



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



Kisah Kami Bersama “Sahabat”

Edisi VI



TAPE KETAN ASLI CIBEUREUM
HARUM SARI
BESKOR ENKAWANGSARI - LUMBUR PALAS - ENKAWANGSARI
KUNYASARI 42122 - NECTEC NIP. 8011212122

HARUM SARI

HARUM SARI

HARUM SARI

HARUM SARI

**Kisah Kami
Bersama 'Sahabat'
Edisi Ke-6**



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati

DARI REDAKSI

Judul Buku

Kisah Kami Bersama 'Sahabat'
Edisi Ke-6

Penanggung Jawab Redaksi

Ridy Sudarma

Penulis

Prihantoro
Nana Fahriany

Penerjemah

Firzie Budiono

Desain

A. Rezawandi

Penerbit

KSP Sahabat Mitra Sejati

Periode

2023

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 dapat menyelesaikan Buku Kisah Bersama Sahabat jilid 6 tahun 2023. Buku ini merupakan lanjutan dari buku kami sebelumnya yang bertujuan untuk memberikan inspirasi kepada pembaca tentang bagaimana mengatasi hambatan yang berkaitan dengan pengelolaan bisnis.

Mendengar cerita anggota KSP Sahabat Mitra Sejati tentang bagaimana menjalankan bisnis dan berjuang untuk hidup yang lebih baik, rasanya sebuah kemewahan yang sangat luar biasa sehingga hal tersebut menjadi pembelajaran untuk kita semua. Terima kasih atas kontribusi Sahabat karena telah melakukan yang terbaik untuk membuat buku cerita ini hadir kembali untuk keenam kalinya.

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

- | | |
|--------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Senen - DKI Jakarta | 9. Pangkep - Sulawesi Selatan |
| 2. Jatinegara - DKI Jakarta | 10. Pinrang - Sulawesi Selatan |
| 3. Kuningan - Jawa Barat | 11. Bone - Sulawesi Selatan |
| 4. Bekasi Kota - Jawa Barat | 12. Banjarmasin - Kalimantan Selatan |
| 5. Surabaya Kota - Jawa Timur | 13. Pringsewu - Bandar Lampung |
| 6. Sengkang - Sulawesi Selatan | 14. Tugu Mulyomura - Bandar Lampung |
| 7. Masamba - Sulawesi Selatan | 15. Tulang Bawang - Bandar Lampung |
| 8. Rantepao - Sulawesi Selatan | |

Semoga waktu, pikiran, dan tenaga yang dikeluarkan menjadi ganjaran terbaik berupa kesehatan, kebahagiaan, dan kesuksesan untuk Sahabat, rekan kerja, dan keluarga. Kami berharap buku ini tidak memuaskan Anda, karena Anda dapat menemukan sarana kepuasan lain bersama kami, KSP Sahabat Mitra Sejati yaitu silaturahmi, persahabatan yang hangat, serta persaudaraan jangka panjang.

Kami menyadari bahwa buku ini masih memiliki banyak kekurangan, maka kritik dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan buku ini sangat kami harapkan. 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



Dewan Pengawas

1. Ito Sumardi Djunisanyoto (Anggota)
2. Ahmad Fuad (Anggota)
3. Hendra Prasetya (Anggota)
4. Nanang Arif Hermawan (Ketua)
5. Bambang Sulistyio (Anggota)

Dewan Pengurus

6. D. Irija Pratama (Ketua 1)
7. Yoel Gennedy (Bendahara)
8. Lely Dewi Susianty (Sekretaris 2)
9. Ondi Gokkon Yanuar Saragih (Sekretaris 1)
10. I Made Pande Cakra (Ketua 2)

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sahabat Mitra Sejati berawal dari sebuah perhatian, kepedulian, dan keinginan untuk berkontribusi bagi kesuksesan bangsa Indonesia. Pada tanggal 9 Desember 2008, KSP Sahabat Mitra Sejati memutuskan untuk maju bersama para pengusaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia.

Berlandaskan semangat “Dari kita, untuk kita”, Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati hadir dan lebih dikenal dengan nama “KSP Sahabat Mitra Sejati”. KSP Sahabat Mitra Sejati suatu badan hukum yang didirikan menurut dan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia, berkedudukan di Jakarta dan 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 melalui Akta Notaris H. Rizul Sudarmadi, SH No.163 tanggal 30 November 2015, di mana Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia telah menandatangani surat notaris No. 218/PAD/M.KUM.2/XII.2015 tertanggal 17 Desember 2015. Terdapat beberapa perubahan yang dilakukan dan perubahan yang terakhir yaitu berdasarkan Akta No. 01 tanggal 3 Februari 2021 dibuat dihadapan Hajjah Huriah Sadeli, SH., M.Kn, Notaris di Jakarta Selatan dan penerimaan pemberitahuan perubahan data telah mendapatkan pengesahan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia dengan Surat Keputusan No. AHU-0002563.AH.01.28 tahun 2021 tanggal 4 Februari 2021.

KSP Sahabat Mitra Sejati memiliki visi untuk menjadi lembaga 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 meningkatkan pengaruh usaha mikro, kecil, dan menengah, pada Juli 2011 KSP Sahabat Mitra Sejati melakukan sinergi bisnis dengan PT Bank Sahabat Sampoerna yang berperan 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 dialihkan ke Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per 1 Januari 2018. Partisipasi ini diperlukan agar KSP Sahabat Mitra Sejati dapat lebih berhati-hati dalam menyalurkan kredit.

Dengan perkembangan teknologi yang pesat, 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 positif melalui berbagai macam aspek. Hingga akhir Desember 2022 KSP Sahabat Mitra Sejati sudah berhasil terdistribusi di 28 provinsi di seluruh Indonesia.

Hingga saat ini KSP Sahabat Mitra Sejati telah menyalurkan dana dengan total yang dikelola mencapai Rp 3,3 triliun. Total aset hingga akhir Desember 2022 sudah mencapai Rp 4,3 triliun.

Di tahun 2023, KSP Sahabat Mitra Sejati akan melanjutkan upaya ekspansi ke wilayah 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 kepada masyarakat Indonesia.

Sekapur Sirih



Salam Sahabat,

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya, sehingga Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sahabat Mitra Sejati dapat terus maju hingga saat ini. Setiap kemajuan yang dicapai merupakan kerjasama yang baik antar Anggota, Pengurus, Pengawas, serta seluruh Karyawan KSP Sahabat Mitra Sejati.

KSP Sahabat Mitra Sejati kembali menghadirkan buku cerita tentang Sahabat ini, sebagai cerminan ikatan emosional dengan Anggota yang telah terbina dengan baik selama bertahun-tahun. KSP Sahabat Mitra Sejati memiliki kinerja yang relatif baik meskipun kehadiran kami di dunia keuangan non-bank masih relatif baru. Kami mampu menciptakan sejumlah kemajuan untuk pengembangan di masa yang akan datang untuk seluruh pemangku kepentingan, khususnya para Anggota yang merupakan bagian terpenting kami.

Hal ini terwujud berkat dukungan seluruh pihak yang terlibat. Kami yakin bahwa KSP Sahabat Mitra Sejati dapat mewujudkan visi dan misinya. Kehadiran kami tidak terbatas hanya sebagai lembaga jasa keuangan yang menawarkan jasa keuangan, tetapi juga sebagai mitra untuk mendukung pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah.

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

Kami juga berterima kasih atas dukungan dari Bank Sahabat Sampoerna dan mitra lainnya dalam menjalankan kerjasama selama ini. Tanpa dukungan semua pihak, tidak mungkin KSP Sahabat Mitra Sejati bisa berkembang cepat dan pesat hingga berada di 28 Provinsi dan tersebar di Pulau Sumatera, Jawa, Kalimantan, Bali, Sulawesi, Kepulauan Maluku, dan Papua.

Perkembangan KSP Sahabat Mitra Sejati tercermin dari penyaluran dana dan pengelolaan

simpanan bagi Anggota. Hingga akhir Desember 2022, pinjaman yang disalurkan kepada Anggota telah mencapai lebih dari Rp2,7 triliun. Sejalan dengan itu, kami juga mengelola penempatan dana dari Anggota senilai lebih dari Rp3,9 triliun pada akhir 2022.

Kami berharap hubungan kami dengan para Anggota dapat diilustrasikan dalam buku ini yang terbit untuk keenam kalinya. Dan buku ini juga dapat memberikan gambaran akan sebagian Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati. Di sisi lain, buku ini menunjukkan bahwa kami peduli pada masa depan para pengusaha UMKM yang telah bekerja sama dengan baik. Kami rindu untuk melahirkan pengusaha pengusaha mapan. Semoga buku cerita ini bisa menjadi pembelajaran bagi Anggota yang ingin sukses bersama.

Dengan semangat “Dari kita, untuk kita”, kami mengangkat kisah 19 pengusaha mikro yang sudah bekerja sama dan tersebar di seluruh Indonesia. Mari mengenal lebih dekat dan memahami perkembangan bisnis yang dibangun dari awal hingga saat ini bersama KSP Sahabat Mitra Sejati. Kami yakin perjuangan Anggota kami ini dapat menjadi inspirasi untuk kami dan Anggota lainnya.

Kisah ini tidak pernah berakhir di sini. Kisah ini akan menjadi cerita panjang bagi generasi penerus sebagai momentum, bahwa 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 Anda 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 dalam memberdayakan dan memajukan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sejak tahun 2012. Sepanjang 2022, sektor UMKM menjadi sektor primadona atas kontribusinya terhadap PDB Indonesia sebesar 60,5%. Pemerintah pun juga memiliki misi yang ambisius, yakni mentargetkan 30 juta UMKM di Indonesia masuk ke dalam platform digital pada 2024.

Sektor perbankan pun tidak luput dalam berkomitmen untuk mendorong perkembangan UMKM. Salah satunya, Bank Sahabat Sampoerna, yang menyambut baik setiap peluang dan inisiatif yang membantu UMKM untuk terus tumbuh menjadi pilar ekonomi berkelanjutan ke depan.

Pengusaha UMKM merupakan jantung dari keberadaan KSP Sahabat Mitra Sejati dan Bank Sampoerna. Komunikasi dan hubungan bisnis yang terjalin selama ini selalu didasarkan pada perhatian dan kepedulian bersama.

Sebagai mitra strategis, Bank Sampoerna mendukung KSP Sahabat Mitra Sejati dalam bentuk pengembangan sumber daya manusia dan pemanfaatan/ penggunaan teknologi, selain kerja sama bisnis.

Buku Kisah Kami Bersama Sahabat edisi keenam ini merupakan kebahagiaan tersendiri bagi saya pribadi dan bagi Bank Sampoerna. Buku ini membawa kebahagiaan karena di dalamnya kita dapat melihat kisah para Anggota mitra kami yaitu KSP Sahabat Mitra Sejati sebagai bagian dari pertumbuhan UMKM Indonesia.

Kisah beberapa Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati yang ditampilkan dalam buku ini sangat

menginspirasi dan menggambarkan kerjasama yang erat antara Anggota dengan KSP Sahabat Mitra Sejati. Kisah yang ada juga menggambarkan perkembangan usaha setiap Anggota dari masa ke masa, menuju kesejahteraan dari pemilik dan pekerja usaha masing-masing.

Keberadaan buku ini juga diharapkan dapat menjadi sarana untuk lebih mendekatkan rasa persaudaraan yang sudah terjalin selama ini.

Buku ini dimaksudkan untuk 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.

Kami merasa bangga bermitra dengan KSP Sahabat Mitra Sejati yang memiliki ribuan Anggota dan berharap dapat mendengar lebih banyak lagi kisah inspiratif lainnya dari Anggota sebagai pengusaha UMKM di masa mendatang.

Akhir kata, semoga Tuhan Yang Maha Esa memberkati semua niat baik kita dan memberikan jalan yang terbaik untuk kita semua.

Salam Sahabat,

Rudy Mahasin

Direktur ESME Business

Bank Sahabat Sampoerna

Daftar Isi

Dari Redaksi	iv
Sekilas KSP Sahabat Mitra Sejati	v
Sekapur Sirih	vii
Prakata	ix
Bapak Onda - Laris Manis Kikil Onda dan Celengan Hari Tua	14
Bapak Muhamad. Aripin - Kepak Sayap Ayam Potong Segar Aripin Melambung Tinggi	18
Bapak Ardizal - Banting Setir Bus Malam, Beralih ke Rumah Makan	24
Ibu Rochmi - Mie, Makanan Sejuta Umat	29
Bapak Arsad - Kerasnya Batu Bukan Menjadi Halangan Untuk Mengais Rezeki	32
Bapak Yahman - Berawal dari Pedagang, Kini Pengusaha Pecel Lele Sukses	38
Ibu Juniah - Di Ujung Tawa Enjun, Tape Ketan "Harum Sari" Tak Pernah Gagal Rasa	44
Ibu Marhani - Seorang Pegawai Negeri, Sukses Mengembangkan Usaha Kursus Jahit dan Konveksinya	50
Bapak Sugiriyanto - Penyakit Ginjal Bukan Jadi Halangan Sukses Membangun Usaha Sembako	56
Bapak Yanto - Mengolah Limbah Singkong Menjadi Pakan Ternak Bergizi	60
Bapak Syarifuddin - Penjual Coto Makassar yang Beromset Puluhan Juta Setiap Harinya	66
Bapak Sumar - Sang Pengepul Untung Dari Barang Bekas	72
Ibu Priskila - Kenyamanan dan Keamanan Prinsip Utama Membuka Usaha Kos-Kosan	78
Bapak Ahmad - Cara, Rupa, dan Rasa; 3 Bekal Sukses Merintis Usaha Rumah Makan	82
Bapak Masdar - Mengubah Kesulitan Menjadi Kesuksesan	88
Ibu Niluh - Kisah Sukses Penjual Kopra hingga Berhasil Memasarkan ke Makassar	92
Bapak H. Samsudin - Saling Berbagi, Jurus Jitu Meningkatkan Usaha	96
Bapak Mustafa - Mengais Rezeki dari Usaha Batu Bata	102
Bapak M. Syuwaifi - Sukses Berbekal Prinsip: Orang Lain Bisa, Saya Pun Harus Bisa	106
Tim Redaksi Kisah Kami Bersama Sahabat	110



Sahabat UKM



@kspsahabatmitrasejati



@SahabatUKM_



Sahabat UKM



KSP Sahabat Mitra Sejati



www.sahabat-ukm.com



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejahtera



Kisah Kami Bersama “Sahabat”

Edisi VI



TAPE KETAN ASLI CIBEUREUM
HARUM SARI
RESEP RAHASIA JANGGUNG - MUNDU PERASA ENCIKANGANG
PUNJARAN SEJATI - BUKAN BUKAN PESTISIDA

HARUM SARI

HARUM SARI

HARUM SARI

HARUM SARI



Laris Manis Kikil Onda dan Celengan Hari Tua

Bapak Onda Hermanto di Cikampek, Jawa Barat

Jelang lebaran, Bapak Onda, produsen kikil dari Karawang, Jawa Barat punya tradisi unik. Dia akan bertanya ke pelanggannya, “mau THR (tunjangan hari raya) apa tahun ini?” Ragam bentuk THR sudah pernah Bapak Onda hadiahkan kepada pelanggannya. “Pernah jaket, baju, atau makanan. Tergantung apa keinginan para pelanggan. Biasanya saya kasih seragam (satu jenis yang sama), untuk semua pelanggan,” katanya.

Jurus menarik pelanggan ini terbukti ampuh. Walau toko kikil Bapak Onda yang terletak di salah satu pasar di Karawang berhimpitan dengan dua, bahkan lebih pedagang kikil yang sama, dagangan kikil Bapak Onda yang dikelola oleh istrinya tetap saja laris manis. Jurus THR itu jadi pamungkas ampuh sehingga dia punya pelanggan yang setia.

Tidak heran, omzet Bapak Onda mencapai ratusan juta rupiah dari hasil mengolah lebih dari enam ton kulit sapi per bulan. Kulit sapi yang diolah jadi kikil itu dijual dengan harga Rp18 ribu per kilogram (kg). “Kalau dipotong sama biaya operasional, termasuk ongkos karyawan, penghasilan bersih saya dapat mencapai puluhan juta per bulan,” ujarnya.

Usaha kikir itu bermula dari sang mertua. Menikah dengan istrinya pada 1989, Bapak Onda jadi tercebur ke usaha kikir milik mertuanya. Seluk beluk usaha itu dipelajari hingga 1992. Dengan modal Rp20 juta, Bapak Onda lalu membangun usaha kikir sendiri pada 1993.

Sebagai pemula, Bapak Onda membangun usahanya di atas dasar kepercayaan. Banyak pelanggan datang ke usaha kikir Bapak Onda karena dia memperbolehkan para pelanggan untuk ambil barang dahulu, bayarnya nanti. Inilah yang menyebabkan Bapak Onda sempat rugi hingga puluhan juta dan nyaris membuat dirinya tutup usaha. "Giliran stok kikir saya kosong, dia nggak setor uang, tapi beli kikir ke orang lain," kenang Bapak Onda.



Pengalaman pahit itu mengubah strategi Bapak Onda dalam berjualan. Dia memutuskan untuk menghentikan pembelian dengan sistem pesanan dan bayarnya nanti. Pembeli harus datang sendiri ke lokasi produksi atau ke pasar, dan melakukan pembayaran tunai. Dengan cara itu, *cashflow* Bapak Onda kembali hidup.

Dari situ, Bapak Onda terdorong untuk menaikkan kapasitas produksi. Selama ini dia bermain di partai kecil dengan mengandalkan *supplier* kulit sapi skala kecil. Tepat pada 2004, 11 tahun setelah mulai usaha, dia beralih ke *supplier* yang lebih besar asal Surabaya. Pengalaman ditipu menjadi bekal untuk membangun relasi dan kepercayaan dalam berbisnis, dengan partai yang lebih besar. Kuncinya, tidak pernah telat untuk membayar. Bapak Onda jadi rekanan yang dipercaya hingga kini. Lebih dari enam ton kulit sapi diperoleh karena kepercayaan itu.

Bagi Bapak Onda, KSP Sahabat Mitra Sejati datang ketika dia mulai memikirkan celengan hari tua. Dengan keuntungan bersih yang mulai berlipat, Bapak Onda berpikir untuk berinvestasi



pada usaha yang bisa mendatangkan *passive income* di masa tuanya. “Tidak perlu lagi bekerja, uang datang dengan sendirinya. Usia ada batasan, fisik juga ada batasan,” katanya.

Bapak Onda punya modal Rp200 juta di kantong, kemudian KSP Sahabat Mitra Sejati menawarkan pinjaman usaha bertajuk Sahabat Merdeka. Kesempatan itu dia ambil untuk membeli rumah kontrakan 12 pintu dan masih ada kemungkinan untuk memperluas kontrakan itu menjadi 24 pintu. Tanahnya telah tersedia, tinggal dibangun.

Menerima tawaran dari KSP Sahabat Mitra Sejati, lanjut Bapak Onda, merupakan keberuntungan. Modal yang sudah dia sisihkan selama bertahun-tahun tidak semuanya tergerus untuk membangun rumah masa depannya itu. Apalagi, Bapak Onda mematok harga sewa perkamar saat ini sekitar Rp500 ribu. Dengan harga sewa itu, Bapak Onda meraup penghasilan sekitar Rp6 juta per bulan.

Pak Onda pernah gagal, tetapi dia tidak pernah pesimis. Kegagalan membuatnya menjadi lebih matang dalam berusaha. Dia berpesan, bangunlah usaha pada bisnis yang memang akan terus dibutuhkan orang. Seperti bisnis di sektor kuliner, yang tentunya menjadi kebutuhan pokok setiap orang. “Kita harus yakin ya, kalau nggak yakin untuk apa? Kalau orang usaha sudah pernah jatuh itu, *insyaallah* pengalamannya sudah matang,” kata Pak Onda dengan tegas.



Kepak Sayap Ayam Potong Segar Aripin Melambung Tinggi

Bapak Muhamad Aripin di Bekasi, Jawa Barat

Bapak Muhamad Aripin (41) benar-benar belajar dari kesalahannya. Karena tidak memiliki pembukuan keuangan yang tertib, usaha ayam potong segar yang dirintisnya di Pasar Baru, Bekasi hampir saja gulung tikar. Disebabkan lengah dengan pembukuan, Bapak Aripin harus menelan pil pahit mengalami kerugian lebih dari Rp80 juta, sekitar lima kuintal ayamnya habis, dan dia sendiri terlilit sejumlah utang.

“Itu memang kelalaian saya. Kelalaian pimpinan, tidak kontrol keuangan. Jadi, saya belajar untuk tidak lengah. Saya pegang sendiri pembukuan, sejam pun harus saya kontrol. Perlahan-lahan, usaha saya kembali untung,” kenangnya.

Kisah sukses Bapak Aripin bermula dari pelariannya dari Lampung ke Jakarta saat orang tuanya memaksanya untuk bertani. Namun, Bapak Aripin berniat mencari peruntungan lain dari bertani. Dia pun hijrah ke Bekasi dan menjadi kuli dengan gaji Rp20 ribu–Rp25 ribu per hari di sebuah peternakan ayam potong.



Sempat Bapak Aripin ditawarkan pemilik peternakan lain dengan gaji Rp100 ribu per hari, tapi ia menolaknya karena ingin belajar mandiri dan sukses. Pemilik peternakan ayam potong tempat dia bekerja saat itu mendidik para karyawannya untuk belajar bisnis ayam potong dari hulu ke hilir. Alhasil, selama tujuh tahun sejak tahun 2000, Bapak Aripin berguru pada peternakan ayam potong tersebut.

Usaha ayam potong segar boleh dibilang dibangun Bapak Aripin tanpa modal. Dimulai di tahun 2007, dengan menyisihkan sebagian pendapatannya untuk mengumpulkan satu per satu ayam potong segar. Dia mulai memelihara 10 ekor ayam, lalu meningkat menjadi 20 ekor ayam di rumah kontrakannya dengan harga sewa Rp400 ribu per bulan. Dari situ, dia mulai menjajakan ayam potong segar dari kandang sendiri kepada warga sekitar.

Nasib untung berpihak pada Bapak Aripin, bisnis rumahan ayam potong segarnya berjalan lancar. Banyak pelanggan yang mulai mengenal ayam potong segar miliknya. Strateginya sederhana, ia menjual sedikit lebih murah, tetapi dengan kualitas yang bersaing dan pelayanan yang prima.

Dia tidak ingin usahanya cacat sedikitpun hanya karena tidak jujur. Pertama, soal kesegaran ayam potong miliknya. Bapak Aripin tidak pernah sekalipun menjual ayam bangkai dari ayam yang mati duluan sebelum dipotong, kendati ayam itu baru saja mati lima menit yang lalu.

Kedua, soal timbangan dan jumlah ayam yang dipesan. Jika yang dipesan 100 ekor, Bapak Aripin akan benar-benar mengirim 100 ekor ayam potong. Sebagian produsen ayam potong lain bisa saja mengalkali jumlah tersebut dengan membeli 20 kepala ayam di pasar untuk melingkapi 80 ekor yang dipotong sejumlah pesanan pelanggan. Jika pelanggan tidak jeli,

daging ayam potong segar yang dikirim hanya akan sejumlah 80 ekor, dan 20 ekor lainnya cuma kepala.

“Intinya harga agak miring sedikit. Mungkin kalau harga nggak jadi masalah ya, tapi pelayanannya harus yang bagus, punya tata krama, sopan santun, dan adab. Dari ayam juga pelayanannya harus bagus, ukuran ayam pun juga harus sesuai dengan permintaan,” tuturnya.

Karena kejujurannya itu, sekarang Bapak Aripin bisa menghabiskan 2.000 ekor ayam potong dalam sehari. Sekitar 1.200 ekor ayam potong segar miliknya dikirim kepada pelanggan, antara lain restoran, pasar-pasar kecil, dan warung pecel lele. Sisanya adalah melayani pelanggan eceran yang datang langsung ke rumah potong miliknya.



Bapak Aripin memang tidak memiliki peternakan ayam sendiri. Ayam-ayam yang dipotong menjadi ayam potong segar itu dia ambil dari peternak ayam di Pekalongan, Jawa Tengah. Dengan sistem kepercayaan, ayam-ayam itu dikirim dari Pekalongan ke Bekasi. Pembayaran atas pesanan ayam itu pun baru dilakukan setelah ayam-ayam laku terjual. Sistem yang sama juga diberlakukan Bapak Aripin untuk distributor ayam potong segar yang diambil dari rumah potongnya.

Bayangkan saja berapa omzet penjualan Bapak Aripin untuk ayam potong segar miliknya, jika harga jualnya mencapai Rp28 ribu per kilogram (kg). Dia memperoleh durian dari bisnisnya itu pada saat pandemi, ketika diberlakukan pembatasan sosial skala besar. Orang dilarang keluar rumah, yang akhirnya turut mengerek harga ayam potong segar menjadi Rp28 ribu per kg dari harga normal sebesar Rp25 ribu per kg.

Namun, pada pandemi yang sama Bapak Aripin juga sempat gigit jari. Ayam potong segar



miliknya terkena kontraksi akibat jatuhnya harga hingga mencapai Rp8 ribu per kilo. Bermula dari harga-harga bahan pakan ternak yang melambung tinggi, biaya mengusahakan ayam potong segar juga melonjak tinggi, sedangkan daya beli masyarakat menurun. Karena ketinggian, masyarakat beralih ke daging lain, tidak mengomsumsi ayam. Pada akhirnya, harga ayam potong segar terjun bebas.

Kembali pada soal pembukuan, dari sinilah awal mula perkenalan Bapak Aripin dengan Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS), mitra strategis Bank Sampoerna dalam penyaluran kredit kepada pelaku UMKM. Di saat bisnisnya terpuruk akibat salah kelola, dia lantas bangkit dengan mengajukan pinjaman kepada KSP SMS.

Pinjaman dari KSP Sahabat Mitra Sejati digunakan Bapak Aripin untuk melunasi utang-utang, serta membangun kembali usaha ayam potong segar miliknya. Saat ini omzet yang dimiliki Bapak Aripin mencapai puluhan juta per harinya. Dia juga memiliki dua cabang usaha serupa di pasar yang sama.

Dengan keuntungan yang diperoleh, Bapak Aripin kembali mengajukan pinjaman kedua. Kali ini, pinjaman usaha itu digunakan untuk membeli aset rumah dan peternakan ayam untuk diversifikasi usaha. Kepak sayap ayam potong segar Bapak Aripin kini melambung tinggi.

Bapak Aripin yang hobinya memasak itu ingin sekali memiliki restoran. Itu cita-cita usaha dia berikutnya. Ia juga berpesan kepada para pemula yang ingin berbisnis, “kerja dulu, belajar dulu setahun dua tahun, banyakin ilmunya. Setelah ilmu dapat, boleh merintis sendiri. Jangan sampai ilmu setengah-setengah, nanti hanya ilmu mentah jadinya setengah jalan,” tutupnya.



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



Sahabat Tunai

**Angsuran murah dengan tenor 6 bulan s.d. 2 tahun,
fleksibel untuk keperluan apa saja (multiguna),
proses cepat, dan dijamin asuransi kehilangan**



Scan di sini
untuk info lebih lanjut



KEMENKOPUKM

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Kementerian Koperasi & UKM Republik Indonesia



Mitra strategis dari Bank Sampoerna



Banting Setir Bus Malam, Beralih ke Rumah Makan

Bapak Ardizal di Sungai Penuh, Jambi

Berawal dari keluhan penumpang terhadap restoran rest area yang tidak enak, Ardizal, seorang sopir bus malam AKAP (Antar-Kota Antar-Provinsi), merubah keputusan menjadi pengusaha rumah makan. Tepatnya pada tahun 2004, setelah 4 tahun ia bekerja sebagai sopir bus malam, Ardizal memutuskan untuk mengembangkan rumah makan yang telah dirintis oleh istrinya jauh sebelum mereka menikah.

“Saya terinspirasi dari keluhan penumpang saat berhenti makan di salah satu restoran yang kami lalui. Mereka kecewa terhadap pelayanan dan masakan dari restoran itu. Dari sinilah kemudian saya berniat untuk berhenti jadi sopir bus malam dan membesarkan rumah makan yang sehari-harinya ditunggu oleh istri saya,” ucap Pak Ardizal mengawali pembicaraan.

Diceritakan oleh Pak Ardizal, usaha rumah makan ini sebelumnya sudah dirintis oleh istrinya bersama dengan suami pertamanya. Setelah suami pertamanya meninggal, barulah Pak Ardizal meminangnya pada tahun 2000, saat ia masih menjadi sopir bus.



Meskipun di daerah sekitarnya sudah terdapat 5-6 rumah makan dengan masakan sejenis, bagi Pak Ardizal ini merupakan tantangan tersendiri bagaimana cara mempertahankan, bahkan meningkatkan pelanggannya.

“Di sini saya tidak menjalankan promo apapun dalam mempertahankan pelanggan. Semua rumah makan yang ada di sini menyajikan menu yang sama. Saya hanya berusaha semaksimal mungkin memberikan pelayanan yang terbaik, mempertahankan rasa, dan bagaimana supaya yang datang tidak ada yang protes. Saya selalu mempersilakan pelanggan untuk bilang langsung ke saya apabila ada hal yang kurang berkenan dan jangan ngomong di belakang kami,” ungkap Pak Ardizal terdengar bersemangat. “Kalau ada pelanggan marah atau kecewa, harus kita terima dan harus introspeksi diri,” pungkasnya.

Delapan belas tahun sudah Pak Ardizal membangun usaha rumah makan yang diberi nama Rumah Makan Minang Raya. Tentunya banyak suka duka yang dialami Pak Ardizal dalam menjalankan usahanya.

“Pernah kedatangan 12 bus rombongan mahasiswa dari Jambi yang mampir makan di rumah makan saya. Ternyata sopirnya adalah rekan kerja saya sesama sopir. Alhamdulillah mereka senang makan di rumah makan saya,” kenang Pak Ardizal.

Ber cerita tentang pandemi 2 tahun lalu, Pak Ardizal mengatakan bahwa ia mengalami penurunan yang sangat drastis. Dari sebelumnya dapat menjual sebanyak 300 porsi, menurun hingga 200 porsi sehari. Rumah makannya hanya buka sebentar, dan semuanya dibungkus tidak boleh makan di tempat.

Rumah Makan Minang Raya menyajikan beberapa menu pilihan. Di antaranya ada dendeng

beberapa jenis dan ayam dengan beberapa jenis rasa berbeda. Semua masakan dimasaknya sendiri yang hanya dipegang oleh 3 orang karyawan khusus di bagian dapur. Seluruh karyawannya ini dilatih memasak terlebih dahulu oleh Pak Ardizal. Beberapa karyawan juga ada yang membantu melayani pelanggan. Jika ditotal, jumlah tenaga kerja di RM Minang Raya ini ada 9 orang.

Jika menjumpai karyawan yang berbuat salah, Pak Ardizal hanya menasehatinya saja. Pak Ardizal mengajarkan yang benar dan tidak langsung melakukan pemecatan. Hal inilah yang membuat karyawan betah. Pernah suatu saat Pak Ardizal mengalami kehilangan 5 potong ayam. Setelah lihat di CCTV, ternyata diambil oleh karyawannya. “Sebaiknya kalau butuh bilang saja, jangan mengambil seperti ini. Tidak halal itu,” ucap Pak Ardizal saat menasehati karyawannya.

Hal lain yang diceritakan oleh Pak Ardizal adalah selama menjalankan usahanya, beliau tidak pernah mengalami kendala, khususnya untuk masakannya. Seperti bahan baku, bumbu-bumbu, ayam, daging, dan cabai, semua didapatnya dengan mudah.

Pak Ardizal maupun sang istri tidak berkeinginan untuk membuka warung di tempat lain. Mereka hanya ingin membesarkan warung yang ada saja.

“Kami berharap rumah makan kami tambah ramai, dan mudah-mudahan karyawan di sini juga lebih sejahtera. Tidak ada rencana untuk membuka cabang, istri tidak mau. Besarkan usaha yang sudah ada saja,” ujar Pak Ardizal dengan tenang.

Saat ini omzet dari rumah makan Pak Ardizal terbilang kinclong. Setiap harinya ia menghabiskan 15 ekor ayam kampung seberat total 20-30 kg, yang setiap ekornya dijadikan 8 bagian. Selain itu ada juga 30 ekor ayam yang dipotong menjadi 4 bagian dan dimasak bumbu.

Pak Ardizal saat ini sudah berusia 62 tahun, tapi semangatnya tidak pernah luntur. Hal ini terpancar dari suaranya yang semangat saat diwawancarai oleh tim redaksi Buku Kisah Kami Bersama Sahabat. Ia bergabung menjadi Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati pada tahun 2016 dan berharap KSP Sahabat Mitra Sejati masih bisa membantunya apabila masih memerlukan modal kerja.

Sebelum menutup pembicaraan, Pak Ardizal memberikan tip bagi para pelaku usaha ataupun yang baru ingin membangun usaha. “Jangan lari dari rel, jalankan saja sesuai aturan. Jangan pernah menyimpang, berusaha di jalan yang lurus. Tetaplah pada jalurnya,” demikian kata Pak Ardizal menutup pembicaraan.



Mie, Makanan Sejuta Umat

Ibu Rochmi di Plumpang-Semper, Jakarta

Mie merupakan salah satu makanan yang disukai oleh hampir semua kalangan, dari anak kecil hingga orang dewasa. Mie juga dapat dinikmati setiap waktu, tidak hanya di pagi hari untuk sarapan, tapi juga pada saat makan siang maupun makan malam. Tidak ada waktu yang tidak tepat untuk menyantap makanan satu ini. Tak jarang, banyak dijumpai pedagang mie yang menjajakan jualannya di sekeliling lingkungan tempat tinggal kita, maupun lingkungan kantor. Hal ini merupakan bukti bahwa usaha mie selalu berkembang pesat dari masa ke masa.

Melihat keadaan tersebut, menjadi pengusaha pembuat mie merupakan salah satu pilihan usaha yang tepat untuk dijalani. Hal ini tidak disia-siakan oleh Ibu Rochmi, salah satu pengusaha sukses pembuatan mie, yang sudah ditekuni sejak tahun 2006 silam. “Nenek saya adalah pengusaha di kampung. Nenek dulu punya banyak sawah, banyak kuda. Ibu saya pun demikian, membuat minyak untuk dijual. Timbul keinginan menjadi pengusaha setelah melihat nenek dan ibu saya yang sukses mengelola dan mengembangkan usaha mereka,” tutur Ibu Rochmi mengawali kisahnya.

Siapa sangka, sebelum sukses menjalani usahanya saat ini sebagai pengusaha mie, Ibu Rochmi sempat merintis usaha bakso. “Tadinya saya menjalani usaha bakso sejak tahun 1986. Sampai pada tahun 2005, anak buah saya memotivasi saya untuk membuat usaha lain, yaitu usaha pembuatan mie, terdorong keinginan mereka untuk dapat menjalankan bisnisnya sendiri di bidang kuliner. Didorong niatan untuk mempelajari pembuatan mie, saya pulang ke kampung saya di Solo. Saya mempelajari pembuatan mie dari tetangga saya di Solo yang kebetulan waktu itu sudah memiliki usaha mie,” tutur Ibu Rochmi mengingat kembali cerita di awal ia merintis usahanya.

Belum puas dengan ilmu yang didapatkannya, Ibu Rochmi mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh salah satu produk tepung terigu setiap bulan. Ada beraneka ragam materi pelatihan untuk membuat mie, kue kering, kue basah, dan lainnya, yang bisa dipilih sesuai minat dan bakat peserta. Pada saat itu, Ibu Rochmi memilih pelatihan pembuatan mie kering karena sebelumnya sudah memiliki dasar ilmu yang ia pelajari dari tetangganya di Solo.



Setelah mendapatkan ilmu pembuatan mie, Ibu Rochmi mulai mempersiapkan dan membeli mesin pembuatan mie. “Ada 4 mesin yang dibutuhkan untuk membuat mie: mesin untuk memotong, 2 mesin untuk memipihkan mie, dan mesin aduk,” ujar Ibu Rochmi menjelaskan satu per satu mesin sambil menunjukan kepada redaksi Kisah Kami Bersama Sahabat. Ibu Rochmi pun memulai usaha pembuatan mie dengan modal 1 buah gerobak mie yang telah ia siapkan. Tak disangka, dagangannya laris dan banyak yang menyukai rasa mie yang dibuatnya. Sejak saat itu, usahanya berkembang dan mulai banyak pemesanan mie ke Ibu Rochmi. Berawal dari 1 gerobak, hingga saat ini total sudah ada kurang lebih 70 gerobak mie ayam yang dibuatkan Ibu Rochmi untuk menjajakan mie yang telah diproduksinya.

Setiap harinya, usaha Ibu Rochmi semakin berjalan baik dan memiliki banyak pelanggan. Namun, di balik cerita suksesnya selalu ada saja pengalaman kurang menyenangkan yang dialami dalam membangun usaha. Ada beberapa orang yang tidak memiliki komitmen dalam



menjual mie nya dan tidak membayar gerobak yang ia sewakan. “Jadi saya sudah siapkan gerobak itu dengan memberikan harga sewa Rp5.000/ per hari, tetapi dengan syarat orang tersebut harus menjual produk mie buatan saya. Dijualnya untuk usaha mie ayam. Eh, tapi ada yang tidak komitmen dan tidak membayar gerobak. Yah, walaupun nggak banyak, hanya 1 atau 2 orang,” jelas Ibu Rochmi. Untuk menghindari hal ini terulang kembali, Ibu Rochmi banyak bertanya mengenai latar belakang orang yang akan diberikan gerobak. Ini menjadi salah satu langkah untuk mencegah orang tersebut tidak jujur dan berkomitmen dalam menjual produk mie dari Ibu Rochmi. Terbukti usaha yang dilakukan Ibu Rochmi tidak sia-sia, karena lebih selektif dalam memilih orang yang diajak kerja sama, maka saat ini orang yang bekerja bersamanya lebih amanah.

Kesuksesan usaha Ibu Rochmi nyatanya tidak terlepas dari moto hidupnya, yaitu selalu berbagi dengan sesama, saling menghormati, dan menjaga satu sama lain. Ia bahkan memiliki anak asuh dan rutin setiap bulannya mengikuti kegiatan dari beberapa yayasan. Ibu Rochmi berprinsip apa yang diberikan oleh Tuhan saat ini, agar berkah, maka perlu dibagi dengan yang membutuhkan seperti anak yatim, janda, maupun jika ada saudara yang kurang mampu. Terbukti usaha milik Ibu Rochmi selalu maju dan berkembang hingga saat ini. Aset yang dimiliki Ibu Rochmi pun tidak hanya rumah dan kendaraan, tetapi juga sejumlah rumah yang dikontrakkan. Bahkan salah satunya rumah kontrakan 12 pintu. “Prinsip kerja juga saya terapkan kepada karyawan saya. Kerja yang benar. Kamu kerja yakin - kita yakin, kamu berkah - kita berkah. Itu kunci usaha jadi berkah,” ucap Ibu Rochmi sambil tersenyum menutup ceritanya.



KOMATSU

INDONESIA VINTAGE

MALANG
Tempur Banteng

Kerasnya Batu Bukan Menjadi Halangan Untuk Mengais Rezeki

Bapak Arsad di Bone, Sulawesi Selatan

Bekerja sebagai penambang batu memang tidak banyak dilakukan warga di kota besar. Namun, profesi ini justru menjadi mata pencaharian utama masyarakat di Soppeng, Sulawesi Selatan. Termasuk salah satunya adalah Bapak Arsad yang menggeluti usaha penambangan batu sejak tahun 2016.

“Mayoritas warga di daerah sini usahanya penambangan batu, karena masih daerah gunung batu. Batu dari Soppeng ini sangat baik kualitasnya. Saya sudah punya tanah 5 hektar, rencananya saya mau buat perumahan di lokasi ini. Berhubung tanahnya masih berbukit, jadi harus diratakan terlebih dahulu dengan cara ditambang batu-batunya,” ujar Pak Arsad memulai pembicaraan melalui layanan telepon dengan tim redaksi.

Diceritakan oleh Pak Arsad, dengan banyaknya penambang batu di lokasi yang sama, menjadikan motivasi tersendiri bagi Pak Arsad. Menurutnya, usaha sebagai penambang batu tidak hanya mengandalkan otot saja, melainkan ada teknik tertentu dalam melakukan pembelahan bongkahan.

“Teknik belah batu ukuran besar itu tidak lepas dari martil dan pahat sebagai pendukung kerja. Dari martil saja bobotnya berbeda-beda dan digunakan sesuai dengan aturan main. Misalnya untuk bongkahan batu berukuran serumah, kita hajar pakai martil dengan bobot hampir 10 kg dan setelahnya disusul dengan pahat untuk memudahkan pembelahan batu,” katanya.

Saat ini Pak Arsad sudah memiliki sejumlah peralatan yang sudah modern seperti *excavator* dan *breaker* untuk memecah bongkahan batu. Selain peralatan tersebut, Pak Arsad dibantu oleh sedikitnya 15–20 orang tenaga kerja yang diambil dari lingkungan sekitar.

Bercerita tentang harga batu yang dijualnya ke pelanggan, Pak Arsad mengatakan bahwa harga batu per kubiknya ditetapkan sama dengan penambang lainnya, yang membedakan adalah ongkos kirimnya ke lokasi pelanggan. Artinya tidak ada persaingan dalam menentukan harga batu per kubiknya.



Setiap harinya Pak Arsad berhasil menjual 200 kubik bongkah batu atau setara dengan 8 truk yang dimilikinya saat ini. Keadaan ini jauh berbeda pada setiap akhir dan awal tahun, di mana banyak proyek yang masih tutup. Batu yang diproduksi oleh Pak Arsad adalah jenis batu yang digunakan untuk pondasi. Jadi, mayoritas pelanggan Pak Arsad adalah pengembang perumahan, selain ada juga beberapa toko bangunan.

“Kalau menjelang akhir tahun sampai awal tahun, pesanan sedikit sepi. Mayoritas pengembang perumahan sedang merencanakan proyek untuk tahun berikutnya. Namun, pembeli umum masih tetap ada,” ucapnya.

Sama halnya dengan usaha lainnya, saat pandemi sekitar 2 tahun lalu Pak Arsad sedikit mengalami penurunan omset. Diberlakukannya PPKM mengakibatkan adanya pembatasan pengangkutan, karena banyak yang tidak diperbolehkan keluar rumah dan juga ada pembatasan akses untuk keluar kota.

Satu hal yang menarik dari cerita Pak Arsad selama menjalankan bisnis ini, khususnya dalam mengelola sejumlah karyawan yang selalu setia bekerja dengan Pak Arsad, adalah ia selalu melakukan pendekatan dengan karyawan, tidak harus mengikuti aturannya.



“Kalau soal karyawan, alhamdulillah, baik-baik saja. Saya gak pernah atur macam-macam. Saya ikuti saja aturan mereka. Soal gaji juga mereka yang tentukan, mau harian, mingguan, atau bulanan terserah mereka,” lanjut Pak Arsad bersemangat.

Pak Arsad yang kini berusia 52 tahun dan telah dikarunia 3 orang anak ternyata pernah sekolah kejuruan di Jepang dan bekerja di perusahaan otomotif di Jakarta. Dari hasil menabung selama beberapa tahun bekerja di Jakarta, Pak Arsad memutuskan untuk kembali ke kampung halamannya dan membuka usaha sampai dengan saat ini.

Pertemuannya dengan KSP Sahabat Mitra Sejati diawali saat Pak Arsad ingin membeli excavator dan breaker pada tahun 2018. Setelah menjadi anggota KSP Sahabat Mitra Sejati, Pak Arsad memperoleh pinjaman modal kerja yang dipergunakan untuk membeli peralatan itu.



“Dulu banyak yang menawarkan pembiayaan ke saya. Karena saya sudah menjadi Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati, saya langsung mengajukan pinjaman. Kebetulan alat-alat yang saya pakai itu masih sewa. Jadi pembiayaan yang saya terima ini untuk membeli peralatan-peralatan,” ucap Pak Arsad mengenang saat pertama kali kenal dengan KSP Sahabat Mitra Sejati.

Sebelum menutup pembicaraan, Pak Arsad berpesan bahwa dalam menjalankan usaha dan memakai tenaga kerja, kita harus selalu melakukan pendekatan dengan mereka dan usahakan mengambil tenaga kerja dari lingkungan sekitar. “Anggap saja kita sambil membantu tetangga untuk memperoleh pekerjaan,” tutup Pak Arsad.



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



Pinjaman Pemilikan Sepeda Motor (PPSM)

DP mulai dari Rp0*, dokumen mudah, angsuran murah,
dijamin asuransi kehilangan dan asuransi meninggal akibat
kecelakaan, dan jangka waktu pinjaman hingga 4 tahun.



Scan di sini
untuk info lebih lanjut

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



KEMENKOPUKM
KEMENTERIAN KOPERASI & UKM REPUBLIK INDONESIA

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Kementerian Koperasi & UKM Republik Indonesia



Mitra strategis dari





Berawal dari Pedagang, Kini Pengusaha Pecel Lele Sukses

Bapak Yahman di Cengkareng, Banten

Siapa sangka, usaha pecel lele mampu merubah hidup seseorang. Walaupun memiliki banyak pesaing, nyatanya usaha ini mampu mengantarkan Bapak Yahman menuju kesuksesannya. Bapak Yahman tidak mengira sama sekali, usaha yang ia dirikan dan geluti dengan niat awal untuk menyambung hidup, akhirnya malah mengubah hidupnya. Bahkan, dalam 1 hari omzet usahanya mencapai jutaan rupiah. Di balik cerita suksesnya tersebut, terdapat kegigihan Bapak Yahman dalam menjalani usaha. Ketekunan dan komitmen yang selalu dipegang teguh oleh Bapak Yahman, menjadi modalnya dalam meraih sukses usaha pecel lele yang ia jalani.

Kisah sukses Bapak Yahman berawal dari niatnya ke Jakarta untuk mencari penghidupan yang lebih baik. Di tahun 1997, Bapak Yahman mulai bekerja sebagai karyawan di usaha pecel lele milik orang lain. Hari demi hari ia jalani sambil mempelajari teknik meracik bumbu, memasak, dan menjual lele agar tersaji dan dapat dihidangkan kepada pelanggan dengan rasa yang nikmat. Di tahun 2001, setelah empat tahun Bapak Yaman menjadi pedagang lele, ia termotivasi untuk membuka usahanya sendiri.



“Saya nggak punya pendidikan tinggi, satu-satunya yang saya tahu ya berdagang pecel lele ini. Dengan modal seadanya dan mental yang sudah bulat, saya membuka usaha pecel lele sendiri,” ujar Bapak Yahman mengingat kembali kisah ketika merintis usahanya.

Dari sinilah perjuangan usaha Bapak Yahman bermula. Dengan modal usaha hanya Rp5 juta, ia menghubungi temannya di lamongan untuk bersama-sama membangun usaha miliknya. Menu yang disajikan oleh Bapak Yahman pun ditambahkan, tidak hanya menjual lele, ayam, dan bebek, ia pun menjual sate, sebagai pelengkap. “Saya terpikir untuk menambah sate karena bumbunya masih sama dengan lele, dan selain itu ada teman juga yang mau menumpang usaha. Ternyata sate juga banyak penikmatnya, terbukti saat jualan, sate banyak habisnya,” jelas Bapak Yahman.

Namun, tentunya tidak semudah itu untuk mendapatkan hati pelanggan dan membuat usahanya langsung ramai dikunjungi. Bapak Yahman pun pernah mengalami masa-masa sulit, bahkan sering telat membayar uang kontrakan rumah. “Saat awal membuka usaha, omset harian hanya Rp150 ribu, berbeda jauh dengan saat ini. Saya sering telat membayar kontrakan, tapi alhamdulillah pemilik rumah saat itu sangat pengertian dan selalu memberikan waktu untuk melunasi pembayaran. Bisa bertahan pada saat itu pun sangat disyukuri,” ujar Bapak Yahman.

Sampai di tahun ke-4 sejak ia membuka usaha pecel lele miliknya, Bapak Yahman pun menikah dan memutuskan untuk mengelola usaha pecel lelenya berdua dengan sang istri. “Saya nggak tahu usaha lain lagi, karena hanya ini pengalaman yang saya punya, ya makanya saya jalani saja terus, walau sepi dan belum banyak pembeli,” lanjut Bapak Yahman. Ia hanya

berpegang teguh pada komitmen dan keyakinannya. Bapak Yahman percaya, bahwa proses tidak akan mengkhianati hasil, sehingga ia terus berjualan tentunya dengan tetap menjaga mutu dan rasa dari usaha pecel lelenya.

Hasil dari kegigihan dan konsistensi Bapak Yahman mulai terlihat setelah 5 tahun ia menekuni usahanya. “Tahun 2006 istri saya melahirkan anak pertama, mungkin itu ya yang dikatakan orang-orang, rezekinya anak itu ternyata memang benar adanya. Setelah ada anak pertama, usaha saya langsung berubah drastis, langsung ramai. Alhamdulillah sampai dengan saat ini hasilnya bisa dilihat sendiri, saya sudah bisa membeli rumah yang saat ini kami tempati dan beberapa aset kendaraan, semuanya hasil dari berjualan pecel lele,” Bapak Yahman menjelaskan.



Kini, sudah banyak usaha pecel lele yang bermunculan di dekat lokasi usaha Bapak Yahman. Namun, bukan ketakutan dalam bersaing memperebutkan pelanggan yang dikhawatirkan. Bapak Yahman justru memikirkan bagaimana agar ia dapat terus mempertahankan cita rasa pecel lelenya agar usahanya dapat terus berjalan, bahkan sampai membuka cabangnya. “Saya tidak pernah takut atau khawatir walau ada usaha sejenis, karena saya yakin rezeki itu tidak akan tertukar,” tutur Bapak Yahman. Ia melanjutkan ceritanya, “Bahkan sampai dengan saat ini saya menjalankan usaha, ada satu orang karyawan saya yang akhirnya membuka usaha pecel lelenya sendiri, malah saya support. Cerita ke saya modalnya kurang, saya bantu kasih modal. Saya senang karena dia ingin maju di atas kakinya sendiri.”

Kisah sukses tentunya akan selalu memiliki cerita jatuh bangun, ini pun terjadi kepada Bapak Yahman. Saat pandemi covid-19 yang lalu, Bapak Yahman sempat menutup usahanya selama 3 bulan sebagai strategi agar dapat tetap bertahan. Beberapa karyawannya bahkan ia plangkan ke kampung halaman, karena sumber pemasukan yang menurun.



“Ya saat itu berat, karena pemasukan menurun. Namun ya bagaimana lagi, saya terus tekuni usaha, saya jalani terus. Nggak ada *planning* sama sekali. Jalani saja pada saat itu, karena nggak mau berat terbebani pikiran,” ungkap Bapak Yahman. Dengan kesabaran dan keikhlasan dalam melewati masa-masa sulit tersebut, ia bisa sukses dan saat ini usahanya bisa lebih stabil, bahkan meningkat dalam penjualan. “Dulu usaha belum sukses, *planning* banyak, ingin ini ingin itu, malah stres karena semuanya nggak bisa tercapai. Ketika menjalani dengan ikhlas, nggak terbebani perasaan, jadi walaupun saat ini mendapatkan banyak, saya anggap itu bonus. Kuncinya itu kita harus senang dengan yang kita lakukan, kalau senang kita nggak akan capek, akhirnya *step by step* dijalani, yang didapatkan pun di luar dugaan,” ucap Bapak Yahman.

Awal mula mengenal KSP Sahabat Mitra Sejati, Bapak Yahman saat itu memerlukan modal untuk sewa lahan parkir kendaraannya. Hanya dalam kurun waktu relatif singkat, 1 minggu kemudian ia mendapatkan pinjaman dana dari KSP Sahabat Mitra Sejati. “Harapan saya kepada KSP Sahabat Mitra Sejati, semoga selalu dapat mendukung pelaku UMKM, sehingga ketika ada kebutuhan mendadak seperti saya tidak kebingungan mencari dana,” ucap Bapak Yahman menutup perbincangan dengan tim buku Kisah Kami Bersama Sahabat.

Luar biasa sekali perjalanan sukses dari Bapak Yahman dalam menjalankan usaha pecel lelenya. Dari nilai-nilai kehidupan yang disampaikan oleh Bapak Yahman dan perjalanan jatuh banggunya dalam mengembangkan usaha, bisa menjadi pelajaran bagi kita semua agar selalu berkomitmen dan konsisten dalam menjalani usaha dan kehidupan. Semoga kisah sukses Bapak Yahman dapat menginspirasi kita semua.



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



Pinjaman Pemilikan Mobil (PPM)

DP mulai dari 5%, dokumen mudah, angsuran bersaing, dijamin asuransi komprehensif* dan asuransi meninggal akibat kecelakaan. Jangka waktu pinjaman hingga 5 tahun.



Scan di sini
untuk info lebih lanjut

*J) Pertanggungan atas kendaraan yang mengalami kerusakan sebagian maupun rusak total dan kehilangan kendaraan



KEMENKOPUKM
KEMENTERIAN KOPERASI DAN UKM REPUBLIK INDONESIA

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Kementerian Koperasi & UKM Republik Indonesia



Mitra strategis dari



Bank Sampoerna



TAPE KETAN ASLI CIBEUREUM
HARUM SARI
DESA SINDANGSUNGUNG, LUMENI PASAR, SINDANGSUNGUNG
KUNINGAN (J.S.S.)
No. 7429 HP 08215327262

Di Ujung Tawa Enjun, Tape Ketan “Harum Sari” Tak Pernah Gagal Rasa

Ibu Juniah di Plered, Jawa Barat

Tip sukses Ibu Juniah (61), wirausaha UMKM tape ketan asal Kuningan, sangat simpel. “*Wios teu nyekel artos, asal hutang kabayar,*” tuturnya sambil tertawa lebar. “Tidak punya uang, tidak masalah, yang penting semua utang terbayar.”

Dengan prinsip tersebut, Ibu Enjun memilih menggaji 12 karyawannya secara harian. Dalam sehari, Ibu Enjun mengeluarkan di jutaan rupiah untuk upah karyawan. Pada saat Lebaran, ongkos karyawan bisa naik menjadi dua kali lipat.

Upah tersebut tergolong besar untuk pekerja tape harian. Prinsip usaha tanpa utang Ibu Enjun tersebut pada gilirannya menjadi jembatan berkah bagi orang lain.

“Prinsip saya mah, orang kerja sama saya, kita makan uyah (garam), orang kerja makan uyah. Kita makan daging, orang kerja makan daging. Sama-sama untung bagi dua. Saya asal bisa dahar (makan), asal bisa bayar utang. Sama orang kerja, saya tidak pernah punya utang. Saya mah takut, tidak mau punya utang,” katanya dengan pecah tawa.

Ditemui di rumahnya di Cibereum, Kuningan, Jawa Barat, Ibu Enjun memang selalu banjir tawa di ujung percakapan. Dia adalah sosok ibu yang humoris. Tawa di ujung percakapan itu sekaligus menjadi afirmasi rasa syukur dari pencapaian yang diperoleh hingga saat ini. Rumah itu menjadi rumah produksi tape ketan miliknya.

Ibu Enjun pantas berterima kasih kepada suami pertamanya yang sudah tiada. Dia berkisah, kesuksesannya merintis usaha tape ketan “Harum Sari” miliknya itu berawal dari dorongan suaminya. “Neng, coba buat tape (ketan)”, kata suami Enjun.

Sebelum permintaan almarhum suaminya itu, Ibu Enjun sama sekali tidak pernah membuat tape ketan. Warisan pengetahuan dan juga keterampilan terkait tape memang dia dapatkan dari keluarga. Ayah dan ibunya juga pengrajin tape, tetapi tape yang dihasilkan itu berasal dari bahan singkong yang berbeda proses pembuatannya.



“Pertamanya nyoba buat tiga kobokan, tiga takar ketan dibikin sama saya. Dikasihin ke tetangga yang suka beli tape. Tetangga saya bilang, kok enak amat ya tapenya? Baru bikin itu. Karena (pada saat itu) mau Lebaran, jadi saya bikin aja. Tadinya belum pernah,” kisahnya. Karena rasanya yang berbeda, tape ketan Ibu Enjun mendadak jadi buah bibir. Tetangga itu memesan 25 ember, disusul pesanan lainnya dengan porsi yang sama. Dari situ, lahirlah tape ketan “Harum Sari,” jajanan wajib yang selalu dikejar-kejar para penggemar tape di bilangan Kuningan.

Pesanan pun berdatangan bak tawa Ibu Enjun yang selalu ramai. Tak henti-hentinya para pembeli berdatangan ke Sindangagung, Kuningan, rumah produksi pertamanya. Ibu Enjun pun kewalahan, karena di daerah itu, tenaga terampil yang bisa membantu dia memproduksi tape ketan hanya segelintir.



Dia pun memutuskan untuk memindahkan rumah produksinya ke tempat produksi saat ini, yang lebih mudah mendapatkan tenaga terampil. Sementara rumah produksinya yang lama disulap menjadi Toko Harum Sari, yang melayani para pelanggan yang berebutan membeli tape ketan Ibu Enjun.

Bahan baku ketan dan daun jambu diperoleh dari pemasok langganan dari Indramayu. Setiap minggu, pemasok langganan Ibu Enjun mengirim lima hingga sepuluh ton bahan baku ketan. Pada saat Lebaran, Ibu Enjun bahkan mendapat pasokan bahan baku hingga 300 ton ketan. Sementara untuk ragi, Ibu Enjun membelinya sendiri ke Bandung.

Dengan produksi yang terus meningkat dari tahun ke tahun, Ibu Enjun membutuhkan modal usaha untuk ekspansi produksi. Kebutuhan itu mengantarnya berkenalan dengan Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sehati (KSP SMS) tiga tahun lalu. Ibu Enjun pun memperoleh sokongan dana segar untuk dapat memenuhi permintaan pelanggan yang terus bertumbuh. Tape ketan Harum Sari tersebut dipatok dengan harga Rp70 ribu untuk satu ember kecil dan Rp80 ribu untuk ember yang lebih besar. Harga itu memang lebih tinggi dari warung tape ketan lainnya. Namun, setiap hari tape ketan Harum Manis selalu habis terjual, dengan rata-rata penghasilan hingga puluhan juta per hari.

Ibu Enjun tidak punya strategi lain untuk terus berada di kepala para pembeli, kecuali menjaga kualitas, baik dari sisi rasa, ukuran, maupun soal kebersihan. Sejak pertama, tape ketan Harum Sari diproduksi dan dijual dengan menggunakan sarung tangan. Ini langkah berbeda dari warung dan rumah produksi tape lainnya yang menggunakan tangan telanjang, dengan tangan yang dicelupkan pada kobokan.



Soal ukuran, Ibu Enjun pun bukan penjual yang pelit. Jika pada produsen lain 1 kuintal tape menghasilkan 75 ember, Ibu Enjun menghasilkan sekitar 40 ember. “Enaknya, besarnya (tape ketan) lain dari pada yang lain,” katanya.

Kunci lainnya adalah kontrol yang ketat atas setiap fase produksi. Ibu Enjun mengawasi setiap tahap pembuatan tape ketan miliknya dari pukul satu dini hari hingga pukul dua belas siang. Hal ini dilakukan supaya kualitas tape ketannya selalu sama. Enak, bersih, dan memuaskan (karena ukurannya).

Total 25 tahun sudah Ibu Enjun menggeluti usaha tape ketan tanpa cacat dan tanpa hambatan. Dia selalu mengatakan, keterampilan membuat tape ketan itu datang sendiri, tanpa belajar dan tanpa punya pengalaman. Sebuah anugerah, semudah tawa Ibu Enjun yang tiada henti. Dia selalu merayakan hidupnya.(*)



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



Simpanan Pemberdayaan Sahabat (SIMBAT)

Simpanan awal yang sangat terjangkau,
imbal hasil yang sangat bersaing untuk hasil maksimal
dengan pajak hanya 10%



Scan di sini
untuk info lebih lanjut



KEMENKOPUKM
Kementerian Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Kementerian Koperasi & UKM Republik Indonesia



Mitra strategis dari



Bank
Sampoerna



Seorang Pegawai Negeri, Sukses Mengembangkan Usaha Kursus Jahit dan Konveksinya

Ibu Marhani di Pinrang, Sulawesi Selatan

Siapa bilang bekerja dengan 2 profesi berbeda akan membuat seseorang kesulitan membagi waktunya? Hal ini dibuktikan Ibu Marhani sebagai mitos, bukan fakta. Nyatanya, Ibu Marhani sukses mengembangkan usaha kursus menjahit dan konveksinya, bahkan di tengah posisinya yang menjabat sebagai abdi negara. Bagaimana kisah perjalan Ibu Marhani selengkapnya? Mari kita simak bersama.

Lahir dari keluarga menengah ke bawah tidak melunturkan niat dan semangat juang Ibu Marhani dalam meraih kesuksesan. Bermodalkan pengalaman menjahit yang ia dapat sejak kecil ketika membantu ibunya di kampung, Ibu Marhani menggunakan kemampuannya untuk mencari pundi-pundi uang. Tak tanggung-tanggung, ia bahkan berani melangkahhkan kaki ke luar kampungnya.

Selepas dari Sekolah Menengah Pertama, keluarga Ibu Marhani memotivasinya berangkat ke Makassar untuk bekerja di perusahaan konveksi. Berhubung syarat yang dibutuhkan tidak sulit dan kemampuan yang dimilikinya sudah mencukupi, Ibu Marhani pun mengikuti saran



dari keluarganya, meskipun ia hanya lulusan SMP. Ibu Marhani tidak melanjutkan sekolah karena adanya keterbatasan biaya dan ayahnya mengalami kecelakaan, sehingga butuh dana lebih untuk biaya pengobatan.

Berbekal pengalaman di konveksi, Ibu Marhani memutuskan membuka usaha jahitnya sendiri. Ia dibantu oleh pamannya dalam mencari pelanggan. Sampai pada suatu hari, Ibu Marhani mendapatkan pesanan yang tidak pernah disangka dari salah satu perusahaan produksi udang. Perusahaan tersebut membutuhkan seragam untuk karyawannya, dan jumlahnya pun tidak sedikit, mencapai 150 buah.

Bagi Ibu Marhani, ini adalah sebuah kesempatan yang baik. Meskipun penuh kekhawatiran akan modal yang kurang dan waktu produksi yang singkat, dengan dibantu paman dan 3 kawan menjahitnya, Ibu Marhani mengambil pekerjaan tersebut. "Alhamdulillah, pekerjaannya selesai tepat waktu. Walau saat itu ada beberapa kain yang kurang sempurna, tapi saya perbaiki sehingga semuanya diambil dan dibayarkan oleh perusahaan tersebut," kenang Ibu Marhani gembira saat bercerita. Dua tahun berlalu, Ibu Marhani berhasil menabung uang yang cukup untuk melanjutkan pendidikan ke SMA. Walaupun pada saat itu ia sudah berpenghasilan, tetapi Ibu Marhani tetap fokus untuk dapat melanjutkan pendidikannya.

Tahun 2005 ia didaftarkan oleh keluarganya untuk menjadi PNS, dan rezeki bagi Ibu Marhani ia diterima sebagai tenaga honorer. Dengan diterimanya Ibu Marhani sebagai PNS membuat ia harus rela meninggalkan usaha yang sudah ia rintis dan mulai berjalan di Makassar, dan kembali ke kota Pinrang. Ia mengambil keputusan ini karena pertimbangan dari keluarga besar, yang tidak mau ia mengalami hal yang sama seperti orang tuanya. Jika hanya berbekal

satu pekerjaan sebagai penjahit, ketika sakit ia dikhawatirkan tidak dapat bertahan hidup dengan baik. Menjadi PNS dianggap pilihan terbaik yang bisa dilakukan pada saat itu.

Nasib manusia tidak ada yang tahu, ternyata dunia jahit memang sudah menjadi bagian dari perjalanan hidup Ibu Marhani. Di tahun 2011, ia dipindah tugaskan ke Dinas Tenaga Kerja dan menjadi pengajar dan pelatih jahit. Pelatihan menjahit ini berlangsung kurang lebih 2 bulan, dan setelahnya banyak murid Ibu Marhani ingin melanjutkan pelajaran menjahit, sehingga Ibu Marhani mulai membuka kursus menjahit di rumahnya pada akhir pekan.

Semakin hari, semakin banyak orang yang berminat dengan kursus yang ia buka. Terbukti dengan semakin bertambahnya peserta jahit yang mendaftar dan mengikuti pelajaran menjahit oleh Ibu Marhani. Suatu hari Ibu Marhani menyadari bahwa tidak semua alumni kursusnya mampu membuka lapangan kerja karena keterbatasan modal. Dengan niat tulus membantu banyak orang, Ibu Marhani memiliki ide untuk membuat usaha konveksinya sendiri. Keputusan yang tepat, karena apa yang ia lakukan dapat meringankan beban dan membantu banyak orang.



Saat ini Ibu Marhani memiliki 13 orang karyawan yang membantunya mengelola kursus dan usaha konveksinya. Hasil jahitannya pun sudah tersebar di berbagai tempat, karena Ibu Marhani memanfaatkan media online berupa Facebook untuk memasarkan produk jahitannya.

Ibu Marhani tidak pernah membayangkan untuk menjadi PNS dan pengusaha sekaligus. Akan tetapi, jika ia ditanya lebih bangga menjadi PNS atau pengusaha, maka jawabannya ia jauh lebih bangga berwirausaha daripada menjadi seorang PNS. Ketika menjadi PNS, gaji yang ia terima hanya untuk dirinya dan keluarga. Namun, dengan penghasilan dari usaha

konveksinya ia bisa menghidupi keluarga, karyawan, dan anak didiknya. “Hembusan nafas saya lebih berarti,” ujar Ibu dari 3 orang anak ini.

Tak lupa Ibu Marhani mengucapkan terima kasih kepada KSP Sahabat Mitra Sejati yang telah membantu mengembangkan usahanya dan berharap bisa banyak membantu orang lain dalam mewujudkan cita-cita usahanya, tapi terkendala modal seperti dirinya di waktu lalu. “Sukses untuk KSP Sahabat Mitra Sejati,” ucap Ibu Marhani menutup pembicaraan.



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



Tabungan Sahabat

Setoran awal bisa Rp0, gratis biaya administrasi bulanan, gratis biaya penutupan tabungan, dilengkapi dengan buku tabungan untuk media pencatatan transaksi, suku bunga/ imbal hasil sebesar 1% per tahun.



Scan di sini
untuk info lebih lanjut



KEMENKOPUKM

KEMENTERIAN KOPERASI DAN USAHA KECIL INDONESIA

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Kementerian Koperasi & UKM Republik Indonesia



Mitra strategis dari



Bank Sampoerna



Penyakit Ginjal Bukan Jadi Halangan Sukses Membangun Usaha Sembako

Bapak Sugiriyanto di Pringsewu, Lampung

Kesehatan adalah kunci agar kita dapat bekerja dan mengembangkan usaha yang telah kita rintis. Namun, gangguan kesehatan kritis akan membuat kita kesulitan dalam bekerja, bahkan untuk beraktivitas sekalipun. Bapak Sugiriyanto, atau panggilan akrabnya Bapak Giri, membuktikan bahwa penyakit ginjal yang dideritanya tidak menghalanginya untuk meraih mimpi. Dengan semangat yang kuat serta dukungan dari istri, Bapak Giri akhirnya dapat segera bangkit dari keterpukuran.

Bapak Giri didiagnosa terkena penyakit ginjal pada tahun 2012, di tengah keadaan usaha berjualan sembako bersama istrinya (Ibu Saropah) mulai berkembang. Keadaan ini harus dilaluinya dengan penuh kesabaran, hingga ia dan Ibu Saropah berhasil melaluinya. Seperti apa kisah sukses Bapak Giri dalam merintis usahanya hingga akhirnya bisa berjalan hingga saat ini? Mari kita simak bersama kisah sukses Bapak Giri dalam membangun usaha sembako. Bapak Giri memulai kisah sukses usaha sembakonya dengan mengingat kembali alasan berjualan sembako. Ternyata, yang menjadi latar belakang usaha sembakonya berjalan ialah dari sang istri. Kegemaran sang istri dalam berjualan diwarisi sejak dini, saat sang istri masih



muda dan mendampingi orang tuanya berjualan. Setelah menikah dengan Bapak Giri, sang istri bersama Bapak Giri berkomitmen untuk membangun usaha jualan sembako.

Dengan modal usaha pertama senilai Rp1,6 juta, Bapak Giri dan istri mulai berbelanja kebutuhan harian seperti sabun, pasta gigi, dan lainnya. Tidak hanya itu, Bapak Giri pun menyediakan sayur mayur dan beberapa bahan pokok kebutuhan harian rumah tangga lainnya. Siapa sangka, dari modal Rp1,6 juta saat itu, kini ia dan istri berhasil memiliki 3 toko dan berencana membangun usaha lainnya dalam waktu dekat. "Ada keinginan untuk membuka warung grosir buah, saat ini masih dirancang," ujar bapak berusia 48 tahun ini.

Mulai bercerita perjalanan usahanya bersama sang istri, Bapak Giri menjelaskan omzet di awal usahanya yang senilai Rp1,5 juta kotor per bulan. Hasil penjualan hari ini akan diputar lagi untuk berbelanja untuk esoknya. Untuk kebutuhan hariannya, Bapak Giri tidak mengambil keuntungan banyak, hanya sekitar Rp100 ribu.

Berjalan hingga 6 bulan, usahanya sudah mulai ramai pembeli dan Bapak Giri mulai merasa kesulitan menjaga toko sembakonya hanya berdua dengan istri. Bapak Giri kemudian memutuskan untuk mencari karyawan untuk membantu penjualannya. Kondisi penjualan yang semakin membaik dan cenderung bertambah banyak, membuat Bapak Giri terus menambah jumlah karyawannya, hingga kini berjumlah 20 orang.

Ketika banyak usaha serupa mulai bermunculan di lingkungannya, Bapak Giri menjelaskan bahwa ia sama sekali tidak keberatan dan tidak menganggap hal tersebut sebagai penghalang usahanya maju. "Namanya usaha itu rezeki dan Tuhan yang atur. Namanya usaha itu bebas,

tapi alhamdulillah pembeli banyak yang masih percaya berbelanja ke kami, karena pelayanan istri saya yang ramah,” ucap Bapak Giri. Kenyamanan dalam memberikan pelayanan menjadi cara Bapak Giri dan istri dalam mempertahankan pembeli, tidak semua toko di daerahnya memiliki ciri khas ini.

Di balik kisah sukses, tentunya ada pula kisah jatuh dalam membangun usaha. Setidaknya sudah 2 kali Bapak Giri merasakannya. Pertama di tahun 2012, saat ia terkena sakit ginjal. Sontak saat itu keadaan menjadi sulit, karena ia tidak dapat membantu usaha bersama istri, dan istri Bapak Giri harus membagi waktunya dalam menjalankan usaha dan menjaga Bapak Giri yang dalam proses penyembuhan. Bahkan penjualan sempat menurun, karena sang istri tidak sempat membeli kebutuhan pokok. Banyak barang yang habis, tapi tidak bisa dipenuhi karena adanya keterbatasan waktu dan tenaga. “Istri saya nangis lihat saya, saya juga nangis sama-sama dengan istri. Saya bilang, kalau saya sembuh saya temani belanja,” kenang Bapak Giri dengan suara sedih dan bergetar. Bapak Giri berusaha menghibur sang istri dan kalimat tersebut menjadi penyemangat sang istri untuk terus mendampingi hingga akhirnya tahun 2015 keadaan Bapak Giri membaik dan sembuh.

Tidak hanya itu, pandemi 2 tahun yang lalu juga dilalui Bapak Giri dan istri dengan sabar. Penurunan dalam penjualan tentunya menjadi hal yang wajar, tapi ia percaya bahwa usahanya masih akan tetap bertahan, karena yang ia jual adalah kebutuhan pokok sehingga akan selalu dicari. Hal ini terbukti dengan komitmen Bapak Giri dalam mempertahankan karyawan. Ia tidak memberhentikan karyawan dan bertahan hingga keadaan membaik.

Menutup wawancara dengan tim Kisah Sukses Bersama Sahabat, Bapak Giri memberikan ucapan terima kasih atas bantuannya untuk membangun usahanya yang saat ini sudah berjalan hingga kini. Ia berharap dengan bantuan ini, ia dapat memenuhi kebutuhan keluarga dan usahanya. Sukses selalu untuk Bapak Giri dan istri dalam mengembangkan usaha warung sembakonya.



Mengolah Limbah Singkong Menjadi Pakan Ternak Bergizi

Bapak Yanto di Tulang Bawang, Lampung

Apakah ada limbah industri yang bermanfaat untuk makhluk hidup? Jawabannya ada. lalah Limbah industri pengolahan singkong yang ternyata bisa bermanfaat sebagai pakan ternak. Sering disebut onggok, limbah singkong harus melalui proses pengolahan terlebih dahulu untuk menjadi pakan ternak yang mempunyai nilai gizi tinggi. Bapak Yanto yang pernah bekerja di pabrik pengolahan singkong, berhasil memanfaatkan ampas singkong ini menjadi onggok.

“Awalnya saya bekerja di pengolahan onggok selama 3 tahun, mulai dari tahun 2002. Saya baru tahu kalau onggok ini bisa dijadikan pakan ternak sapi yang memiliki gizi tinggi. Cara ini sudah banyak dipakai oleh orang-orang etnis Tionghoa, sedangkan para peternak sapi di daerah Jawa belum ada yang memakai onggok ini,” kata Pak Yanto mulai bercerita.

Menurutnya, peternak sapi di Jawa masih menggunakan campuran bahan kimia untuk dijadikan pakan ternak sapi agar sapi-sapinya gemuk. Dari sinilah kemudian Pak Yanto mencoba mengenalkan ampas singkong/ onggok ini ke masyarakat, khususnya orang Jawa yang berprofesi sebagai peternak sapi.

Pada tahun 2009 Pak Yanto memberanikan diri keluar dari pekerjaannya di pabrik pengolahan ongkok dan mencoba untuk mengolah ongkok sendiri. Dengan modal yang sangat terbatas, ongkok yang dihasilkan oleh Pak Yanto juga sedikit. Keadaan ini memaksa Pak Yanto untuk menggunakan jasa pihak ketiga untuk melakukan pengiriman ongkok ke peternak sapi yang membutuhkan ongkok untuk menggemukkan sapi-sapinya.

“Karena menggunakan jasa pengangkutan dan saya juga belum tahu karakter orangnya, saya dibohongi. Pembayaran dari pembeli ongkok tidak disetorkan ke saya, begitu juga ke jasa pengiriman lainnya. Akhirnya usaha saya bangkrut, tidak ada modal lagi,” kenang Pak Yanto.



Berjalan hanya 4 tahun, usaha Pak Yanto gulung tikar dan ia memutuskan untuk kembali ke kampung halamannya di Tulang Bawang, Lampung.

Tidak berputus asa dengan nasibnya, Pak Yanto memberanikan diri untuk membuka usaha pengolahan ongkok lagi pada tahun 2017. Belajar dari pengalaman pahitnya, Pak Yanto melakukan pengiriman langsung ke peternak sapi yang memesan ongkoknya

Sungguh masuk akal alasan Pak Yanto melanjutkan usahanya untuk mengelola ongkok ini. Dikatakannya bahwa ongkok ini mempunyai prospek yang panjang. Dia mengambil contoh seorang pedagang bakso yang setiap harinya memerlukan daging sapi yang bagus. Pastilah sapi-sapi tersebut juga memerlukan pakan ternak yang cukup gizi.



“Saya lihat ongkok ini prospeknya cukup panjang. Pemasarannya pun harus ke daerah Jawa, karena belum banyak di sana yang menggunakan ongkok sebagai pakan ternaknya. Selain itu di Tulang Bawang sini jarang sekali orang beternak sapi,” kata Pak Yanto melanjutkan.

Impian Pak Yanto bukan isapan jempol, berjalan beberapa tahun, ratusan juta rupiah berhasil dikantonginya. Menurutnya, omzet pengiriman ongkok kering setiap bulannya ditargetkan harus mencapai 20 truk Fuso. Jika satu truk fuso berisi 15 ton ongkok dengan keuntungan bersih hingga jutaan rupiah tergantung wilayah pengirimannya, maka dapat diestimasikan puluhan hingga ratusan juta rupiah dapat menjadi keuntungan Pak Yanto.

Tak disangka, pengalaman pahit kembali menimpa Pak Yanto. Saat ingin melanjutkan usaha ongkok ini, Pak Yanto dibantu oleh temannya yang sudah sukses. Di tengah jalan, usaha temannya itu mengalami kebangkrutan karena berinvestasi bitcoin. Modal Pak Yanto pun ikut tergerus karena dipinjam oleh temannya.

“Saya berhutang budi sama dia. Sejak awal saya memulai kembali usaha ini, modal awal dia yang kasih. Nah, sekarang uang saya terpakai untuk bisnis bitcoin, ya saya relakan anggap saja hutang budi saya sudah terbalaskan,” papar Pak Yanto.

Kini usaha ongkok Pak Yanto sudah sangat maju kembali. Di bawah bendera “Gudang Ongkok Maju Jaya”, Pak Yanto sukses mengelola usahanya. Dibantu oleh 35 karyawan, ditambah lagi



dengan 3 truk fuso untuk pengiriman ongkok dan 1 unit kendaraan operasional, menjadikan usaha ongkok Pak Yanto terbesar di wilayah Tulang Bawang.

Saat pandemi pun usaha Pak Yanto tetap berjalan, karena dia memiliki pelanggan peternak sapi perah yang setiap hari perlu memberi makan sapi-sapinya dengan makanan bergizi agar susunya pun banyak.

Di balik kesuksesan Pak Yanto, ada lembaga pembiayaan yang membantu usahanya berkembang. Pada tahun 2019 Pak Yanto bergabung menjadi anggota KSP Sahabat Mitra Sejati. Penambahan 2 truk fuso adalah hasil pinjaman modal kerja yang dia terima dari KSP Sahabat Mitra Sejati.

“Saya berharap ke depannya KSP Sahabat Mitra Sejati masih mau membantu saya,” pungkas Pak Yanto sambil tertawa menutup pembicaraan.



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



Sahabat Tunai

**Angsuran murah dengan tenor 6 bulan s.d. 2 tahun,
fleksibel untuk keperluan apa saja (multiguna),
proses cepat, dan dijamin asuransi kehilangan**



Scan di sini
untuk info lebih lanjut



KEMENKOPUKM

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Kementerian Koperasi & UKM Republik Indonesia



Mitra strategis dari





Penjual Coto Makassar yang Beromzet Puluhan Juta Setiap Harinya

Bapak Syarifuddin di Pangkep, Sulawesi Selatan

Coto Makassar merupakan salah satu kuliner favorit pecinta kuliner di Indonesia. Hal inilah yang membuat Bapak Syarifuddin, pemilik coto Makassar di bilangan Pangkep, Sulawesi Selatan memilih kudapan satu ini sebagai menu andalan.

Kepada Redaksi Buku Kisah Kami Bersama Sahabat, Pak Syarif menceritakan awal mulanya dia membantu ayahnya yang telah membuka warung coto Makassar selama 20 tahun. Dari sinilah Pak Syarif menimba ilmu. Sejak 7 tahun silam, Pak Syarif meneruskan usaha sang orang tua karena ayahnya dipanggil oleh Yang Maha Kuasa.

“Baru 7 tahun ini saya meneruskan usaha yang dibangun oleh orang tua saya, tapi sebelumnya saya sudah membantu orang tua di warung ini. Setelah Bapak saya meninggal, rasanya sayang kalau ditinggalkan, jadi saya bertekad untuk meneruskan usaha ini,” kenang Pak Syarif membuka percakapan.

Sepeninggal ayahnya, usaha kuliner coto Makassar ini semakin maju. Pelanggannya semakin banyak, meskipun di sekitar sudah ada beberapa warung yang sejenis. Ternyata coto

Makassar yang dijalankan oleh Pak Syarif ini memiliki ciri khas sendiri yang berbeda dengan warung lainnya.

“Saya memasak coto menggunakan kayu bakar dan dagingnya tidak ada tulangnya. Jadi, rasanya lebih enak dibandingkan yang memasak menggunakan kompor gas. Inilah yang membuat pelanggan saya semakin banyak,” ujar Pak Syarif melanjutkan.

Hal ini juga terlihat dari adanya penambahan jumlah tenaga kerja yang membantu Pak Syarif. Saat ini jumlah tenaga kerjanya mencapai 16 orang yang dibagi 2 shift, karena warung Pak Syarif buka dari jam 7 pagi hingga jam 12 malam.



Sepeninggal orang tuanya, Pak Syarif sedikit berubah haluan. Awalnya daging-daging untuk membuat coto Makassar dibelinya dari pasar, kini Pak Syarif memperoleh daging dengan memotong sapi-sapi miliknya.

“Kalau beli daging di pasar kadang suka kurang bagus. Makanya saya coba ternak sapi dan memotong sendiri sapi-sapinya untuk keperluan warung saya. Sebagian ada juga yang saya jual sapi-sapinya,” ungkap Pak Syarif dengan lugas.

Sungguh drastis memang usaha kuliner Pak Syarifuddin ini. Bayangkan saja, 2 ekor sapi hanya habis dalam 2 hari untuk dibuat menjadi coto Makassar. Tidak tanggung-tanggung, per harinya Pak Syarif berhasil menjual sebanyak 600 porsi coto Makassar dengan harga Rp25.000 per porsinya.



Warung yang buka hingga tengah malam ini tidak pernah dikunjungi oleh preman atau orang-orang yang memerasnya. “Alhamdulillah saya tidak pernah kedatangan preman. Paling hanya pengemis saja, wajarlah kalau ini biar berkah,” ujarnya.

Meskipun demikian, Pak Syarif sering sekali menjumpai pelanggan yang tidak bayar setelah makan. Pak Syarif sudah biasa menghadapinya. Hal ini dipercayainya akan diganti dengan rezeki yang lebih.

Saat pandemi melanda kawasan Pangkep dan sekitarnya, usaha kuliner Pak Syarif sedikit mengalami penurunan, karena saat itu orang-orang tidak diperbolehkan keluar rumah dan dia tidak melayani makan di tempat.

Pengalaman pahit seperti di atas tentunya dibalas juga dengan peristiwa yang menyenangkan buat Pak Syarif. Dikatakannya bahwa sesekali dia pernah menerima pesanan yang sangat mendadak dalam sehari, yaitu sebanyak 1.500 porsi untuk sebuah acara. Sontak Pak Syarif sangat berterima kasih sekali dan tidak ada perasaan ragu sekali pun.

“Pernah waktu itu ada pesanan mendadak sebanyak 1.500 porsi. Lha untung saya sudah punya sapi-sapi yang siap untuk dipotong. Jadi sebanyak apapun pesannya, saya tidak perlu khawatir kekurangan daging. Tinggal ikat sapi dan potong,” ujar Pak Syarif sambil tertawa.

Kini Pak Syarif memiliki sebanyak 30 ekor sapi yang siap dipotong dan dijual. Pembagian waktu antara menjual sapi dan menunggu warung sudah diatur sedemikian rupa oleh Pak Syarif. Istrinya yang menunggu warung cotonya dan Pak Syarif yang menunggu sapi-sapinya untuk dijual.



Ber cerita tentang rencananya ke depan dengan usaha kulinernya, Pak Syarif ternyata sudah menyiapkan sebidang tanah untuk dijadikan warung di tempat lain, tetapi dia masih menunggu dana yang mencukupi. Warung yang saat ini ditempati masih terhitung sewa selama 7 tahun lamanya.

Pak Syarif yang telah bergabung dengan KSP Sahabat Mitra Sejati sejak 5 tahun lalu berharap agar KSP Sahabat Mitra Sejati dapat terus mendukung para pelaku UKM. Pinjaman modal kerja yang pernah diterimanya dipergunakan untuk membeli bangunan yang ada di belakang warung yang saat ini ditempatinya untuk menggantikan apabila masa sewanya telah habis. Semoga Pak Syarif diberikan kesuksesan dan kesehatan agar bisa selalu meramaikan kancan UMKM di Indonesia.



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



Pinjaman Pemilikan Sepeda Motor (PPSM)

DP mulai dari Rp0*, dokumen mudah, angsuran murah,
dijamin asuransi kehilangan dan asuransi meninggal akibat
kecelakaan, dan jangka waktu pinjaman hingga 4 tahun.



Scan di sini
untuk info lebih lanjut

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



KEMENKOPUKM
KEMENTERIAN KOPERASI & UKM REPUBLIK INDONESIA

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Kementerian Koperasi & UKM Republik Indonesia



Mitra strategis dari



Bank Sampoerna



Sang Pengepul Untung Dari Barang Bekas

Bapak Sumar di Cikarang, Jawa Barat

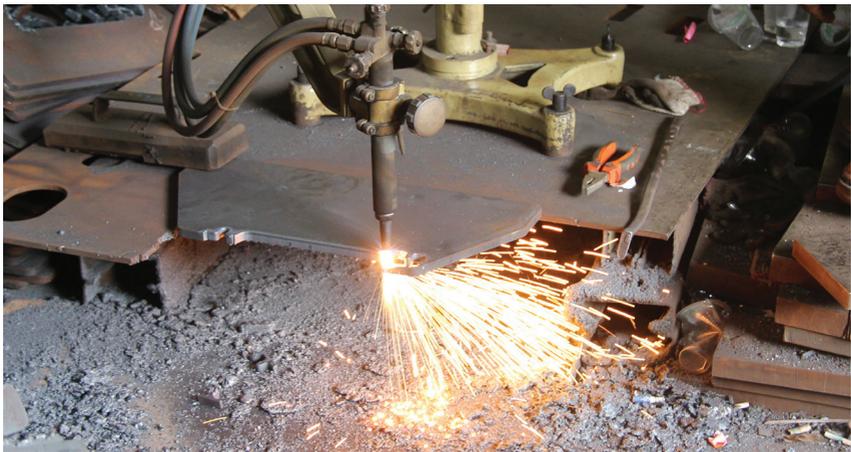
Bapak Sumar (41) tersenyum hangat saat dijumpai di gudang besi-besi tua sekaligus menjadi lokasi usahanya di bilangan Cikarang Barat, Jawa Barat. Baginya, untuk saat ini, gudang besi tua itu sudah memberikan banyak berkah. Rongsokan besi menjadi bisnis yang menggulipat. Namun, impiannya masih digantung setinggi langit. Bapak Sumar berharap memiliki gudang yang sama dengan luas lahan yang lebih besar dari yang dimiliki saat ini. Dia ingin naik kelas menjadi pengepul dengan skala usaha yang lebih besar.

Impian itu bukanlah muluk bagi pria asal Madura itu. Dia sosok perantau yang gigih. Beranjak dari kampung halamannya pada 1997, Bapak Sumar bertarung hidup di Kota Pahlawan, Surabaya. Dia mencoba usaha konveksi, dengan membuka sebuah toko kecil dan menjajakan pakaian produk ekspor. Namun, usaha itu tidak berjalan mulus hingga hampir bangkrut karena persaingan yang ketat.

Bapak Sumar hijrah ke Jakarta pada 2001. Dia diajak kenalannya untuk bekerja sebagai kuli, yang bertugas mengambil limbah pabrik. Limbah-limbah itu adalah bekas bahan pabrik, seperti kardus, besi, logam, atau plastik.

Tiga tahun belajar dari pengalaman itu, Bapak Sumar lantas membangun bisnisnya sendiri pada 2004. Ini adalah impiannya untuk Memiliki usaha sendiri. Dia memutuskan menjadi pengepul besi bekas.

Dengan berbekal kenalan dari pekerjaannya sebelumnya, Bapak Sumar menyewa sebidang tanah kosong yang dibayar dengan sistem sewa bulanan, dan kadang tahunan. Tanah kosong itu sebenarnya milik pabrik, namun tidak kunjung difungsikan. Bapak Sumar - yang berkenalan dekat dengan penjaga tanah itu - menyewa lahan kosong tersebut menjadi gudang untuk stok besi-besi yang dia kumpulkan.



Pekerjaan selanjutnya yang Bapak Sumar tekuni adalah berkeliling mencari besi-besi dari material bekas. Dari lokasi pabrik yang satu ke pabrik yang lain dia singgahi. Juga dari lokasi proyek yang satu ke proyek-proyek lainnya. Dari tempat itu, dia berharap memperoleh kenalan baru yang dapat menjadi pemasok tetap untuk material bekas, seperti besi-besi bekas dan rongsokan yang sudah tidak terpakai.

Kegihannya membuahkan hasil. Kenalan Bapak Sumar yang akhirnya menjadi pemasok semakin banyak dan dia tidak lagi harus berkeliling seperti dulu. Para pemasok itu yang datang dengan membawa sejumlah material bekas, seperti besi untuk dijual. Bapak Sumar menjadi penampung dari segala jenis material bekas, untuk kemudian dipilah-pilah dan dijual kembali kepada pengepul yang lebih besar atau pabrik-pabrik tertentu yang membutuhkan material bekas.

“Bisnis besi tua dan barang rongsokan harus kuat modalnya. Para pemasok barang bekas biasanya mengharapkan pembayaran tunai. Ada uang ada barang. Sementara, para peminat dan penadah material bekas itu melakukan pembayaran per termin, tidak langsung dibayar. Kita harus pintar-pintar jaga arus kas (*cashflow*),” katanya.



Di samping memilah-milah material bekas, Bapak Sumar juga memproduksi barang jadi dari besi-besi bekas itu. Setelah besi-besi bekas itu ditampung, dia kemudian melebur besi-besi itu dan memproduksinya menjadi kunci beton dan linggis. Kedua produk tersebut dipasok ke sejumlah agen, toko bangunan, dan material di wilayah Cikarang, Bekasi, hingga ke Jawa Tengah.

“Kalau dari pengolahan logam, keuntungan yang saya dapatkan sekitar puluhan juta per bulan, dan dari kunci serta linggis, omzetnya bisa mencapai ratusan juta per bulan,” kisahnya.

Bercermin dari pengalaman usahanya, Bapak Sumar menegaskan, kejujuran merupakan hal yang paling prinsipil dalam berusaha. Kendati tidak memiliki modal (uang), kejujuran bisa membawa peruntungan. Dia sudah membuktikan sendiri ketika awal merintis usahanya. “Saya waktu itu tidak punya uang, ada yang karena kepercayaan, menyerahkan barang rongsokan dan material bekas pabriknya untuk saya jual. Setelah laku terjual, saya kemudian bagi keuntungannya. Demikian juga dengan tanah. Modal kepercayaan sehingga saya bisa pinjam tanah sebagai lokasi gudang barang bekas saya,” kenang dia.

Karena kepercayaan itu pula, pada 2016 Bapak Sumar berkenalan dengan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sahabat Mitra Sejati. Bapak Sumar mendapat pinjaman dari KSP Sahabat Mitra Sejati pada waktu itu untuk membeli tanah sebagai gudang produk kunci dan linggis. Saat ini, dia memiliki aset tiga lahan untuk memproduksi kunci dan linggis.

Di mata Bapak Sumar, usaha pengepul besi tua itu minim resiko dan tidak butuh banyak perawatan. Asal besi-besi tua, material bekas, dan barang rongsokan bisa dikumpulkan,



selanjutnya adalah kemauan untuk mengolah barang rongsokan itu menjadi bernilai. Itulah mengapa dia lebih memilih jalur usaha tersebut daripada usaha-usaha lainnya. “Yang saya rasakan, kita jalanin itu enak. Dari segi kerjanya, nggak ribet, dan dari keuntungan, juga lumayan,” ujar dia. Ditambah lagi, usaha tersebut minim persaingan. “Saya cari yang nggak ada saingan biar tenang jadi hasil juga ketemu (dapat).”

Belakangan, usaha pengepulan barang bekas sudah banyak diketahui orang. Bisnis tersebut ternyata menggiurkan. Omzetnya tidak kalah dari usaha-usaha lainnya. Bapak Sumar akhirnya mendapat banyak pesaing. “Cuma saya nggak putus asa dan harga tetap bersaing”, kata dia kala berbagi tips untuk berusaha.



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



Pinjaman Pemilikan Mobil (PPM)

DP mulai dari 10%, dokumen mudah, angsuran bersaing,
dijamin asuransi komprehensif* dan asuransi meninggal
akibat kecelakaan. Jangka waktu pinjaman hingga 5 tahun.



*1) Pertanggungans atas kendaraan yang mengalami kerusakan sebagian maupun rusak total dan kehilangan kendaraan



Scan di sini
untuk info lebih lanjut



KEMENKOPUKM
KEMENTERIAN KOPERASI & UKM REPUBLIK INDONESIA

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Kementerian Koperasi & UKM Republik Indonesia

Mitra strategis dari



Bank Sampoerna



YVES SAINT LAURENT
SAINT LAURENT
PARIS

Kenyamanan dan Keamanan Prinsip Utama Membuka Usaha Kos-Kosan

Ibu Priskila di Banjarmasin, Kalimantan Selatan

Sekilas, bisnis kos-kosan mungkin terlihat menguntungkan. Kita akan mendapatkan pemasukan setiap bulannya dari penghuni kamar kos. Namun, seberapa menguntungkannya bisnis kos-kosan? Tidak banyak variabel biaya yang diperlukan dalam bisnis ini. Hanya saja, untuk memulai bisnis ini, memang butuh modal besar. Bisnis kos-kosan lebih cocok untuk dijadikan sebagai penghasilan sampingan atau investasi jangka panjang. Hal inilah yang membuat Ibu Priskila membangun kos-kosan untuk menghadapi masa pensiunnya.

Bisnis kos-kosan ini berawal dari keinginan sang suami yang kini sudah almarhum. Suami Ibu Priskila berasumsi bahwa membangun rumah untuk dijadikan kos-kosan lebih menguntungkan, karena tidak memerlukan biaya operasional yang tinggi. Meskipun sebagian besar masyarakat sekitar memiliki usaha sarang burung walet, tapi suami Ibu Priskila lebih tertarik untuk membangun usaha kos-kosan. Kalaupun tidak ada yang kos, cukup hanya membayar biaya listrik saja dan bisa dipergunakan untuk tempat tinggal.

“Saat suami masih ada dan memasuki usia pensiun, almarhum suami berkeinginan untuk membuka usaha kos-kosan. Dia berpikir kalau buka kos-kosan tidak pernah merugi. Kalau gak ada yang kos, ya kita pakai untuk rumah tinggal. Paling cuma bayar listrik saja,” ujar Ibu Priskila saat diwawancarai oleh tim redaksi buku Kisah Kami Bersama Sahabat.



Dengan bermodalkan kos-kosan 18 pintu saat memulai, seluruh kamar langsung terisi penuh. Beruntung sekali lokasi kos-kosan Ibu Priskila dekat dengan universitas, sehingga banyak mahasiswa dari luar kota yang mencari kos-kosan. Sepeninggal suaminya, Ibu Priskila meneruskan usaha kos-kosan sendiri sembari masih aktif menjadi guru sekolah dasar.

Banyaknya kos-kosan yang ada di sekitarnya tidak membuat Ibu Priskila kecewa atau khawatir dengan kamar kos peninggalan sang suami. Menurutnya, kenyamanan dan fasilitas yang diberikan akan membuat anak-anak yang kos menjadi betah dan tidak akan mencari tempat kos lain.

“Rata-rata harga kos di sini sama semua. Saya hanya mengandalkan kenyamanan dan fasilitas yang saya berikan ke anak-anak yang kos di sini. Ukuran kamar juga lebih luas dan saya juga memberikan keleluasaan untuk membayar. Kalau belum ada uang, saya persilahkan untuk membayar kos setelah ada uang. Mungkin ini yang tidak diterapkan ditempat lain,” katanya melanjutkan pembicaraan. Selain itu ia juga mempersilahkan orang tua para mahasiswa untuk bisa bermalam di kamar kos anaknya. Inilah yang membuat mereka betah dan merasa nyaman, terlebih Ibu Priskila sudah menganggap mereka anaknya sendiri.

Berpegang dengan prinsip itulah kos Ibu Priskila tidak pernah kosong. Hingga saat ini, dari semula hanya 18 pintu, sejak ditinggal suami, berhasil menambah 8 pintu lagi yang letaknya di lantai atas. Total ada 26 pintu dikelola sendiri dengan baik oleh Ibu Priskila.

Bisa dibayangkan jika biaya sewa per pintunya Rp700 ribu, maka uang yang didapat oleh Ibu Priskila setiap bulannya bisa mencapai belasan juta rupiah. Nominal yang sangat cukup untuk masa pensiunnya.



Saat pandemi sekitar 2 tahun lalu, dikatakan oleh Ibu Priskila bahwa kos-kosan-nya tidak terpengaruh sama sekali. Meskipun mahasiswa kuliah secara daring, tapi pembayaran sewa kosnya tetap berlaku karena barang-barang mereka masih ada.

“(Pandemi) gak berdampak, karena anak-anak tetap harus bayar sewa kamar. Barang-barang mereka kan masih ada,” pungkas Ibu Priskila.

Ibu Priskila yang dua tahun lagi berusia 60 tahun dan memasuki usia pensiun ini merasa sudah cukup dengan memiliki 26 pintu kos yang sudah dibangunnya sejak tahun 2012. Rumah kedua yang dimiliki oleh Ibu Priskila rencananya akan dibuatkan kos-kosan juga, tapi belum terlaksana karena terbentur biaya.

Menyinggung soal kedekatannya dengan KSP Sahabat Mitra Sejati, Ibu Priskila menyampaikan bahwa bergabungnya dengan KSP Sahabat Mitra Sejati pada tahun 2018 lalu telah berhasil menutupi hutangnya di salah satu bank swasta dan sisanya dapat menambah jumlah kamar kosnya menjadi 26 pintu.

“Beruntung saya menjadi Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati, tidak perlu persyaratan yang rumit untuk dapat pinjaman modal kerja,” ucap Ibu Priskila menutup pembicaraan.

Dari kisah perjalanan usaha Ibu Priskila, dapat diambil hikmah bahwa kenyamanan dan keamanan adalah faktor yang paling penting dalam menjalankan usaha.

SOPON YONO



Cara, Rupa, dan Rasa; 3 Bekal Sukses Merintis Usaha Rumah Makan

Bapak Ahmad Marjianto di Rantepao, Sulawesi Selatan

Kesuksesan seseorang dapat dilihat salah satunya dari aspek prinsip hidup yang ia miliki. Prinsip yang kuat, memiliki pondasi yang kokoh dan tidak mudah untuk tergoyahkan, akan membantu seseorang menemukan kunci sukses hidupnya. Ia akan selalu berpegang teguh pada prinsipnya tersebut di keadaan jatuh bangun kehidupan yang dialami dan menjadi motivasi seseorang ketika tujuan dan kesuksesan belum terlihat di depan mata.

Bapak Ahmad membuktikan bahwa dengan memegang teguh prinsip hidupnya, tidak ada yang tidak mungkin. Di usianya yang saat ini menginjak 53 tahun, terbukti ia telah sukses merintis usaha rumah makan hingga telah membuka 3 cabang. Semua itu berawal dari prinsip yang dijalkannya yaitu: Cara, Rupa, dan Rasa! Mau tahu bagaimana kisah lengkapnya? Mari kita simak bersama.

Kisah ini bermula dari keberanian Bapak Ahmad untuk mengadu nasibnya ke luar kota di usianya yang pada saat itu baru menginjak 20 tahun. Berbekal keinginan yang kuat dan niat untuk mencari pekerjaan, berangkatlah Bapak Ahmad bersama beberapa temannya menuju kota Rantepao. Kota yang sama sekali tidak disangka akan menjadi tempat yang memberikannya banyak pengalaman hidup, kota yang merubah kehidupannya 360 derajat hingga saat ini ia telah sukses membangun dan merintis usaha rumah makannya yang ia namai “Rumah Makan Sopyonono”.

“Soponyono” atau dalam Bahasa Indonesia berarti “Siapa Sangka”, adalah kata yang menggambarkan kondisi Bapak Ahmad saat itu. Ia sama sekali tidak menyangka keputusannya sekitar 32 tahun yang lalu untuk merantau ke Rantepao adalah keputusan yang tepat. Walaupun keinginannya di awal merantau untuk melamar menjadi anggota polisi tidak tercapai, Bapak Ahmad tidak patah semangat. Ia memulai usahanya dari berjualan bakso dengan modal sebuah gerobak, hingga saat ini meraih sukses membangun rumah makannya sendiri. “Allah berkehendak lain. Dari ketekunan saya, maka saya diberi kepercayaan dan kelebihan rezeki, yaitu pekerjaan yang bisa kami sekeluarga jadikan harapan, Rumah Makan Soponyono ini,” ujar Bapak Ahmad membuka kisahnya.



Awalnya Bapak Ahmad berjualan bakso dengan gerobak keliling, karena terbentur modal yang kecil, hingga tahun 1992. Ia kemudian memutuskan menikah dan usaha bakso ia jalani bersama sang istri.

“Dulu itu susah sekali, sehari pendapatan hanya cukup untuk kebutuhan harian. Walaupun demikian, saya tetap sisihkan sedikit untuk menabung. Harapan saya nantinya bisa menyewa tempat yang lebih baik untuk usaha bakso yang saya jalani,” kata Bapak Ahmad menjelaskan kondisinya saat itu. Hidup sederhana pada waktu itu nyatanya sangat disyukuri oleh Bapak Ahmad, apalagi ada istri yang selalu menemaninya dalam suka maupun duka. “Istri adalah pendorong dan penyemangat saya di kala itu,” Bapak Ahmad bercerita.

Suatu hari Bapak Ahmad memutuskan untuk pergi ke Poso untuk mencoba peruntungannya. Siapa tahu usahanya akan lebih maju dan berkembang. Namun, sepertinya hal tersebut bukan keputusan yang tepat karena usahanya tidak berkembang. Ia memutuskan kembali lagi ke Rantepao. “Sesuatu jika langsung tumbuh besar maka ia tidak punya kekuatan, tapi jika tumbuh dari hal kecil kemudian menjadi besar, maka di situ letak kekuatan yang luar



biasa. Saya ingat di awal jualan seperti apa, berjalan sekian tahun, jika tidak sabar memahami semua prosesnya, mungkin saya tidak akan sampai di titik sekarang ini,” ucap Bapak Ahmad. Perlahan usaha Bapak Ahmad mulai menunjukkan hasil yang baik. Langganannya sudah mulai banyak karena rasa yang khas dari bakso yang dijual. Berbekal tabungan yang ia sisihkan selama bekerja, Bapak Ahmad akhirnya memberanikan diri untuk menyewa sebuah rumah, yang sebagiannya ditinggali dan sebagian lainnya ia siapkan untuk usaha baksonya. Sontak ia tidak kesulitan di hari pertama membuka bakso di rumah, karena para pelanggannya ia ajak ke lokasi barunya.

Tantangan yang ditemui seseorang sebelum sukses berbeda-beda. Tantangan tersebut tentunya akan menjadi ujian tingkatan, dan jika berhasil melewatinya maka posisi kita akan diangkat dan menjadi lebih baik lagi. Tantangan ini juga sempat dirasakan oleh Bapak Ahmad, pengalaman pahit dan sulit yang membuatnya sempat terjatuh dan hampir terjerumus jauh. Bapak Ahmad bercerita, “dulu saya sempat terjerumus jalan yang tidak baik, judi. Untungnya masih terselamatkan dan bisa berhenti. Saya sadari, hal itu adalah kesenangan sepihak, yang senang saya sendiri, kalau ada rusaknya semua merasakannya. Itu tidak adil. Maka dari itu saya belajar dan berubah.”

Kesempatan berubah inilah yang dimanfaatkan oleh Bapak Ahmad, karena kesempatan tidak akan datang dua kali. Bangkit dari kejatuhannya, tahun 2004 ia memulai usaha rumah makan. Bapak Ahmad pandai melihat peluang yang ada, ia mencoba memasak berbagai menu dari modal mencoba-coba masakan warung disekitarnya. Tak sia-sia, peluangnya berbuah manis. Hasil masakannya banyak diminati banyak orang, bahkan menjadi menu pilihan favorit pelanggan dari luar kota.

Lantas apa resep yang disiapkan Bapak Ahmad sehingga usahanya bisa sebesar saat ini?



“Hanya ada 3 hal, yaitu: cara, rupa, dan rasa. Cara itu bagaimana kita bisa melayani pelanggan. Rupa itu adalah tampak rumah makan, kita sajikan kebersihan dalam pelayanan memasak maupun fasilitas rumah makan. Maka, rasa akan mengikuti. 3 Hal ini tidak bisa dipisahkan. Ini menjadi ciri khas saya dalam membuka usaha dan cukup menjadi prinsip saya dalam membuka usaha saya hingga saat ini,” tutur Bapak Ahmad.

Demikian kisah sukses dari Bapak Ahmad, ia bisa membuktikan prinsip yang kuat dapat mengantarkan seseorang meraih kehidupan yang lebih baik, bahkan jauh dari yang sebelumnya terbayangkan. Mudah-mudahan semangat Bapak Ahmad bisa selalu terpancar untuk kita semua dan kita bisa mengikuti perjalanan suksesnya. Sukses terus untuk usaha Bapak Ahmad.



Tabungan Sahabat

Setoran awal bisa Rp. 0, gratis biaya administrasi bulanan, gratis biaya penutupan tabungan, dilengkapi dengan buku tabungan untuk media pencatatan transaksi, suku bunga/ imbal hasil sebesar 1% per tahun.



Scan di sini
untuk info lebih lanjut



KEMENKOPUKM
KEMENTERIAN KOPERASI DAN UKM REPUBLIK INDONESIA

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Kementerian Koperasi & UKM Republik Indonesia



Mitra strategis dari  **Bank Sampoerna**

KIOS PUPIK

HARGA ECRAN TERLENGGI

JENIS PUPUK	PER KIS	PER KARUNG
UREA	Rp. 3.300,-	Rp. 100.000,-
SP-36	Rp. 2.400,-	Rp. 75.000,-
SP-15	Rp. 2.400,-	Rp. 75.000,-
SP-10	Rp. 2.200,-	Rp. 70.000,-
SP-5	Rp. 1.800,-	Rp. 55.000,-
ORGANIC GRANUL	Rp. 30.000,-/liter	
ORGANIC CAB		

0800-1-008001

DISTRIBUTOR
PT GRESIK Cipta Sejahtera

Kios di **TANI CENNING, TOKO**

PI MART



**PERUSAHAAN
PETROGANIK**

GRESIK

Mengubah Kesulitan Menjadi Kesuksesan

Bapak Masdar Laselli di Masamba, Sulawesi Selatan

Banyak orang beranggapan bahwa kesulitan adalah hal yang perlu dihindari, namun tidak dengan Bapak Masdar Laselli. Ia memulai kisah sukses hidupnya dari kesulitan yang dihadapi ketika bekerja. Bukan mengeluh atau alih-alih menyerah dengan keadaan yang ada, Bapak Masdar justru melihat adanya peluang bisnis yang menjanjikan dan mengantarkan Bapak Masdar menuju kesuksesan saat ini.

Kisah sukses Bapak Masdar bermula dari keputusannya untuk membuka usaha jual beli pupuk. Awalnya Bapak Masdar adalah seorang petani, dan layaknya petani pada umumnya, pupuk merupakan kebutuhan utama yang dibutuhkan untuk menghasilkan panen yang berkualitas. Namun, pada saat itu Bapak Masdar mengalami kesulitan dalam mencari pupuk di desanya.

“Dulu itu saya kesulitan mencari pupuk, di kampung tidak ada yang berjualan pupuk. Saya harus keluar dari kabupaten dan jarak yang harus ditempuh kurang lebih 60 km untuk mendapatkan pupuk,” ujar Bapak Masdar mengenang saat ia masih berprofesi sebagai petani. “Kesulitan mencari pupuk ini yang kemudian mendorong saya dan memberanikan diri untuk membuka usaha jual beli pupuk. Saya pikir ini adalah solusi bagi petani di kampung saya. Dengan membuka usaha ini, maka para petani di kampung saya tidak akan kesulitan dalam bercocok tanam, dan ini juga merupakan peluang bisnis dengan prospek yang baik,” lanjutnya.



Bukan hal mudah bagi Bapak Masdar mengambil keputusan untuk membuka usaha baru, tentunya banyak hal yang harus dipersiapkan. Selain modal, survei lokasi pembelian pupuk pun harus diperhitungkan oleh Bapak Masdar. Dengan tekad yang kuat, dan tentunya dukungan dari sang istri, Ibu Hasmi (52 Tahun), Bapak Masdar memulai bisnis jual beli pupuknya.

“Pertama-tama, sebelum membuka usaha saya bicarakan dengan istri dan keluarga besar. Setelah mereka semua setuju, saya siapkan dana. Waktu itu untuk memulai usaha, saya sudah siapkan senilai Rp100 juta. Setelah dana siap, saya survei mencari distributor pupuk dan berbelanja. Lalu saya siapkan tempat untuk usaha saya. Selain itu, masih perlu mengurus surat izin usaha dan pembayaran ke distributor pupuk,” kenang Bapak Masdar bersemangat menceritakan persiapan ketika membuka usahanya. Semua dijalani oleh Bapak Masdar saat itu hingga akhirnya usahanya dapat berjalan.

Kisah usaha Bapak Masdar dalam menjalani usaha tentunya mengalami perjalanan naik dan turun, seperti kehidupan yang selalu memberikan kita banyak pelajaran. “(Saya) sering bertemu dengan berbagai macam orang dengan karakter yang berbeda-beda. Pernah bertemu dengan orang yang berkarakter keras, kalau menghadapinya ya harus sabar, jangan dikerasin juga. Dengarkan saja dulu, setelah selesai baru kita bicara baik-baik. Itu merupakan salah satu teknik saya kalau menghadapi pelanggan yang keras. Jadi jangan dilawan, malah bisa berantem,” tutur Bapak Masdar mengenang pengalamannya kala itu.

“Tapi ada juga banyak pelanggan yang baik, ketika mengambil barang, pembayarannya dilebihkan. Ini karena mereka pelanggan saya, sudah percaya kepada saya. Hasil dari pembayaran di awal tersebut saya gunakan untuk memutar modal kembali,” ucap Bapak Masdar.

Membina hubungan yang baik dengan pelanggan juga merupakan cara yang dilakukan Bapak Masdar agar usahanya tetap berjalan baik. Sering kali ia menerapkan sistem panjar, dengan mengizinkan para petani mengambil pupuk di tokonya dahulu, dan baru dilunasi oleh para petani setelah panen. Hal kecil, tapi dampaknya sangat berarti bagi para petani yang memang hanya bisa menggantungkan hidupnya dari hasil tani. Tak hanya itu, Bapak Masdar juga membebaskan pelanggannya untuk mengambil sendiri pupuk ke tokonya atau mau diantarkan ke rumah. “Dari pelanggan saja anaknya bagaimana, yang penting bisa berjalan dengan baik, maka dari itu saya menyediakan 2 mobil untuk antar pupuk ini, sehingga tidak kewalahan kalau dari pembeli butuh layanan pengantaran,” ujarnya.



Hal-hal kecil tersebut membawa banyak berkah dan membuat usaha Bapak Masdar dapat bertahan dan berjalan dengan sukses sampai saat ini. Terbukti dari omzet yang ia dapatkan mencapai ratusan juta rupiah setiap bulannya. Apalagi jika sedang musim panen, ia bisa mengangkut lebih dari 20 ton pupuk setiap hari. Bahkan, pandemi 2 tahun silam tidak banyak memberikan pengaruh kepada Bapak Masdar, karena ia merupakan satu-satunya penjual pupuk di kampungnya.

Tahun ini adalah tahun kedua Bapak Masdar menjadi Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati. “Semoga KSP Sahabat Mitra Sejati dapat terus membantu modal usaha dari Anggota lainnya. Tentunya harapan saya juga agar dengan didukung oleh KSP Sahabat Mitra Sejati, usaha saya dapat terus berjalan dan berkembang,” ujar Bapak Masdar menutup perbincangan dengan tim Kisah Kami Bersama Sahabat.



Kisah Sukses Penjual Kopra hingga Berhasil Memasarkan ke Makassar

Ibu Niluh Arnawati di Masamba, Sulawesi Selatan

Menjalani usaha yang sebelumnya sudah berjalan dari keluarga, tidaklah mudah. Perlu ketelatenan dan semangat belajar yang tinggi untuk mempelajari usaha tersebut dan mengembangkan kemampuan agar dapat menjalankan usaha dengan baik. Namun, Ibu Niluh dari Masamba membuktikan bahwa hal tersebut bukan hal yang mustahil. Ibu Niluh, Diusianya yang baru menginjak 37 tahun, membuktikan bahwa ia dapat mengembangkan usaha kopra dan jagungnya, hingga saat ini dipasarkan sampai ke Makassar.

Perjalanan usaha Ibu Niluh bermula dari pamannya yang sudah memulai usaha kopra terlebih dahulu. Sang paman kemudian meminta Ibu Niluh untuk mempelajari usaha tersebut. Mulai dari mendapatkan kelapa di atas pohon, mengeluarkan isi daging kelapa, mencuci, menjemur, hingga memasarkan kopra, dilakukan Ibu Niluh sendiri dari usia 21 tahun.



Kopra merupakan daging buah kelapa yang dikeringkan, untuk digunakan sebagai bahan baku pembuatan minyak kelapa. Proses pengeringan kopra menggunakan beberapa teknik, mulai dari pengeringan dengan sinar matahari, arang, hingga pengeringan dengan pemanasan tidak langsung. Ibu Niluh sendiri menggunakan teknik pengeringan dengan sinar matahari, sehingga prosesnya sangat tergantung dengan cuaca. Jika sedang musim hujan, maka hasil kopra kurang maksimal, karena cahaya matahari yang didapatkan tidak maksimal.

Di usia pernikahannya yang sudah menginjak 3 tahun pada 2008, suami Ibu Niluh yang awalnya bekerja sebagai petani memutuskan untuk berhenti dan membantu usaha Ibu Niluh. Mereka berdua bersama-sama mengembangkan usahanya dan memasarkan hasil kopra kepada lingkungan sekeliling tempat tinggalnya. Meskipun banyak usaha serupa di lingkungannya, usaha kopra Ibu Niluh semakin berkembang karena banyaknya pembeli yang datang. Buktinya, tahun ini Ibu Niluh dapat menjual produknya sampai ke Makassar.

“Saya ketika berbisnis pikirnya gini, bukan menganggap tempat lain itu saingan, kita punya rezeki masing-masing, itu prinsip saya. Apapun yang kita kerjakan, kita saling membantu. Misalnya saya kurang barang, saya bisa ambil barang teman dulu. Jadi tidak berpikir itu persaingan, karena sudah punya tujuan penjualan masing-masing,” tutur Ibu Niluh menjelaskan.

Ketika sudah mendapatkan pembeli dari Makassar, Ibu Niluh pun mengembangkan usahanya dengan berjualan biji jagung, yang ternyata juga banyak diminati pembeli dari Makassar.

Setiap usaha selalu mengalami pasang surut, begitu pun dengan usaha Ibu Niluh. Mulai



dari faktor cuaca sampai pembeli. Faktor cuaca misalnya, sangat berdampak pada usaha jagungnya. Ketika musim hujan, kualitas jagung menjadi kurang bagus, sehingga membuat harga jualnya menurun. Agar produknya tidak banting harga, Ibu Niluh berusaha mencari penjual lain yang dapat memberikan penawaran harga tertinggi kepadanya. Hal ini membuat Ibu Niluh dapat menghindari kerugian yang besar.

Selain itu, faktor pembeli juga mempengaruhi usaha Ibu Niluh. Ada beberapa pembeli yang terlambat membayar barang yang telah dikirim oleh Ibu Niluh. Menyikapi hal ini, Ibu Niluh selalu bersabar dan membangun komunikasi yang baik dengan mengingatkan pembayaran secara rutin tanpa emosi.

“Kita kerja kan modalnya cuma kepercayaan. Tunggu saja dengan sabar itikad baiknya dia. Nggak terlalu bisa banyak menuntut,” ujar Ibu Niluh. Bahkan, ia pernah ditipu oleh pembeli yang hilang kontak. Namun, semuanya dijalankannya dengan sabar. Buah dari kesabaran Ibu Niluh dapat dilihat, saat ini ia memiliki banyak aset hasil dari usahanya; rumah, mobil, dan tanah perkebunan.

Ibu Niluh yang telah bergabung menjadi Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati pada tahun 2018 dengan tujuan penambahan modal usaha, tak lupa berterima kasih kepada KSP Sahabat Mitra Sejati atas bantuannya, sehingga usaha kopra dan jagungnya dapat berkembang hingga saat ini. Sukses terus untuk Ibu Niluh dan usahanya.



Saling Berbagi, Jurus Jitu Meningkatkan Usaha

Bapak H. Samsudin di Bekasi, Jawa Barat

Setiap pebisnis biasanya berpegang teguh pada prinsip yang membawa mereka pada kesuksesan. Sama halnya dengan seorang pria 43 tahun yang berpegang pada sebuah prinsip “selagi masih bisa melihat dan orang lain bisa, Inshaallah, saya pasti bisa”. Berangkat dari prinsip itulah, kisah suksesnya dimulai. Dialah Bapak H. Samsudin, seorang pemilik bisnis boneka beromzet ratusan juta rupiah.

Bermula pada tahun 2005, dengan mendapat doa restu dari orang tuanya, Pak Samsudin datang ke Jakarta untuk bekerja di perusahaan boneka milik kakaknya. Selama kurun waktu tiga tahun, Pak Samsudin mendalami proses pembuatan boneka mulai dari membuat pola, memotong kain, dan menjahit, hingga ia bertekad untuk membuka usaha boneka sendiri.

“Awalnya saya beli mesin potong atau regulator seharga Rp750 ribu, sedangkan untuk mesin jahit masih dilakukan di tempat teman yang punya 6 mesin jahit. Waktu itu (saya) dikasih kerjaan oleh salah satu perusahaan boneka, karena saat itu saya belum punya *buyer*. (Saya) diberikan bahan dan saya bentuk menjadi boneka,” ujar Pak Samsudin mengawali pembicaraan.

Berjalan dengan cara seperti itu selama 1 tahun, Pak Samsudin mulai kewalahan, karena penghasilan yang diterima lebih sedikit dibandingkan dengan pengeluaran. Banyaknya tenaga kerja menjadi faktor terbesar dalam pengeluarannya.

“Hampir saja saya menyerah, karena gaji karyawan yang saat itu 15 orang lebih besar dibandingkan penghasilan yang saya terima. Akhirnya semua pekerjaan saya lakukan sendiri bersama istri, dia yang menjahit,” lanjut Pak Samsudin bersemangat. Hingga tahun 2022 Pak Samsudin telah menjalankan usaha pembuatan boneka selama 11 tahun.



Selain usaha pembuatan boneka, Pak Samsudin juga bercerita tentang keinginannya membuka peluang usaha lainnya. Saat ini ia sudah memiliki kontrakan sebanyak 17 pintu, belum termasuk 42 pintu yang dalam keadaan rusak dan rencananya akan dijadikan pabrik boneka menggantikan tempat yang sudah ada saat ini. Selain itu, Pak Samsudin juga menyewakan mesin bordir.

Selama menjalankan usahanya sendiri, banyak suka dan duka yang dialami Pak Samsudin. Sebut saja saat pandemi covid-19 yang melanda hingga kurang lebih 2 tahun, usaha bonekanya turun drastis hingga 70%. Daya beli masyarakat terhadap boneka hilang begitu saja. Untung saja jiwa pengusaha yang sudah melekat di hati Pak Samsudin tidak tinggal diam menghadapi situasi ini.

“Saat pendemi, hampir 70% usaha boneka saya turun dan saya banting setir dari membuat boneka ke masker dari bahan boneka. Alhamdulillah dapur saya masih ngebul berkat usaha pembuatan masker. Saya buat masker yang berkarakter, sehingga masker saya unik dan diminati banyak orang,” ujarnya.



Memasuki tahun 2022, usaha boneka Pak Samsudin sudah berjalan normal kembali. Pengiriman boneka ke beberapa kota besar di Indonesia juga sudah mulai dilakukan. Boneka-bonekanya dijual secara grosir maupun eceran, karena Pak Samsudin juga memiliki toko bagi pembeli yang ingin membeli satuan.

Bercerita tentang harapan ke depan dengan usahanya, ternyata Pak Samsudin sudah memulai *ancang-ancang*. Pembelian boneka yang tadinya dilakukan secara manual melalui telepon atau datang langsung ke toko, kini sudah dapat dilakukan melalui *e-commerce*. Pak Samsudin juga telah menyiapkan sumber daya manusia yang akan mengelolanya.

“Mudah-mudahan tidak lama lagi sudah ada di *e-commerce* untuk pembelian boneka saya. Ke depannya saya juga sudah menyiapkan lahan untuk saya buat kandang ayam, saya juga akan membuka *showroom* jual beli mobil dan *sparepart*-nya, dan ingin mengembangkan penyewaan truk yang saat ini baru ada 3 unit truk,” lanjut Pak Samsudin.

Jika diperinci, beragam usaha telah dan akan dijalankan oleh Pak Samsudin. Mulai dari pembuatan boneka, penyewaan mesin bordir, penyewaan truk, rumah kontrakan, dan akan memulai pembuatan kandang ayam di lahan kosong di daerah asalnya, hingga membuka usaha jual beli mobil dan *sparepart*-nya.

Pak Samsudin sudah menjadi anggota KSP Sahabat Mitra Sejati sejak tahun 2016. Saat pertama kali mendapat pembiayaan modal kerja, ia membeli mesin bordir untuk mendukung usaha boneka, sedangkan pembiayaan modal kerja yang kedua dipergunakan untuk membeli

42 unit kontrakan yang nantinya akan dijadikan pabrik boneka menggantikan pabrik boneka yang saat ini ditempati.

Satu hal yang membuat usaha Pak Samsudin begitu beragam adalah prinsip “selalu berbagi”. Pak Samsudin sering memberikan sembako kepada karyawannya, bahkan apabila ada yang mengajukan kas bon, Pak Samsudin dengan senang hati selalu menerimanya. Gaji karyawan juga tidak pernah telat ia berikan, dan seluruh karyawan sudah dianggap keluarganya sendiri. Dari sinilah usaha Pak Samsudin tidak akan pernah pudar.

“Kalau masih bisa berbagi, kenapa tidak kita lakukan? Menurut saya karyawan adalah aset perusahaan yang harus kita jaga. Karyawan senang, karyawan sehat, insyaallah usaha kita juga akan ikut sehat,” pungkas Pak Samsudin menutup pembicaraan.



Simpanan Pemberdayaan Sahabat (SIMBAT)

Simpanan awal yang sangat terjangkau,
bagi hasil yang sangat bersaing dengan hasil maksimal,
pajak bunga hanya 10%



Scan di sini
untuk info lebih lanjut



KEMENKOPUKM
KEMENTERIAN KOPERASI DAN USAHA KECIL

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Kementerian Koperasi & UKM Republik Indonesia



Mitra strategis dari



Bank Sampoerna



Mengais Rezeki dari Usaha Batu Bata

Bapak Mustafa di Sengkang, Sulawesi Selatan

Penggunaan batu alam dalam pembuatan bangunan semakin bervariasi saat ini. Terdapat banyak jenis batu yang dapat digunakan sebagai pilihan, mulai dari batu batako, bata hebel, hingga bata berlubang. Namun, dari semua jenis batu tersebut, batu bata adalah salah satu pilihan mayoritas masyarakat dalam pembuatan bangunan. Di Sengkang, Sulawesi Selatan, kebutuhan batu bata sangat tinggi. Terbukti dari usaha batu bata Bapak Mustafa (57 Tahun) yang dijalankan bersama Sang Istri, Ibu Nur Hamna (54 Tahun), yang semakin sukses dan berhasil bertahan dari tahun 1992 hingga saat ini.

Kisah ini bermula dari perjalanan Bapak Mustafa bersama Ibu Nur Hamna sejak awal pernikahan yang memutuskan untuk membuka usaha batu bata. Bapak Mustafa berniat meneruskan usaha dari mertuanya yang sudah terlebih dahulu menjalankan usaha dan sukses. Berbekal pengalaman yang ia dapat dari mertuanya dalam mempelajari proses pengerjaan batu bata dan dengan modal usaha yang hanya Rp2,5 juta pada saat itu, Bapak Mustafa bertekad untuk menjalani usahanya sendiri.

Proses pembuatan batu bata tidak bisa dikatakan mudah, memerlukan pengalaman dan keahlian untuk bisa menjalani usaha ini. Bapak Mustafa menjelaskan, pertama-tama ia harus mencari tanah untuk digali, untuk kemudian dilarutkan dengan kulit padi hingga tercampur rata. Campuran tersebut kemudian dimasukkan ke dalam cetakan dan dikeringkan selama 7 hari di bawah sinar matahari. Jika sudah kering, cetakan batu perlu diperiksa kembali apabila ada yang tidak rapi atau tidak rata. Apabila sudah dipastikan rapi, cetakan dikeringkan kembali 2-3 hari, lalu dibakar dengan menggunakan kayu selama 3 hari dan 2 malam. Proses terakhir batu bata dikeringkan selama 3 hari. Jika ditotal, proses pembuatan batu bata memakan waktu sekitar 2-3 minggu hingga akhirnya batu bata siap untuk dipasarkan.



Dalam sekali produksi, Bapak Mustafa dapat membuat sebanyak 70 ribu batu bata yang dijual seharga Rp600 per batu bata. Keuntungan yang didapatkan Bapak Mustafa dalam satu kali produksi batu bata bisa mencapai puluhan juta rupiah. Sebuah nominal yang luar biasa bagi pengusaha batu bata, mengingat usaha ini banyak ditekuni oleh sebagian besar penduduk di Sengkang. Namun, dengan kegigihan dan kerja keras Bapak Mustafa dan sang istri, usaha mereka masih berjalan selama 31 tahun.

Bukan satu atau dua kali Bapak Mustafa merasakan kesulitan di tengah perjalanan usahanya. Mulai dari faktor cuaca yang tidak menentu, pernah dikejar-kejar pihak bank karena anak angkatnya menunggak bayar, hingga pandemi yang terjadi 2 tahun lalu pun sempat membuat Bapak Mustafa jatuh bangun. “Dalam menjalani usaha batu bata ini faktor cuaca juga pengaruh di dalam produksi. Jika terus menerus hujan, kami kesulitan dalam mengeringkan batu bata. Tidak hanya itu, pernah juga saya dibuat pusing oleh anak angkat. Anak tersebut kami angkat dan rawat seperti anak sendiri, ternyata dia mengambil pinjaman di bank dan tidak membayar sehingga kami pun dikejar-kejar pihak bank. Terakhir yang kami rasakan

ketika pandemi, sangat merasakan kesulitan, bahkan karyawan banyak yang pulang ke kampung halaman karena pembelian batu bata yang menurun. Namun, semua itu dapat dilalui karena saya dan istri percaya bahwa rezeki itu sudah ada Allah yang mengatur. Mau banyak berkah, sedikit pun tetap berkah. Semuanya kami syukuri saja,” ujar Bapak Mustafa kala itu.

Usaha yang dijalankan Bapak Mustafa semakin berkembang, sejak tahun 2005 pun ia memulai usaha penjualan bahan bangunan. Bapak Mustafa melihat usaha ini sebagai peluang bisnis yang baik, karena dengan memfasilitasi kebutuhan bangunan lain, maka pelanggan akan senang berbelanja di tokonya.

Bapak Mustafa mengenal KSP Sahabat Mitra Sejati pada tahun 2015 saat melakukan pinjaman sebesar Rp900 juta untuk modal pengembangan usaha bahan bangunan. Hingga kini terhitung sudah 5 kali ia meminjam modal usaha di KSP Sahabat Mitra Sejati. Tak lupa, Bapak Mustafa mengucapkan terima kasih kepada KSP Sahabat Mitra Sejati yang telah membantunya dalam memberikan modal usaha. Semoga usaha batu bata Bapak Mustafa dapat berjalan sukses terus kedepannya.

WELCOME To PRATAMA BADMINTON Academy & FUTSAL

SANDAL (ALAS KHAJI) HARAP DI BAWA



Sukses Berbekal Prinsip: Orang Lain Bisa, Saya Pun Harus Bisa

Bapak M. Syuwaifi di Surabaya, Jawa Timur

Menjalankan banyak bisnis tentulah tidak mudah untuk dilakukan. Awalnya berhasil, tapi jika salah dalam pengelolaan, lambat laun usahanya akan tutup juga. Inilah yang dialami oleh Bapak Syuwaifi asal Pasuruan, Jawa Timur yang menggeluti berbagai macam usaha sejak puluhan tahun silam.

Pria paruh baya yang memegang prinsip “kalau orang lain bisa, saya juga harus bisa” ini bercerita tentang perjalan usaha yang dilakukannya secara otodidak. Pernah menutup usaha karena salah dalam mengatur manajemen, juga ikut mewarnai seluk beluk perjalanan Pak Syuwaifi.

Diceritakan oleh Pak Syuwaifi, awalnya ia membuka usaha dalam bidang properti. Saat itu Pak Syuwaifi hanya mencoba bangun beberapa rumah saja, karena kebetulan ada lahan yang ia miliki. Lambat laun meningkat terus sampai ada 360 unit rumah yang dibangun. Sampai sekitar tahun 2003, ia membangun 700 unit rumah.

“Lambat laun lahan yang tersedia, khususnya di Surabaya, semakin langka. Jadi agak susah saya mengembangkan bisnis perumahan,” ungkap Pak Syuwaifi kepada tim redaksi buku Kisah Kami Bersama Sahabat saat dihubungi melalui telepon selulernya.



Menghadapi kondisi seperti ini, Pak Syuwaifi tidak tinggal diam. Lahan yang sedikit dan tidak cocok untuk dibangun perumahan dibuat menjadi lapangan olah raga. Tidak tanggung-tanggung, 6 lapangan futsal dan 6 lapangan bulutangkis dibangun oleh Pak Syuwaifi. “Sekarang lagi bangun 6 lapangan lagi di Sidoarjo, karena lahan yang ada sejak lama tidak cocok untuk dibangun perumahan,” katanya.

Seiring dengan membangun usaha lapangan olah raga, Pak Syuwaifi pun mencoba peruntungan lainnya. Pak Syuwaifi membuka restoran “fried chicken”, tapi usaha yang dirintisnya selama 11 tahun ini gagal di tengah jalan akibat kesalahan manajemen. Awalnya Pak Syuwaifi ingin membesarkan restonya. Karena menu yang disajikan berupa ayam, berpikirlah Pak Syuwaifi untuk beternak ayam agar bisa memenuhi kebutuhan restonya.

Namun, apa daya resto yang dikelolanya lambat laun mengalami penurunan dan akhirnya ditutup, namun hasil ternak ayamnya justru mengalami peningkatan. Sungguh ide yang luar biasa yang ditanamkan oleh Pak Syuwaifi. Membuka usaha resto *fried chicken* dan beternak ayam untuk memenuhi kebutuhan restonya, meski tidak berjalan sepenuhnya sesuai dengan harapan.

Singkat cerita, akhir tahun 2022 lalu Pak Syuwaifi mulai fokus untuk kembali memajukan usaha properti yang lama ditinggalkan. Kali ini Pak Syuwaifi beralih ke Surabaya Selatan yang masih memiliki lahan yang cukup banyak untuk dijadikan perumahan. Mekanisme pembangunan rumah pun ia ubah. Pak Syuwaifi membangun 1 unit rumah terlebih dahulu. Setelah ada peminatnya, barulah dibangun perumahan sesuai kebutuhan. Hebatnya lagi, semua dikerjakan sendiri oleh Pak Syuwaifi, mulai dari model rumah, sampai dengan kebutuhan pembangunannya. Terhitung sebanyak 100 tenaga kerja yang membantu Pak

Syuyaifi dalam usaha ini.

“Selain itu, yang awalnya pembayaran melalui KPR sendiri, artinya pembeli mencicil langsung ke saya, sekarang saya sudah ada kerja sama dengan beberapa Bank yang menyediakan KPR. Dulu belum ada sertifikat tanah dan bangunan, hanya berupa tanda tangan kepala desa saja, jadi pihak bank tidak ada yang mau memfasilitasi KPR,” kenang Pak Syuyaifi.



Uniknya, dalam mengelola tenaga kerja sebanyak itu, Pak Syuyaifi tidak pernah neko-neko. Kalau ada kesalahan yang tidak terlalu fatal, pegawai itu hanya diperingatkan saja. Jika berulang lagi, baru akan dipindahkan ke unit lain. Kalau ada kesalahan yang sangat fatal, misalnya pencurian, tak segan-segan Pak Syuyaifi memberikan SP (Surat Peringatan), bahkan memecatnya.

Untuk menjaga persaingan dari pengembang lainnya, Pak Syuyaifi hanya mengandalkan mutu. Ia menggunakan bahan bangunan, asesoris perumahan seperti kloset, hingga keramik yang kualitasnya lebih baik dari pengembang lain. Spesifikasi bangunan yang ia buat jauh berbeda dengan bangunan lainnya.

“Alhamdulillah pembeli rumah saya semuanya merasa puas,” ujarnya.

Perihal 12 lapangan futsal dan 12 lapangan bulutangkis miliknya, ia merasa sudah cukup dan tidak perlu dikembangkan lagi. “Sudah jalan dengan sendirinya,” ucapnya. Pak Syuyaifi yang berusia 57 tahun ini, bergabung dengan KSP Sahabat Mitra Sejati sejak 2 tahun lalu.

Dari keseluruhan kisah perjalanan usaha Pak Syuyaifi, jelas bahwa beliau tidak memiliki teori ilmu dasar tentang usaha yang dijalankannya. Beliau hanya memegang prinsip yang dijadikan motivasinya “kalau orang lain bisa, saya pun harus bisa”.

Tim Redaksi Kisa Kami Bersama Sahabat

Ridy Sudarma – Penanggung Jawab Redaksi

Punggawa dalam pengelolaan buku kecil ini, adalah kepala Divisi Corporate Communication & Investor Relations. Kemampuan untuk memimpin tim dan mendelegasikan tugas adalah bagian dari tanggung jawabnya. Tegas dan lugas berdasarkan tenggat waktu merupakan fokus utama untuk terakomodirnya buku ini, meskipun tugas lain tetap menjadi prioritas utamanya.

Prihantoro & Nana Fahriany – Penulis

Wawancara mitra merupakan langkah awal dalam menyajikan buku ini, kemampuan menulis dan berimprovisasi adalah misi penulis. Selain itu, beliau juga harus bisa berkomunikasi dengan pimpinan maupun anggota redaksi untuk merangkum kisah yang pada akhirnya dapat dengan mudah dipahami. Tanggung jawab ini dilaksanakan oleh Prihantoro dan Nana Fahriany yang berposisi sebagai penulis dalam buku ini. Keduanya dalam kesehariannya bertugas dan bertanggung jawab sebagai Corporate Communications pada Divisi Corporate Communication & Investor Relations.

Firzie Budiono Ravasia – Penerjemah

Di balik karakter energik ini, terdapat keahlian lainnya yaitu penguasaan bahasa Inggris yang baik. Berkat kemampuan bakatnya, semua kisah dalam buku ini bisa diterjemahkan ke dalam bahasa internasional. Dengan demikian, buku ini tidak hanya dapat dibaca oleh orang Indonesia saja, melainkan oleh orang luar negeri sekalipun. Beliau sehari-hari berposisi sebagai Marketing Communication pada Divisi Corporate Communications & Investor Relations.

Reza Wandu – Desain & Tata Letak

Peran tokoh ini adalah merancang dan menata tampilan buku ini agar tersaji dengan 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 pada Divisi Corporate Communications & Investor Relations.

Inspirasi Sahabat

Para Sahabat merupakan substansi yang juga termasuk dalam keseluruhan dari KSP Sahabat Mitra Sejati. Berbagai layanan berfokus pada Keberadaan dan kebutuhan para Sahabat untuk bangkit menjadi unggul.

Interaksi yang kuat dibangun dalam layanan yang dinamis dan kontekstual berdasarkan kebutuhan para Sahabat seperti melakukan pelayanan dengan cara mendengarkan. Baik ketika usaha berjalan dengan lancar ataupun ketika usaha tidak sepenuhnya berjalan lancar, dapat menjadikan ikatan emosional terbangun dengan nyata.

Ada banyak kisah sahabat yang sangat menginspirasi dan membahagiakan untuk dibagikan kepada orang lain. Namun karena adanya keterbatasan dari berbagai macam aspek yang ada, untuk buku Kisah Kami Bersama Sahabat edisi ke enam hanya mampu merekam 19 kisah Sahabat.

Semoga terinspirasi!