita harus mengalah untuk kemenangan. Di sini kita mencari makan, kalau kita menang mungkin usaha kita nanti yang ada masalah,” ungkap Pak Sunarso mengenang masa lalunya.



Prinsip mengalah untuk kemenangan inilah yang membuat usaha Pak Sunarso terus berkembang hingga saat ini. Bahkan sampai saat ini pula Pak Sunarso masih menerima pesanan rutin dari Kabupaten Bandung Barat di mana Pak Sunarso menerima pesanan sebanyak 50 bungkus nasi goreng setiap harinya. Hal ini sudah berjalan sejak tahun 2018 lalu. Menghadapi keadaan ini praktis Pak Sunarso harus menambah peralatan yang digunakan, pembelian bahan baku pun otomatis bertambah. Tahun 2018 inilah Pak Sunarso memberanikan untuk mencari pendanaan dari lembaga keuangan.

Pak Sunarso menjadi Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati sejak tahun 2018 atau 1 tahun setelah membuka usaha Nasi Goreng. Diceritakan oleh Pak Sunarso bahwa saat itu dia sangat membutuhkan modal usaha untuk memperbesar usahanya. Dengan melihat kemajuan usaha Nasi Goreng Pak Sunarso, KSP Sahabat Mitra Sejati menyetujui proposal pengajuan pinjaman modal usaha dari Pak Sunarso.

“Untung ada Sahabat UKM yang memberikan pinjaman modal yang saya pakai untuk menambah bahan baku dan membeli perabotan yang sudah pada rusak,” ucap Pak Sunarso mengakhiri pembicaraannya.

Pak Sunarso yang berusia 38 tahun, memiliki satu istri yang masih berusia 37 tahun dan memiliki 2 anak yang masih duduk di bangku SMP dan Taman Kanak-kanak. Sukses selalu untuk Nasi Goreng Pak Sunarso dan tetaplah mengalah untuk meraih kemenangan.



## **Bersedekahlah dan Jangan Menunggu Usaha Kita Untung**

**Bapak M. Basir Bani di Sungguminasa, Sulawesi Selatan**

Profesi kuli bangunan adalah salah satu profesi yang sering kali dinilai berat dan kasar. Istilah banting tulang dan banting otot sering disandangkan pada pekerja kuli bangunan. Bukan profesi biasa, sebuah pekerjaan yang menguras tenaga ekstra dengan risiko tinggi bahkan dapat mengancam keselamatan hidup. Mayoritas pekerja kuli bangunan pun tidak diberi upah yang besar, padahal kerjanya amat berat. Menjadi kuli bangunan memang tidaklah membutuhkan sekolah tinggi dan ijazah, yang terpenting adalah kemauan untuk kerja keras. Namun menjadi kuli bangunan tak serta merta berarti hidup susah berkepanjangan. Jika pandai menyikapi dan memperjuangkan hidup, seorang kuli bangunan bisa saja sukses.

Sepenggal cerita di atas menjadi inspirasi dari Pak Basir Bani yang kini sukses menjadi seorang *developer* bangunan. Lahir dari orang tua yang bekerja sebagai seorang petani, Pak Bani, panggilan akrab dari Basir Bani, tidak pernah mengenal bangku sekolah. Kesehariannya hanya membantu ayahnya membajak sawah.

“Sekolah saya hanya sampai kelas 2 SMP. Karena biaya tidak ada dan jarak sekolah dari rumah



mencapai 2 kilo (meter), akhirnya saya memutuskan untuk mundur dari sekolah,” kenang Pak Bani memulai cerita masa lalunya.

Pak Bani memutuskan untuk bekerja menjadi kuli bangunan. Beliau berpikir untuk sekurangnya membantu ekonomi orang tuanya. Dua tahun berlalu sejak pertama kali menjadi kuli bangunan, Pak Bani beralih menjadi pelayan di restoran selama dua tahun. Karena dirasa tidak ada peningkatan, Pak Bani mencoba kembali menjadi kuli bangunan, sekali ini meningkat menjadi tukang batu. Dari sinilah Pak Bani menguasai semua pekerjaan teknik bangunan dan mencoba untuk menjadi pemborong bangunan.

“Saya merasa punya tanggung jawab. Saya sudah punya beberapa orang tenaga kerja yang harus saya gaji dan saya sudah bisa mengatur orang,” lanjut Pak Bani.

Setelah menikah, Pak Bani membuka warung yang menyediakan berbagai barang untuk memberikan kesibukan bagi sang istri. Tak hanya itu, Pak Bani masih melanjutkan *ngojek* setelah pulang kerja hingga larut malam. Hal ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan warungnya yang menjual beraneka macam barang.

“Petunjuk dari orang tua bahwa seorang laki-laki harus bekerja keras. Selama ada pekerjaan dan halal, jangan berhenti bekerja. Itu prinsip yang selalu kami pegang,” imbuh Pak Bani bersemangat.

Selama 1 tahun menjual berbagai barang dan dengan modal awal sebesar Rp300 ribu-an, kini warung Pak Bani yang dikelola oleh sang istri sudah menjadi warung grosir. Tidak puas dengan yang didapat, Pak Bani melebarkan sayap dengan menjual bahan bangunan. Hal ini

diawali karena adanya desakan dari para tetangganya untuk menjual bahan bangunan. Ketika itu belum ada toko yang menjual bahan-bahan bangunan. Penjual terdekat berlokasi sangat jauh, hampir di luar kota. Dengan demikian, usaha Pak Bani meliputi toko grosir bermacam barang dan toko bahan bangunan. Kesemuanya itu diberi nama “Toko Lurus Jaya”.

Sepak terjang perjuangan Pak Bani untuk menjadikan tokonya menjadi grosir tidak sia-sia. Sebelumnya, Pak Bani belajar dari orang-orang yang telah sukses menjadi penjual grosiran terlebih dahulu. Demi belajar, Pak Bani bahkan sampai menyelinap ke gudang milik orang-orang yang telah sukses menjalankan grosiran.

“Kita harus menjual semua barang yang orang cari. Hal-hal yang tidak masuk akal harus ada di toko kami. Selain itu, saya selalu belajar dari orang yang sukses membuka warung grosir. Mendengarkan dan mengintip tempat orang-orang itu membeli barang grosir. Bahkan saya



sempat menyelinap ke gudang-gudang mereka,” ungkap Pak Bani mengenang saat warungnya mulai menjadi warung grosir.

Lebih lanjut, Pak Bani mengungkapkan bahwa kita jangan terlalu memikirkan saingan. Apalah jadinya kalau hanya memikirkan saingan, yang ada tidak akan pernah membuka usaha. Jangan terlalu menoleh ke kiri dan ke kanan. Adanya beberapa warung aneka barang tidak menjadi halangan bagi Pak Bani. Dengan pemikiran seperti itu, seluruh usaha Pak Bani dia namakan Toko Lurus Jaya yang diartikannya: orang lurus pasti jaya.

Pak Bani yang hanya menempuh pendidikan formal hingga kelas 2 SMP ini, kini telah memiliki beberapa bidang usaha. Toko grosir aneka barang campuran, toko bahan bangunan, dan menjadi pemborong atau *developer* bangunan yang kesemuanya terbilang cukup sukses. Bahkan saat masih membuka warung aneka barang, Pak Bani sudah bisa membeli tanah



seluas 7 hektar yang di atasnya telah dibangun 6 rumah. Saat ini, ke-6 rumahnya tersebut sudah laku terjual.

Bercerita mengenai kebutuhan modal kerja, Pak Bani tak sungkan-sungkan mengutarakan bahwa saat itu banyak lembaga keuangan yang menolak proposal pinjaman yang diajukan oleh Pak Bani. Kebutuhan modal Pak Bani sangat dirasakan saat bekerja sama dengan pengembang perumahan untuk membangun sebuah kompleks perumahan. Semua hartanya sudah habis terjual untuk menutupi modal ini. Akhirnya, Pak Bani bergabung menjadi anggota KSP Sahabat Mitra Sejati pada tahun 2015. Melihat kesungguhan serta kredibilitas dan kemajuan usaha yang diraih Pak Bani, KSP Sahabat Mitra Sejati menyetujui proposal pinjaman modal kerja yang diajukan oleh Pak Bani. Dari sinilah awal kesuksesan Pak Bani menjadi *developer* jadi kenyataan.

“Terima kasih KSP Sahabat Mitra Sejati. Saat itu hanya KSP Sahabat Mitra Sejati yang mau kasih pinjam modal. Baru belakangan banyak lembaga keuangan yang menawarkan pinjaman ke saya. Padahal status pinjaman saya di tempat lain pada saat itu adalah lancar, tapi kenapa mereka menolak proposal saya?,” kenang Pak Bani sambil mengerutkan dahinya.

Kondisi pandemi sejak awal Maret 2020 lalu tidak begitu dirasakan oleh Pak Bani. Hal ini dikarenakan Pak Bani cerdas dalam membuat strategi. Dengan adanya promo-promo yang diterapkan oleh Pak Bani di tokonya, jumlah pelanggan yang berbelanja ke toko Pak Bani tidak berkurang. Demikian pula usaha sebagai *developer* yang dijalaninya terus berkembang. Di masa pandemi ini, justru ada tambahan pembangunan rumah di 3 lokasi berbeda. Proyek pembangunan terkini yang masih terus dikerjakan pembangunannya adalah perumahan Grand Indonesia, yang saat ini sudah ditempati oleh 40 keluarga.

“Pandemi tidak harus ditakuti, justru kita harus melawan pandemi dan harus bekerja keras. Otot bergerak, imun naik, dan corona tidak mempan,” papar Pak Bani bersemangat dengan logat khas daerahnya.

Setiap usaha tidak jalan selalu mulus. Suka dan duka silih berganti. Hal ini juga dialami oleh Pak Bani dengan warung aneka barangnya. Diceritakannya bahwa ia pernah tertipu. Saat itu ada *agent freelance* otomotif yang membawa lampu-lampu milik Pak Bani dengan menggunakan mobil kanvas yang katanya untuk di jual ke daerah. Namun ternyata orang tersebut tidak kunjung datang lagi. Hal ini menurut Pak Bani, tidak menjadi penghalang dan bahkan menjadi motivasi untuk bekerja lebih berhati-hati lagi serta bekerja lebih keras lagi.

Pak Bani yang saat ini sudah berusia 49 tahun, memiliki seorang istri yang usianya hanya terpaut beberapa bulan saja. Pak Bani juga telah dikarunia 3 orang anak dan sudah memiliki cucu. Terdapat banyak orang yang bekerja untuk Pak Bani. Sebanyak 5 orang bekerja untuk mengelola warung grosir dan bahan bangunan. Sebanyak 9 orang staf bekerja membantu Pak Bani dalam usaha *developer* perumahan di bawah bendera PT Lurusjaya Manggallei. Terdapat pula ratusan kuli bangunan yang membantunya. Semua pekerja tersebut dalam pengawasan Pak Bani.

Kiat sukses yang diemban Pak Bani tidak terlalu muluk untuk ditiru. Menurutnya masih banyak orang yang keliru yaitu orang yang tidak berani memulai sesuatu. Membuka usaha harus diniatkan dan yang terpenting bagi Pak Bani, adalah segera setelah usaha berjalan, langsunglah bersedekah. Jangan menunggu memperoleh keuntungan baru memberikan sedekah. “Sejak mulai usaha harus sudah mulai sedekah dan jangan terputus, agar rezekinya juga tidak terputus,” pungkas Pak Bani mengakhiri ceritanya.



sahabat  
KSP Sahabat Mitra Sejati



# PPSM

**DP mulai dari Rp 0\***, dijamin asuransi kehilangan  
jangka waktu s.d. **4 tahun**, dokumen mudah  
proses cepat



**SCAN  
UNTUK**  
INFO LEBIH LANJUT



\*) Melalui mekanisme kerja sama dengan pemberi kerja, pembayaran cicilan langsung dari gaji.



kpsahabatukm



kpsahabatukm



sahabat-ukm.com



## **Sepak Terjang Ibu Paruh Baya Kembangkan Budidaya Sarang Burung Walet**

**Ibu Ufiyani di Masamba, Sulawesi Selatan**

Siapa yang tidak mengenal burung walet? Burung walet atau *Collocalia Vestita* memiliki ciri berwarna gelap, berekor panjang, serta memiliki sayap yang runcing dan juga lebar. Banyak orang yang mencari keberadaan burung walet, namun bukan untuk diambil daging atau telurnya. Yang diinginkan justru adalah sarangnya. Bahkan, tidak jarang ada yang melakukan budidaya sarang burung walet.

Hal ini dikarenakan sarang burung walet memiliki manfaat bagi kesehatan dan berbeda dengan sarang burung lainnya. Habitat aslinya berada di sekitar pantai, di dalam goa, dan bisa juga membuat sarang di permukaan tebing. Inilah yang dilakukan dan dialami langsung oleh Ibu Ufiyani yang mencoba keberuntungan dengan membuka usaha budidaya sarang burung walet sejak 8 tahun silam.

Wanita yang akrab disapa Ibu Ufiyani ini membuat rumah walet di pekarangan miliknya di Masamba, Sulawesi Selatan. Dengan telaten ia mengurus kandang tersebut sendiri, tanpa bantuan karyawan.



Kepada Tim Redaksi Kisah Kami Bersama Sahabat ia mengungkapkan, budidaya sarang walet bukanlah bisnis instan. Perlu waktu beberapa bulan sampai burung walet mau datang dan bersarang di kandang buatan manusia.

Dari delapan kandang yang dibuat Ibu Ufiyani, baru dua kandang yang sudah bisa dipanen secara berkelanjutan. Ibu Ufiyani memanen sendiri sarang burung waletnya. Di siang hari, ia masuk ke kandang walet dan mengambil sarang-sarang yang ditinggalkan burung berpelatuk panjang tersebut.

“Sarang walet ini saya panen sendiri saja. Karena kan tidak bisa masuk banyak orang ke dalam sarangnya, nanti burungnya malah tidak mau datang lagi,” ungkap Ibu Ufiyani memulai pembicaraannya.

Secara gamblang ia menyebut setiap bulan bisa mengumpulkan hingga 2 kilogram sarang walet. Setiap kilogram dihargai Rp10-12 juta oleh pengepul yang datang langsung ke rumah Ibu Ufiyani untuk mengambil hasil panen.

“Sekarang ini harga sudah turun lagi, jadi saya sering menahan sarang walet sampai harga tinggi. Sarang burung walet ini bertahan hingga 5 bulan. Ini baru dari dua kandang, karena kandang lainnya belum bisa dipanen,” ungkap Ibu Ufiyani.

Ibu Ufiyani mengaku sangat bahagia akan hasil dari sarang walet miliknya. Sebab, ia merasakan jerih payah meniti usaha tersebut dari nol sampai menghasilkan uang puluhan juta per bulan.

Diceritakan oleh Ibu Ufiyani bahwa awalnya usaha budidaya sarang burung walet ini hanya coba-coba, namun ternyata mendapatkan hasil yang cukup lumayan dari hasil penjualan sarang walet ini. Dan akhirnya hingga saat ini Ibu Ufiyani memiliki 8 kandang dengan ukuran yang berbeda, ada yang berukuran 4 x 16 meter dan ada yang berukuran 5 x 12 meter.

Sebagai informasi saja bahwa budidaya sarang burung walet ini hal pertama yang harus dilakukan adalah mempersiapkan tempat mereka untuk membuat sarangnya. Siapa pun bisa melakukan budidaya burung walet di area khusus, seperti gedung tua yang tidak terpakai atau rumah khusus untuk burung walet membuat sarangnya di sana.

Membuat habitat asli di mana kondisi pencahayaannya dibuat seminimal mungkin agar burung walet lebih mudah beradaptasi. Usahakan untuk membuat tempat semirip mungkin dengan habitat asli mereka.



Prinsip untuk membuat rumah walet ataupun gedung walet itu sama yaitu dengan memastikan tempat tersebut hanya memiliki satu pintu untuk keluar masuk udara agar sirkulasi oksigen lancar, kondisi ruangan yang dingin, lembab, serta minim pencahayaan.

Agar budidaya walet berhasil di habitat buatan, atur suhu ruang dalam gedung pada kisaran 24 hingga 26 derajat celcius. Pastikan gedung atau rumah kosong yang digunakan sebagai tempat budidaya jauh dari kebisingan karena burung walet tidak menyukai keramaian.

“Setiap hari mulai jam 5 pagi, saya selalu membunyikan suara-suara burung yang gunanya untuk memancing burung walet datang lagi ke kandang dan membuat sarang. Nanti jam 8 malam baru saya matikan suara-suara itu,” ungkap Ibu Ufiyani melanjutkan cerita.



Cara paling mudah agar burung walet cepat bersarang adalah menggunakan rekaman suara burung walet yang ditempatkan dalam rumah buatan.

Tujuan memperdengarkan suara burung walet adalah untuk memberi kesan bahwa tempat tersebut adalah habitat asli mereka. Lalu, bisa juga dengan mencampurkan air liur dan kotoran burung walet lalu menempelkannya di seluruh dinding ruangan.

“Jangan lupa jauhkan sarang walet dari hama-hama yang bisa mengganggu seperti semut, tikus, kecoa, burung hantu, dan kadal. Kalau ada ini, burung walet akan takut dan tidak akan kembali lagi ke kandangnya,” ujarnya.

Burung walet akan menjadi dewasa dalam waktu empat tahun. Setelah dewasa, mereka akan berkembang biak dan membangun sarang lagi untuk menampung telur. Sarang inilah yang menjadi sasaran utama bagi peternak burung walet.

Cara memanen burung walet harus dilakukan dengan hati-hati untuk mencegah burung walet keluar dari rumahnya. Idealnya untuk memanen sarang walet adalah 2 hingga 3 bulan. Oleh karena itu, ada beberapa cara yang harus diperhatikan untuk mengambil sarangnya.

“Kalau panen, saya semua yang mengerjakan ini. Tidak ada pekerja tetap yang saya ambil. Saya hanya dibantu oleh 2 orang sepupu saya. Tiap 100 - 130 sarang menghasilkan 1 kilogram. Bahkan kandang yang lain ada 200 sarang,” ungkap Ibu Ufiyani dengan semangat.

Di balik cerita suksesnya, Ibu Ufiyani ternyata merupakan salah satu Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati sejak tahun 2018. Ia memanfaatkan fasilitas pinjaman dari KSP Sahabat Mitra

Sejati itu untuk mengembangkan bisnis walet dan usaha lain.

“Ya dari Sahabat UKM ini saya bisa dapat dana untuk kembangkan usaha. Selain walet ini, saya juga lagi coba menjual perlengkapan budidaya sarang burung walet, seperti *speaker*, *ampli*, dan lainnya. Saya lihat-lihat bagus karena mayoritas penduduk di sini mempunyai usaha budidaya ini,” kata Ibu Ufiyani.

Selain itu, kiat bisnis yang dijalankan oleh Ibu Ufiyani adalah menanamkan kejujuran. Menurutnya, kejujuran sangat penting sekali dalam setiap usaha yang dijalankannya dan tentunya niat dan fokus juga tetap dikedepankan.



sahabat  
KSP Sahabat Mitra Sejati



# SIMBAT

SIMPANAN BERJANGKA SAHABAT

Yakin **simpananmu** sudah memberi  
**hasil yang maksimal?**



**SCAN  
UNTUK**  
INFO LEBIH LANJUT



kpsahabatukm



kpsahabatukm



sahabat-ukm.com



## Meski Harga Premium, Kualitas Terjamin, Pelanggan akan Puas

Ibu Hai Hoi di Sintang, Kalimantan Barat

Sekitar tahun 2005 merupakan awal Ibu Hai Hoi membuka warung sayuran. Berbagai jenis sayuran mulai dari bayam, kangkung, kol bahkan hingga bahan makanan *non*-sayuran seperti udang dan ikan tersedia di warung Ibu Hai Hoi. Barang dagangan dibeli Ibu Hai Hoi dari petani langsung atau melalui distributor. Semuanya ini dikirim dari Pontianak dan Singkawang setiap harinya.

Selain menjajakkan secara eceran, Ibu Hai Hoi juga mendistribusikan sayuran-sayuran tersebut ke beberapa lapak yang ada di pasar dekat rumahnya. Mendistribusikan sayuran ke pasar-pasar menjadi tugas sang suami mulai dari pukul 1 dini hari hingga menjelang subuh.

Berjalan selama 7 tahun atau tepatnya pada tahun 2012, Ibu Hai Hoi menambah isi warungnya dengan beberapa jenis sembako untuk melengkapi warungnya. "Sembako hanya sebagai pelengkap saja. Keuntungan sembako tipis kalau dibandingkan sayuran," ujar Ibu Hai Hoi sambil tertawa ketika Tim Redaksi menelepon untuk wawancara.



Ibu Hai Hoi dan suami merupakan pasangan suami istri yang gigih dan ulet dalam membangun warung sayuran. Meskipun sejak awal buka sudah ada 4 warung sayuran sejenis, namun tekad bulat pasangan suami istri ini tetap hadir. Warung sayuran harus berbeda dengan warung lainnya. Ibu Hai Hoi menerapkan prinsip kualitas barang harus bagus untuk memberikan kepuasan pelanggan. Meskipun harganya lebih mahal dari harga di warung lainnya, namun orang lebih melihat kualitas.

“Saya tidak khawatir dengan adanya 4 warung sayuran lain. Saya menjual kualitas bukan harga murah semata. Banyak warung yang menjual dengan harga murah tapi kualitasnya jelek. Saya tidak seperti itu. Meskipun saya menjual dengan harga sedikit di atas mereka, tapi kenyataannya pelanggan banyak memilih untuk berbelanja ke warung saya. Malahan ada sebagian dari warung mereka yang berbelanja ke warung saya,” ungkap Ibu Hai Hoi melanjutkan.

Diceritakan oleh Ibu Hai Hoi bahwa persaingan usaha terutama untuk sayur-mayur di Sintang sangatlah kompetitif, baik dari segi harga, lokasi maupun “hal-hal lainnya” yang sulit dicerna nalar atau logika. Untuk itulah, Ibu Hai Hoi tetap menjaga kualitas barang. Soal harga, bagi Ibu Hai Hoi bukan menjadi masalah.

Selama membuka usaha ini, Ibu Hai Hoi tidak pernah menjumpai kendala yang signifikan. Apabila sayuran yang dipesannya tidak sesuai atau jelek, Ibu Hai Hoi tidak akan menerimanya dan minta dikembalikan yang terbaik karena prinsip Ibu Hai Hoi untuk tidak mengecewakan pelanggannya.

“Kalau barang yang saya pesan tidak sesuai, ya saya kembalikan dan minta dikirimkan kembali barang yang bagus. Saya tidak mau menerima barang rusak karena ini juga akan mengecewakan pelanggan saya,” pungkask Ibu Hai Hoi ketika ditanya pengalamannya.

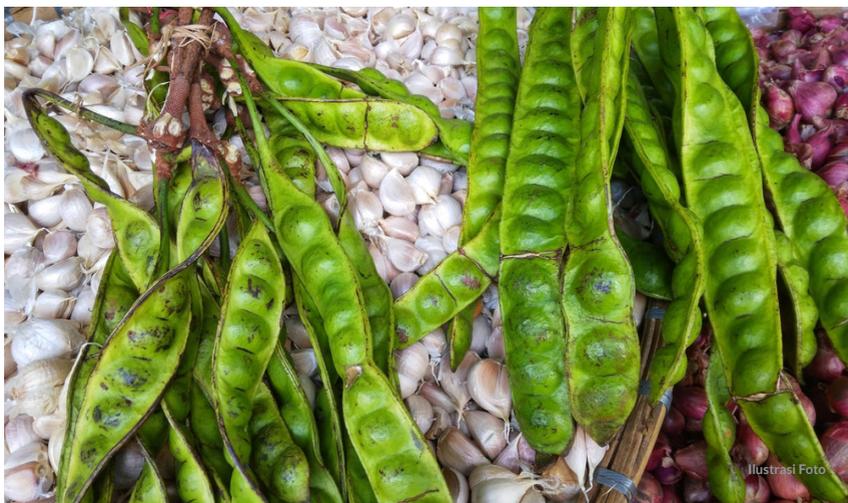
Memasuki masa pandemi pada Maret 2020 lalu, usaha Ibu Hai Hoi tidak terlalu terdampak. Warung sayurannya tetap dikunjungi pelanggan. “Berdampak sih ada ya. Tapi, orang kan perlu masak untuk makan. Jadi warung saya tetap ada pembelinya meskipun barang yang dibeli menjadi sedikit,” lanjut Ibu Hai Hoi.

Ibu Hai Hoi mempunyai banyak pelanggan yang buka warung sayuran di pasar dengan sistem penjualan terputus dengan pembayaran dilakukan keesokkan harinya. Di masa pandemi pun pendistribusian sayuran ke warung sayuran di pasar masih tetap berjalan.



Mengenai penjualan sayuran secara *online*, dikatakannya bahwa saat ini belum melayani penjualan secara *online* pada pelanggan baru. Penerimaan pesanan secara *online* hanya dilakukan pada pihak yang sudah lama dikenal. Ibu Hai Hoi menerima dan menyiapkan pesanan yang diterima secara *online*, namun barang yang dibeli tidak diantar ke pembeli, melainkan diambil langsung oleh pembeli.

Ibu Hai Hoi terbilang sangat sukses membangun usaha warung sayuran ini. Hal ini tidak terlepas dengan kiat-kiat Ibu Hai Hoi dalam menjalankan usaha sejak tahun 2005 silam. “Intinya harus sabar, langganan bilang apa, kita harus senyum. Karyawan yang sudah ikut selama 8 tahunan juga saya anggap sebagai keluarga. Akhirnya mereka betah. Mereka mau makan apa silakan saja. Saya tidak membedakan apa yang saya makan,” ungkap Ibu Hai Hoi bercerita tentang kiat-kiat membangun usaha.



Hingga saat ini jumlah karyawan yang membantu Ibu Hai Hoi dan suami berjumlah 4 orang. Mereka semuanya merupakan karyawan lama yang sudah ikut selama delapan tahunan.

Mengenai harapan terkait dengan usahanya, Ibu Hai Hoi ingin menjadikan warungnya menjadi warung sayuran yang lebih lengkap, termasuk buah-buahan. Bisnis Sembako baginya memerlukan modal yang besar dan habisnya lama. Sembako yang masih ada saat ini akan dihabiskan terlebih dahulu dan selanjutnya akan diganti dengan buah-buahan. Sedangkan untuk membuka outlet baru, Ibu Hai Hoi belum memiliki keinginan.

Ibu yang kini masih berusia 44 tahun dan sang suami berusia 52 tahun masih terbilang sangat muda dan masih bisa menggali kesuksesan yang lebih lagi. Kesuksesan ini salah satunya juga berkat dukungan dari KSP Sahabat Mitra Sejati yang sejak lama memberikan pinjaman modal. Saat itu Ibu Hai Hoi memperoleh pinjaman modal usaha yang memang sangat dibutuhkannya.

“Saya sudah kenal teman di KSP Sahabat Mitra Sejati sejak mereka masih bekerja di bank swasta lain. Mereka menawarkan pinjaman modal kerja. Semoga ke depannya Sahabat UKM masih bisa membantu lagi,” ujar Ibu Hai Hoi menutup pembicaraan.



## **Semangat Usaha di Tengah Situasi Pandemi yang Tidak Stabil**

**Ibu Radiyem di Daya - Makassar, Sulawesi Selatan**

Menjadi seorang pengusaha rumah makan sukses pasti menjadi impian dari banyak orang di luar sana yang tengah merintis usaha. Kesuksesan dalam mengembangkan usaha tentu akan menjadi sebuah kebanggaan tersendiri bagi mereka yang telah mencapainya. Bagaimana tidak bangga, usaha dan kerja keras yang dicurahkan untuk mengembangkan sebuah bisnis dari bawah akhirnya bisa menemui hasil yang sangat memuaskan. Kerja keras yang dilakukan seolah terbayar lunas dengan kesuksesan yang didapatkan. Hal inilah yang dirasakan oleh Ibu Radiyem, wanita setengah baya asal Daya, Kota Makassar – Sulawesi Selatan yang sukses membangun usaha rumah makan.

Semangat dan tetap tersenyum, sekilas itu yang terlihat dari Ibu Radiyem ketika diwawancarai oleh Tim Kisah Kami Bersama Sahabat di kala itu. Ibu Radiyem merupakan salah satu pelaku usaha di bidang kuliner, yaitu rumah makan di daerah Daya, Kota Makassar.

Usaha rumah makan yang telah ia rintis sejak Tahun 1985 ini berjalan dengan baik dan diminati oleh banyak konsumen. Hal ini karena Ibu Radiyem tidak hanya menyajikan makanan dari daerah Makassar, namun jenis makanan dari daerah lainnya seperti daerah



Jawa pun tersedia sebagai pilihan makanan bagi pembeli. Tentunya penyajian beragam jenis makanan menjadi salah satu daya tarik bagi usaha Ibu Radiyem pada waktu itu dan dapat bertahan hingga saat ini.

Kisah sukses Ibu Radiyem bermula ketika sang suami pada saat itu masih bekerja di sebuah perusahaan gula di daerah asalnya. Kebutuhan harian yang tidak dapat tercukupi membuat Ibu Radiyem dan suami memutuskan untuk merantau jauh ke Kota Makassar. Siapa yang dapat menyangka, keputusan tersebut adalah awal mula Ibu Radiyem meraih sukses di bidang kuliner.

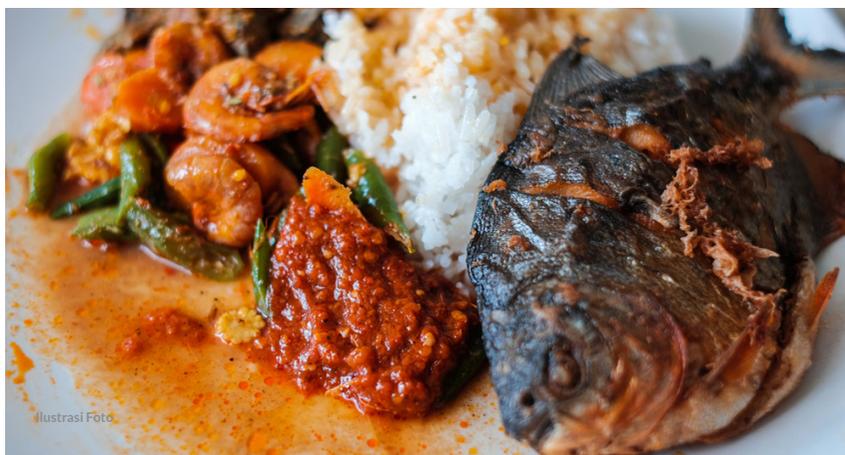
Selama kurang lebih 35 tahun Ibu Radiyem menjalani usaha, pasang surut selama membuka usaha kerap dijumpai oleh Ibu Radiyem. Sebut saja pada tahun 2019 sampai dengan tahun 2020, saat pandemi mulai masuk ke Makassar, Ibu Radiyem mengeluhkan adanya penurunan penjualan dan pemasukan.

“Selama Covid kemarin saya tidak berani membuka usaha, usaha saya tutup karena tidak berani dengan Satpol PP, dagangan saya bisa diambil kalau tetap memaksakan buka. Satu tahun saya tidak berani buka dan ini membuat kesulitan dalam memenuhi kebutuhan harian saya dan keluarga,” tutur Ibu Radiyem mengenang kondisi pada waktu itu.

Meningkatnya angka positif yang terkena Covid-19 membuat pemerintah memberlakukan PPKM darurat di sejumlah daerah, termasuk salah satunya di Daya, tempat Ibu Radiyem membuka usaha. Masyarakat dianjurkan untuk mengurangi aktivitas di luar rumah dan dianjurkan untuk lebih baik berada di rumah. Menanggapi kendala tersebut, Ibu Radiyem tidak habis akal. Ia mencoba peruntungan dengan merambah penjualan melalui *online*.

“Sebelumnya saya tidak pernah berjualan *online*, tetapi karena situasinya tidak boleh makan di tempat, saya coba merambah ke penjualan *online*. *Alhamdulillah* sekarang keadaannya bisa lebih baik, saya melayani penjualan *online*,” ungkap Ibu Radiyem bersemangat.

Ketika pandemi mewabah, di mana usaha kuliner Ibu Radiyem juga ikut terdampak, sangat dirasakan sekali terutama untuk memenuhi kebutuhan hariannya. Rumah makan yang tutup hingga satu tahun lamanya membuat Ibu Radiyem kehabisan modal. Karena modal usahanya terpakai untuk memenuhi kebutuhan hariannya. Mengatasi hal ini, Ibu Radiyem memberanikan diri untuk mengajukan pinjaman ke KSP Sahabat Mitra Sejati yang sejak tahun 2015 menjadi Anggota. Berkat pinjaman modal dari KSP Sahabat Mitra Sejati akhirnya ia dapat bertahan di tengah kondisi sulit dan usahanya yang terancam gulung tikar. Saat ini usaha rumah makan Ibu Radiyem perlahan kembali berjalan dengan normal, seiring kondisi pandemi Covid-19 yang semakin membaik.



“Terima kasih banyak kepada KSP Sahabat Mitra Sejati yang telah membantu usaha saya, semoga tidak bosan membantu saya. Kalau saya telat jangan dimarahi ya. Tambah jaya selalu untuk KSP Sahabat Mitra Sejati,” ucap Ibu Radiyem mengakhiri perbincangan.

# SOBATKU

Simpanan Online Sahabatku

**SOBATKU** atau “**Simpanan Online Sahabatku**” adalah rekening simpanan *online* berbasis aplikasi yang memungkinkan kamu untuk buka tabungan cukup dengan *smartphone* kamu.



-  Nomor rekening kamu adalah nomor HP
-  Nabung dan tarik tunai di Alfa
-  Transfer murah, top up dan bayar beli mudah!
-  Daftar KSP SMS membership secara online
-  Nabung aman dan bunga menarik
-  Fasilitas lebih menguntungkan dengan upgrade menjadi SOBATKU PREMIUM
-  Tanpa biaya admin dan biaya bulanan
-  Donasi, infaq, dan zakat dalam genggaman



sobatkuID



sobatku\_id



sobatku\_id



sobatkuID



sobatkuID



SOBATKU



www.sobatku.co.id



Ilustrasi Foto

## **Terapkan Pelayanan Prima pada Pelanggan** **Ibu Rosni di Rantepao, Sulawesi Selatan**

**Keputusan Ibu Rosni dan Pak Rusli sang suami, keluar dari usahanya bekerja menjadi pengedar ayam potong ke agen-agen dan penjual merupakan keputusan yang tepat. Berjalan sekitar 5-6 tahun tanpa keuntungan, terlebih lagi proses meminjam uang di bank pun ditolak karena kondisi pekerjaannya tidak baik.**

“Sebelum menjadi pengecer ayam, kami menjalani usaha dengan cara mengambil ayam-ayam potong ke distributor dan menjual ke agen-agen ayam potong dengan cara membayar tempo atau pakai nota. Awalnya lancar pembayaran mereka, namun lama kelamaan agak susah ditagih, bahkan ada yang tidak membayar. Akhirnya, saya mencari pinjaman untuk membayar ayam-ayam itu ke distributor,” kenang Pak Rusli suami dari Ibu Rosni.

Diceritakan oleh Pak Rusli, sudah hampir 7 tahun ini Pak Rusli menekuni bisnis usaha menjadi pengecer ayam potong. Kebetulan sekali di daerah tempat tinggal Pak Rusli merupakan daerah minoritas yang beragama Islam. Peluang inilah yang dimanfaatkan Pak Rusli mengingat banyak pedagang ayam, restoran, usaha kaki lima yang mencari pengecer ayam potong yang beragama Islam. Karena sebagian besar yang jual ayam di daerah ini adalah Nasrani.



“Iya mungkin mereka berfikir kalau kami yang memotong ayam, dilakukan sesuai syariat Islam,” ungkap Pak Rusli.

Dalam menjalankan usahanya ini, Pak Rusli menerapkan prinsip kepuasan pelanggan dan menyajikan apa yang pelanggan inginkan. Sebagai contohnya, diceritakan oleh Pak Rusli, ada pelanggannya yang berjualan bakso dan siomai, mereka menginginkan agar ayam sudah dibersihkan dan sudah dipisahkan antara tulang dan dagingnya. Hal inilah yang tidak diterapkan oleh pedagang ayam lainnya. Sehingga sudah bisa dipastikan para penjual bakso ataupun restoran besar yang membutuhkan daging ayam akan selalu membeli ayam di Pak Rusli.

Bercerita mengenai omzet, Pak Rusli mengatakan bahwa setiap harinya dikirimkan sebanyak 400 ekor ayam dari distributor ayam. Hal ini juga sesuai dengan pesanan dari para pelanggannya. Dengan omzet sebanyak itu, Pak Rusli hanya mempekerjakan sebanyak 2 orang dan dibantu oleh beberapa anaknya.

Memasuki masa pandemi yang sudah berlangsung hampir 2 tahun ini, usaha Pak Rusli justru menambah berkah. Dari yang semula hanya menjual, memotong, dan membersihkan ayam, kini Pak Rusli menyediakan jasa memisahkan daging dengan tulangnya dan jasa membuat daging ayam menjadi bakso atau siomai.

“Masa pandemi kami tidak memikirkan untuk membuka usaha baru yang sesuai dengan kondisi. Justru di masa pandemi ini merupakan berkah buat kami. Kini kami juga melayani jasa *fillet* atau memisahkan daging ayam dengan tulang. Saat ini kami sedang merintis untuk membuat daging ayam menjadi bakso atau siomai,” ujar Pak Rusli menambahkan.

Masa pandemi juga mengajarkan semua jenis usaha harus 'melek' akan teknologi. Pemasaran melalui *marketplace* atau melalui *online* harus dilakukan oleh para pengusaha. Jika tidak, sudah pasti usahanya akan ditinggalkan oleh pelanggan.

Begitu pun dengan Pak Rusli, dalam menjalankan usahanya ini sudah 'melek' teknologi. Pak Rusli sudah menyediakan pemesanan melalui aplikasi *WhatsApp* dan menyediakan layanan antar pesanan ke pelanggan.

Selain itu, Pak Rusli menerapkan prinsip pelayanan prima yang artinya pelayanan terbaik yang harus diberikan kepada pelanggannya.

"Saya sudah mulai mengajarkan kepada anak-anak untuk memberikan pelayanan prima kepada pelanggan. Inilah prinsip yang saya gunakan untuk mempertahankan pelanggan,"



ungkap Pak Rusli bersemangat.

Dalam menjalankan usaha, tentunya Pak Rusli pernah mengalami suka dukanya. Dukanya seperti yang diceritakan di awal yaitu saat Pak Rusli menjual langsung ayam-ayam ke perusahaan atau ke agen-agen. Dari usaha ini, Pak Rusli banyak tertipu oleh agen-agen ayam yang tidak membayar meskipun sudah diberikan tempo untuk membayar. Hal inilah yang kemudian Pak Rusli tidak dipercaya oleh lembaga keuangan untuk proses pengajuan pinjaman.

Untunglah saat itu ada KSP Sahabat Mitra Sejati yang membantu Pak Rusli untuk mengembangkan usahanya. Dengan menjadi anggota KSP Sahabat Mitra Sejati pada tahun 2017, Pak Rusli mengajukan proposal pinjaman modal usaha. Dengan melihat keseriusan Pak Rusli membangun usaha, membuat pengajuan pinjaman modal kerja langsung disetujui oleh



KSP Sahabat Mitra Sejati.

“Alhamdulillah, Sahabat UKM menjadi dewa penolong buat saya. Pinjaman modal kerja yang saya peroleh, saya gunakan untuk membeli mesin bubut ayam,” imbuh Pak Rusli.

Ibu Rosni dan Pak Rusli yang masih berusia 45 dan 48 tahun ini dikaruniai 5 orang anak. Anak pertama dan kedua mengenyam pendidikan pesantren di Pulau Jawa dan tiga lainnya masih sekolah di daerah Rantepao, Makassar.

## **Tim Redaksi**

### **Kisah Kami Bersama Sahabat**

#### **Ridy Sudarma – Penanggung Jawab Redaksi**

Punggawa dalam pengelolaan buku kecil ini, adalah kepala Divisi *Corporate Communication & Investor Relations*. Kemampuan mengelola tim dan berbagi tugas menjadi bagian tanggung jawabnya. Tegas dan lugas berdasarkan tenggat waktu merupakan fokus utama untuk terakomodirnya buku yang diamanahkan oleh Manajemen, walau tugas lain tetap menjadi prioritas utamanya.

#### **Prihantoro – Penulis**

Wawancara dengan mitra menjadi langkah awal untuk buku ini tersaji, kemampuan menulis dan berimprovisasi menjadikan terlaksananya amanah sebagai penulis. Bukan hanya itu, beliau juga harus mampu mengelola komunikasi dengan pimpinan cabang, ataupun dengan anggota untuk merangkum kisah yang akhirnya menjadi tulisan apik dan enak dibaca. Sosok yang mudah bergaul ini sangat fokus dalam menerjemahkan penggalan cerita menjadi buku yang di dalamnya tersaji dengan sederhana, enak dibaca, serta mudah dicerna. Tanggung jawab ini dilaksanakan dalam tugas keseharian beliau berposisi sebagai *External Communications Dept. Head – Corporate Communications & Investor Relations*.

#### **Nana Fahriony – Editor**

Sosok ini menjadi bagian kegiatan pemeriksaan tulisan yang tersaji. Hasil sajian penulis kembali diperiksa agar kalimat yang tersaji mudah dibaca bagi pembaca umumnya. Dalam kesehariannya bertugas dan bertanggung jawab sebagai *Public Relations – Corporate Communications & Investor Relations*.

#### **Firzie Budiono Ravasia – Penerjemah**

Di balik sosok yang enerjik ini, tersembunyi keahlian lainnya yaitu penguasaan bahasa Inggris yang baik. Dengan kemampuannya semua kisah di buku ini dapat dialihbahasakan menjadi bahasa internasional. Dengan demikian buku ini bukan hanya dapat dibaca oleh orang Indonesia saja, melainkan dapat dibaca oleh orang luar negeri sekalipun. Beliau sehari-hari berposisi sebagai *Marketing Communication – Corporate Communications & Investor Relations*.

#### **Reza Wandī – Desain & Tata Letak**

Sosok ini memiliki tugas mendesain dan menata tampilan buku ini agar tersaji dengan desain yang menarik serta memiliki tata letak yang enak dipandang mata. Beliau juga merangkap bertugas sebagai kameramen yang dituntut untuk dapat menangkap sudut yang baik untuk kegiatan Mitra yang diliputnya. Hasil akhirnya adalah sajian buku yang menarik dan tidak membosankan ketika dibaca oleh pembaca. Dalam keseharian beliau berposisi sebagai Desain dan Multimedia - *Corporate Communications & Investor Relations*.





## **Inspirasi Sahabat**

**Para Sahabat adalah substansi, bahkan keseluruhan dari KSP Sahabat Mitra Sejati. Segala layanan senantiasa berfokus pada keberadaan dan kebutuhan para Sahabat.**

**Dalam pelayanan yang diberikan, yang dinamis dan situasional sesuai dengan kebutuhan Sahabat inilah, terbangun interaksi yang kuat. Pelayanan yang dilakukan sambil mendengarkan, ketika usaha berjalan lancar dan ketika usaha tidak sepenuhnya lancar, menjadikan ikatan emosional terbangun nyata.**

**Terlalu banyak cerita yang menginspirasi dan membahagiakan untuk dibagikan. Bagaimana pun, dengan keterbatasan jumlah halaman yang tersedia, terekam enam belas cerita dalam edisi ke-5 Kisah Kami Bersama Sahabat.**

**Semoga terinspirasi!**

