



sahabat

KSP Sahabat Mitra Sejati



KISAH KAMI BERSAMA "SAHABAT"

EDISI VII



**Kisah Kami
Bersama 'Sahabat'
Edisi Ke-7**



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati

DARI REDAKSI

Judul Buku

Kisah Kami Bersama 'Sahabat'
Edisi Ke-7

Penanggung Jawab Redaksi

Ridy Sudarma

Penulis

Nana Fahriony
Melanie Brigitta

Editor

Prihantoro
Firzie Budiono

Penerjemah

Amalia Wijayanti

Desain

A. Rezawandi
Naomi Jedidah

Dokumentasi

Bagus Satrio
Gerryaldo Nugroho

Penerbit

KSP Sahabat Mitra Sejati

Periode

2024

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 Kami Bersama Sahabat jilid 7 tahun 2024. Penyusunan buku ini bertujuan untuk memberikan pandangan dan semangat baru yang dapat dijadikan inspirasi dalam membangun usaha. Dalam buku edisi ketujuh ini, kami berhasil menulis 15 cerita kisah sukses Anggota dari berbagai daerah.

Dengan rasa hormat yang sedalam-dalamnya, kami juga mengucapkan terima kasih kepada kepala cabang KSP Sahabat Mitra Sejati:

1. Bapak Suroso - BM Pasar Anyar Tangerang, Banten
2. Bapak Djatmiko - BM Depok, Jawa Barat
3. Bapak Ary Adrian - BM Lenteng Agung, Jawa Barat
4. Bapak Ari Kusumawati - BM Kudus, Jawa Tengah
5. Bapak Muhtar Sahuliyah - BM Lubuk Linggau, Sumatera Selatan
6. Bapak Indra Kurniawan - BM Rantau Prapat, Sumatera Utara
7. Ibu Marni - BM Sintang, Kalimantan Barat
8. Bapak Octovianus Costantein Sahay - BM Manado, Sulawesi Utara
9. Bapak Sefrianus - BM Rantepao, Sulawesi Selatan
10. Bapak Arlye Lolupalan - BM Ambon, Maluku
11. Bapak I Rai Gustra Wijaya - BM Denpasar, Bali
12. Bapak Dedi Karnanto - BM Manokwari, Papua Barat

Mendengar cerita anggota KSP Sahabat Mitra Sejati tentang bagaimana menjalankan bisnis dan berjuang untuk hidup yang lebih baik, rasanya sebuah kehangatan yang sangat luar biasa bagi kami yang mendengar cerita serta menuangkan ke dalam tulisan. Sehingga kami berharap, hal tersebut dapat menjadi inspirasi untuk kita semua.

Semoga waktu, pikiran, dan tenaga yang diberikan dapat menjadikan 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.

Buku ini merupakan lanjutan dari buku kami sebelumnya yang bertujuan untuk memberikan inspirasi kepada pembaca tentang bagaimana Sahabat menjalankan bisnis. Kami menyadari bahwa masih memiliki banyak kekurangan, maka kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan buku ini sangat kami harapkan. 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 Djijuningsyoto (Anggota)
2. Ahmad F. Iqbal (Anggota)
3. Hendra Prasetya (Anggota)
4. Noring Arif Hermawan (Ketua)
5. Bambang Sulistyio (Anggota)

Dewan Pengurus

6. D. Irya Pratzima (Ketua 1)
7. Yoel Genrady (Penjajarah)
8. Lety Dewi Susieny (Sekretaris 2)
9. Ondi Gallean Yanuar Soragih (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”, sebelum berganti nama menjadi KSP Sahabat Mitra Sejati, hadir yang lebih dikenal dengan nama “Koperasi 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.

Pada 30 November 2015, Perubahan Anggaran Dasar Koperasi melalui Akta Notaris H. Rizul Sudarmadi, SH No.163. Terdapat perubahan lain yang dilakukan, serta 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, sejak 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 menandatangani Perjanjian Keikutsertaan Koperasi Simpan Pinjam dalam Sistem Informasi Debitur (SID) Bank Indonesia. Kemudian SID 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 dan berhasil terdistribusi di 24 provinsi di seluruh Indonesia. KSP Sahabat Mitra Sejati telah menyalurkan dana dengan total yang dikelola mencapai Rp 3,5 triliun dan total aset pada akhir Desember 2023 sudah mencapai Rp 4,3 triliun (hingga buku ini terbit, angka tersebut masih dalam proses audit).

Di tahun 2024, KSP Sahabat Mitra Sejati akan terus 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



*Asyik bekerja sampai lupa makan
Jangan sampai penyakit maag kambuh
Ucapan syukur saya sampaikan
Atas terbitnya buku kisah Sahabat jilid ke-tujuh*

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati hadir sejak tanggal 9 Desember 2008 untuk mendukung pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah. Sejak beroperasi, kami tidak pernah berhenti melakukan inovasi untuk terus mengembangkan pelayanan agar tercipta kepercayaan dari segenap pemangku kepentingan (*stakeholders*). Salah satu langkah yang kami lakukan ialah menerbitkan buku yang berisi kisah inspiratif dari anggota kami selama membangun usahanya. Buku kecil yang kami beri nama Kisah Kami Bersama Sahabat, merupakan cerminan ikatan emosional dengan Anggota yang telah terbina dengan baik selama bertahun-tahun.

Ungkapan terima kasih kami sampaikan kepada seluruh pemangku kepentingan, termasuk 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. Ucapan terima kasih kami juga kepada Bank Sahabat Sampoerna dan mitra lainnya atas dukungan dalam melayani anggota selama ini.

Tanpa dukungan semua pihak, tidak mungkin KSP Sahabat Mitra Sejati bisa berkembang cepat dan pesat hingga berada di 24 Provinsi dan tersebar di Pulau Sumatera, Jawa, Kalimantan, Bali, Sulawesi, dan Kepulauan Maluku. Perkembangan KSP Sahabat Mitra Sejati tercermin dari penyaluran dana dan pengelolaan simpanan bagi Anggota. Pada akhir Desember 2023, pinjaman yang disalurkan kepada Anggota mencapai lebih dari Rp 3 triliun. Pada saat yang sama, kami juga mengelola penempatan dana dari Anggota senilai lebih dari Rp 3,5 triliun.

Hubungan KSP Sahabat Mitra Sejati dengan para Anggota diilustrasikan dalam buku ini yang terbit untuk ketujuh kalinya. Buku ini dapat memberikan gambaran akan sebagian Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati serta menunjukkan bahwa kami peduli pada masa depan para pengusaha UMKM yang telah bekerja sama dengan baik. Semoga buku kisah sukses ini dapat

menjadi pembelajaran bagi Anggota atau calon Anggota yang ingin sukses bersama.

Dengan semangat “Dari kita, untuk kita”, kami mengangkat kisah 15 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 dapat menjadi inspirasi untuk kami dan Anggota lainnya.

Kisah anggota yang kami tulis dalam buku ini tidak akan berhenti di sini karena akan menjadi cerita panjang bagi generasi penerus 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 Sahabat terinspirasi.

Deddy Irja Pratama

Ketua I

KSP Sahabat Mitra Sejati

Prakata



Pembaca yang budiman,

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah kegiatan usaha yang dikelola pengusaha dengan modal terbatas, namun memiliki kontribusi besar bagi perekonomian nasional. Dalam banyak kejadian, UMKM melakukan berbagai upaya digitalisasi untuk meningkatkan daya saing, yang mana memerlukan peran dan sinergi dari segenap pemangku kepentingan. Tidak sedikit juga UMKM yang muncul sebagai penyelamat ekonomi masyarakat karena memberikan lapangan pekerjaan, sehingga UMKM dikatakan mampu menekan jumlah angka pengangguran dan kemiskinan.

Sektor perbankan terus berkomitmen untuk mendorong perkembangan UMKM. Bank Sampoerna, menjadi salah satu Bank yang menyambut baik setiap peluang membantu UMKM untuk terus tumbuh menjadi pilar ekonomi berkelanjutan.

Bank Sahabat Sampoerna (“Bank Sampoerna”) sebagai lembaga keuangan yang berfokus pada sektor UMKM masih membutuhkan mitra dalam memberdayakan dan memajukan mereka. Sangatlah tepat kalau Bank Sampoerna menggandeng KSP Sahabat Mitra Sejati sebagai mitra strategis dalam memberdayakan dan memajukan UMKM sejak tahun 2012.

Di sepanjang tahun 2023 sendiri, sektor UMKM tetap menjadi primadona dengan berkontribusi sebesar 61% dari seluruh PDB Indonesia. Lebih jauh, Pemerintah pun memiliki misi yang ambisius dalam lebih memajukan UMKM, yakni mentargetkan 30 juta UMKM di Indonesia masuk ke dalam platform digital pada 2024.

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

Buku Kisah Kami Bersama Sahabat edisi ke-tujuh ini memberikan keceriaan tersendiri bagi saya pribadi dan bagi Bank Sampoerna. Melalui buku ini, kami dapat merasakan kisah pertumbuhan UMKM Indonesia. Kisah beberapa Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati yang ditampilkan dalam buku ini sangat menginspirasi dan menggambarkan kerja sama yang erat dengan Anggota. 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 diharapkan dapat menjadi sarana untuk lebih mendekatkan rasa persaudaraan yang sudah terjalin selama ini. Buku ini juga 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 Bank dan Koperasi 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 yang semakin berguna di masa yang akan datang.

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

Daftar Isi

Dari Redaksi	iv
Sekilas KSP Sahabat Mitra Sejati	v
Sekapur Sirih	vii
Prakata	ix
Bapak Nanda - Rintis Usaha Kopi dari Rumah Sepetak, Hingga Terjual Keseluruh Indonesia	14
Ibu Nurliana - Pekerjaan yang Paling Menyenangkan di Dunia Adalah Hobi yang Dibayar	18
Bapak M. Ichal - Toko Pecah Belah “Nur Jaya”, Buktikan Dapat Bertahan Saat Covid-19	22
Bapak Rochy - Bisnis Kos-Kosan Keluarga Tak Pernah Semudah yang Dibayangkan	26
Ibu Indrawati - Pengusaha Katering Raih Cuan Maksimal Lewat Jualan <i>Online</i>	30
Bapak Medi - Jatuh Bangun Budi Daya Ikan Nila Sampai Usaha <i>Showroom Truk Dump</i>	34
Ibu Hariani - Dari Berjualan Roti Jadi Punya Pabrik Roti	38
Ibu Djuniati - Bisnis <i>Digital Printing</i> Sangat Menjanjikan di Era Teknologi Modern	42
Bapak Asep - Bantingan Setir Berbuah Pabrik Tahu	46
Bapak Nurpagelan - Mangkuk Hoki Tahu Campur Pak Bejo	52
Bapak Maskur - Kembangkan Usaha Jadi Kunci Sukses untuk Bertahan	58
Ibu Sulastri - Bisnis Makanan Beku, Bikin Cuan Puluhan Juta	62
Pak Yatno - Menggapai Mimpi di Jakarta di Balik Nikmatnya Rasa Bakso Condong Raos	66
Ibu Suwarni - Niat Membantu Ekonomi Suami, Toko Kue Basah Tumbuh Pesat Hingga Kini	70
Bapak Heru - Peluang Bisnis Saat Harga Kulit Anjlok	74
Tim Redaksi Kisah Kami Bersama Sahabat	78

“

*Pagi-pagi mencari sarapan,
Pergi ke pasar mencari bakmi*

*Agar silaturahmi tidak sekedar ucapan,
Jangan lupa follow akun resmi kami*

”



Sahabat UKM 



sahabatukm_



sahabatukm_

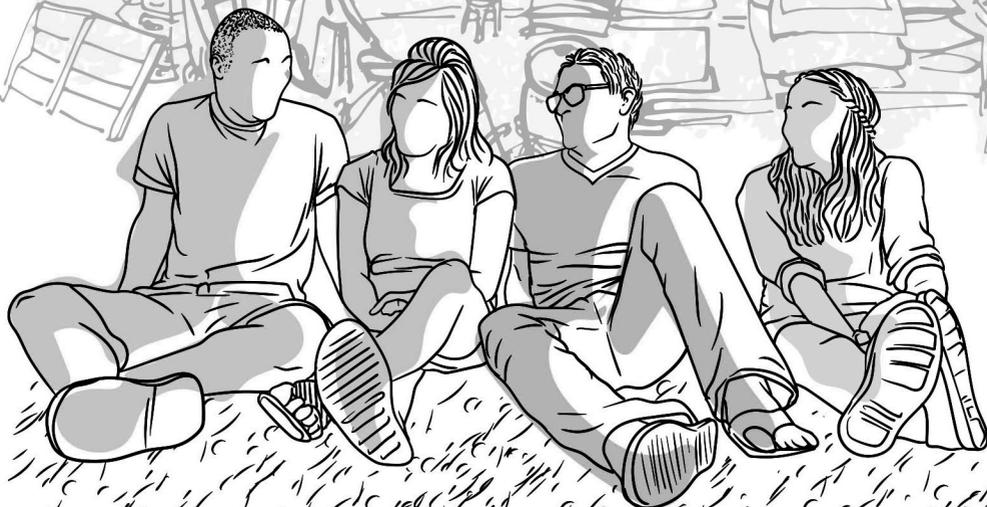


sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



KISAH KAMI BERSAMA "SAHABAT"

EDISI VII



A man with short grey hair and a goatee, wearing a dark grey t-shirt and a brown apron, stands in a factory or processing plant. He is smiling and holding a small, clear plastic bag of coffee in his right hand. The bag has a black label with a bird logo and the text 'Kopi Legend'. In the background, there is a large green industrial machine with a large metal wheel and a glass-enclosed area. The lighting is bright, and the overall scene suggests a coffee processing or packaging facility.

RINTIS USAHA KOPI DARI RUMAH SEPETAK, HINGGA TERJUAL KE SELURUH INDONESIA

Bapak Nanda di Depok, Jawa Barat



Budaya minum kopi di kalangan anak muda, menjadi salah satu alasan mengapa semakin banyak *coffee shop* di Indonesia, tidak hanya di kota, tetapi juga hingga ke pedesaan. Pak Nanda menjadi salah satu dari pengusaha lokal yang memproduksi sirup untuk kebutuhan para pemilik *coffee shop* tersebut.

Pak Nanda memulai bisnisnya dengan memproduksi yoghurt yang dicampur dengan sirup dari berbagai macam rasa. Usahanya diawali dari salah satu rumah kos-kosan milik ibu mertua. Beliau mengurus segala tetek bengek pendukung jualan di ruang sepetak tersebut. Setelah itu, Pak Nanda berjualan yoghurt menggunakan gerobak di pinggir jalan, sehingga tidak bisa memasang harga terlalu tinggi, karena harus menyesuaikan pasaran setempat.

Ketika Pak Nanda ingin meningkatkan usahanya dengan mencoba memproduksi sirup, beliau ditipu oleh orang yang ia pekerjakan untuk menjaga bisnisnya tersebut. Sirup yang diproduksi tersebut merupakan bahan dasar untuk membuat kopi, susu, teh, hingga mocktail.



“Saat saya lagi berusaha bikin banyak berbagai macam rasa sirup, saya kena tipu, kabur yang jaganya,” katanya.

Ia pun pantang menyerah untuk tetap berusaha meningkatkan penjualan ke berbagai pasar. Namun, setelah usahanya jalan beberapa bulan, usaha Pak Nanda mengalami kegagalan kembali. Pak Nanda harus nyambi kerja di salah satu perusahaan, sehingga beliau tidak bisa fokus mengurus bisnis dan pegawai yang dipekerjakan tidak bisa membantu maksimal. Sedangkan di satu sisi, Pak Nanda selalu menyempatkan waktunya sepulang kerja untuk mencari bahan baku yang diperlukan untuk keperluan bisnisnya. Sangat disayangkan, karena saat itu sedang banyak pelanggan yang ingin membeli sirup miliknya.

Dengan tekad yang kuat, Pak Nanda berusaha mencari pegawai baru lagi walaupun harus mengajari dari nol dan harus berjulan keliling di daerah Depok agar semakin banyak mendapatkan pelanggan. Sampai suatu hari beliau berhasil menemukan teman dekat serta saudaranya yang mau membantu menjalankan usaha sirup tersebut. Di tahun 2017-2018 ia berhasil meningkatkan penjualan hingga ratusan kali lipat.

Dengan memakai bendera Semeru sirup, pria berusia 37 tahun itu awalnya memasok sirup ke 20-30 *coffee shop*. Saat ini, beliau sudah berhasil memasok sirup sebagai bahan pendukung kopi sampai ke ribuan *coffee shop* se-Indonesia, kecuali pulau Sulawesi. Pak Nanda sendiri saat ini juga sudah memiliki *coffee shop* di kompleks IPB, Baranangsiang,

Bogor yang sudah berjalan kurang lebih satu tahun. Untuk kopinya sendiri Pak Nanda membeli dari Lampung.

Beberapa tahun belakangan ini, sudah ada ratusan pelanggan yang rutin membeli sirup setiap bulannya. Ada pula ribuan pelanggan pasif. Untuk jenis sirup sendiri, saat ini sudah mencapai 50 macam rasa.

Semakin memiliki banyak pelanggan, semakin banyak juga yang tertarik untuk belajar dari Pak Nanda dalam hal

memberikan pinjaman modal kerja. Berawal dari dikenalkan oleh teman yang sudah menjadi anggota dan menerima pinjaman modal kerja dari KSP SMS, tepatnya pada tahun 2022 Pak Nanda pun ikut mengajukan pinjaman modal kerja untuk membeli mesin pembuat sirup dan kopi.

Karena sudah memiliki berbagai macam jenis kopi dan sirup, sekarang produk Semeru sudah bisa dibeli secara *online* oleh siapa pun melalui *marketplace* dengan nama toko Semeru sirup.



membangun bisnis kopi. Beliau kemudian membuka jasa konsultan untuk membangun *coffee shop*. Nantinya, calon pemilik *coffee shop* tersebut akan dijelaskan mengenai produk yang cocok untuk konsep dari *coffee shop* yang ingin dibuka. "Buat mereka yang mau bikin *coffee shop*, nanti diinfokan saja ke saya konsepnya seperti apa, nanti akan kita bantu sesuaikan produk mana yang cocok," kata Pak Nanda.

Kemajuan usaha sirop milik Pak Nanda tidak luput dari ikut campurnya KSP Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS) dalam membantu

Dalam menjalankan usahanya, Pak Nanda selalu memegang prinsip yang patut dicontoh. Dikatakan Pak Nanda, "jika usaha itu terlalu gampang, sepertinya kita salah jalan. Karena, yang namanya usaha pasti ada kesulitan yang harus dihadapi dan dilalui. Gagal, kena tipu, tetap jangan kapok dan harus berani untuk bangkit".



PEKERJAAN PALING MENYENANGKAN DI DUNIA ADALAH HOBI YANG DIBAYAR

Ibu Nurliana Sahibu di Manado, Sulawesi Utara



Kita sering mendengar ungkapan di atas, yang menjadi cita-cita dan keinginan hampir setiap orang. Siapa yang tidak ingin memiliki pekerjaan yang kita mahir dan senang melakukannya sekaligus? Tentu saja hal tersebut akan memudahkan kita dalam menggapai tujuan kita. Ibu Nurliana Sahibu membuktikannya, hobi yang menjadi bisnis sukses ia jalani hingga saat ini.

Ibu Nurliana, seorang wanita berusia 54 tahun, berjuang sendirian membesarkan kedua anaknya, setelah suaminya berpulang kehadirat-Nya. Sontak ia menjadi tulang punggung keluarga dan keadaan menuntunya untuk kuat dan terus berjuang menghadapi kehidupan. Tak menyerah dengan keadaan, ia justru bangkit dan mulai memutar otak apakah mau melanjutkan usaha yang sebelumnya sudah pernah dirintis oleh sang suami atau tidak.

“Sebelumnya suami saya menjalankan usaha jual beli emas. Namun, bisnis ini adalah bisnis yang keras, hanya bisa dijalankan oleh pria. Saya memutuskan untuk menjual usaha tersebut dan membuka usaha katering yang sesuai dengan hobi saya, memasak,” ujar Ibu Nurliana sambil mengingat kembali asal mula usahanya didirikan.



Ibu Nurliana bercerita, berawal dari hobi memasaknya, ia sudah memulai berjualan makanan jajanan pasar bahkan semenjak masih kuliah. Makanan tersebut ia siapkan sebelum berangkat dan dijual ke teman-teman kampusnya. Tak diduga, banyak orang yang senang dan berminat dengan jualannya, sehingga dari berjualan inilah Ibu Nurliana mendapatkan pemasukan tambahan untuk kebutuhan kuliah.

Ibu Nurliana sangat menjaga kualitas dari makanan jualannya. Hal ini dibuktikan dari tahap persiapan belanja, memasak, hingga mengantarkan pesanan, disiapkan dan dicek sendiri olehnya. Ia sangat memperhatikan detail untuk memberikan pelayanan terbaik dan agar tidak mengecewakan pelanggan. “Pernah terjadi sewaktu saya belanja daging di pasar, karena waktu itu saya tidak melihat, penjual mencampur daging bagus dan daging tidak bagus. Dari situ saya selalu hati-hati ketika belanja di pasar. Saya tidak pernah

menitipkan belanjaan ke yang membantu saya, karena saya harus memastikan bahan yang dibeli bagus dan segar,” ujar Ibu Nurliana.

Mengawali usaha dengan berjualan di depan rumahnya, Ibu Nurliana menyiapkan sejumlah makanan dengan menu sederhana seperti ikan dan sambal cacaleng dalam kotak dengan jumlah yang kecil. Ia mencoba peruntungan dengan menawarkan makanannya ke lingkungan sekitar. Tak hanya itu, ia pun menitipkan dagangan ke anaknya untuk dibawa ke sekolah. Tak disangka, banyak orang yang berminat dan suka dengan hasil masakan Ibu Nurliana, bahkan meminta untuk menambahkan beberapa menu, seperti ayam. Ini adalah awal mula usaha Ibu Nurliana mulai berkembang dengan didatangi banyak pesanan untuk acara hajatan keluarga.

Kesulitan pasti dihadapi oleh setiap pelaku



usaha dalam menjalankan bisnisnya. Terjadi pula pada usaha Ibu Nurliana, di masa pandemi yang berlangsung selama 2 tahun. Pesanan berupa catering di acara-acara ditiadakan dan pastinya membuat pemasukannya berkurang. Namun, masih disyukuri oleh Ibu Nurliana, setiap harinya ia masih memiliki sedikit pemasukan dari penjualan makanan kotak yang dijual di rumahnya. "Harus punya kesabaran yang tinggi, tidak boleh ada masalah lalu mau mundur, itu tidak boleh. Terpenting itu segala sesuatu ketika kita ikhlas dan sungguh-sungguh, Allah akan bukakan jalan," tutur Ibu Nurliana menjelaskan prinsipnya selama pandemi terjadi.

Tak hanya memikirkan tentang dirinya, rasa kepedulian Ibu Nurliana cukup besar. Tahun 2007, ia melihat banyak orang tua yang kesulitan menyekolahkan anaknya karena biaya yang relatif tinggi di lingkungannya. Ibu Nurliana pun tergerak untuk meringankan

kesulitan mereka. Berbekal pendidikan yang ia tempuh sebagai tenaga pendidik, ia berniat untuk membuka PAUD (Pendidikan Anak Usia Dini) miliknya sendiri. Tak main-main, niat baiknya ini langsung dieksekusi dengan mengundang para orang tua, tokoh agama, dan tokoh masyarakat sekitar untuk berdiskusi. Tak butuh waktu lama bagi Ibu Nurliana untuk mewujudkan impiannya. Di tahun 2008 ia resmi mendirikan PAUD yang diberi nama PAUD Melati Mahawu.

Ibu Nurliana mengenal KSP Sahabat Mitra Sejati sejak Tahun 2019. Ia mengambil pinjaman untuk mengembangkan usaha cateringnya dengan membeli alat masak, piring, dan beberapa alat prasmanan. Kita doakan semoga usaha Ibu Nurliana semakin maju dan semoga kita dapat mengambil hikmah dan pelajaran positif dari kisahnya.



TOKO PECAH BELAH “NUR JAYA”, BUKTIKAN DAPAT BERTAHAN SAAT COVID-19

Bapak M. Ichal di Abepura, Jayapura



Bisnis pecah belah hingga saat ini nyatanya masih banyak dilirik pelaku usaha. Peralnya, usaha ini memiliki risiko yang minim karena tidak memiliki masa kedaluwarsa. Selain itu, pelaku usaha tidak akan kesulitan dalam memasarkan produknya karena memiliki pangsa pasar yang luas. Barang pecah belah merupakan kebutuhan rumah tangga yang tinggi akan permintaan dan selalu hadir dengan tren baru setiap tahun. Hal ini membuat bisnis pecah belah menjadi salah satu dari banyak bisnis yang bisa bertahan bahkan melalui masa-masa sulit, khususnya di era pandemi yang lalu.

Salah satu pelaku usaha yang mampu bertahan melalui badai krisis era pandemi tersebut ialah Bapak Ichal. Ia membuktikan dirinya mampu bertahan dalam mengelola usahanya. Rangkuman jatuh bangun usahanya akan kita simak pada cerita di bawah ini.

Kisah sukses usaha Bapak Ichal (38 Tahun) berawal ketika ia merantau ke Abepura, menyusul sang kakak yang sebelumnya sudah lebih dulu bekerja di sana. Awal selalu menjadi yang paling sulit, karena Bapak Ichal yang kala itu baru saja lulus dari SMP, minim pengalaman kerja. Namun, itu semua tidak menjadi penghalang baginya untuk terus belajar dan perlahan ia mulai mahir dan menguasai pekerjaan dengan baik. Bahkan, beberapa tahun kemudian ia dipercaya untuk memegang bagian pembayaran atau kasir dari usaha pembuatan genteng milik kakaknya.



Tahun 2015, dengan niat berdiri di atas kakinya sendiri, Bapak Ichal memberanikan diri untuk membuka usaha pecah belahnya sendiri. Ia dibantu oleh sang istri (Ibu Hasna 32 Tahun), yang kala itu ia telah memiliki dua orang anak. Meskipun telah memiliki pengalaman usaha, Bapak Ichal masih sempat merasakan usahanya yang sepi di awal membuka usaha. "Sampai dengan 7 bulan pertama masih belum ramai pelanggan, mungkin orang-orang masih belum tahu dan belum terbiasa membeli

dari saya," kenang Bapak Ichal. "Namun, melewati 7 bulan sudah lancar bahkan banyak pelanggan berdatangan," lanjutnya.

Melihat antusiasme dari para pelanggan, Bapak Ichal mencari cara agar mudah dalam menyediakan produk jualannya. Bapak Ichal mulai memperluas usahanya dengan menghubungi sales penjualan barang pecah belah. Dari sejak itu, ia tidak lagi kesulitan memenuhi kebutuhan para pelanggannya dan pengadaan barang menjadi lebih mudah,



karena sales dari produk tersebut langsung mengirim barang-barangnya ke toko Bapak Ichal.

Usaha yang dirintis Bapak Ichal hingga saat ini sudah berjalan 8 tahun, tentunya ada beberapa kendala dan cerita suka duka. “Persaingan antar toko, covid yang terjadi beberapa tahun yang lalu, dan ada saja pengalaman belanja dari pelanggan yang menjadi kendala,” Bapak Ichal mencoba menjelaskan kepada Tim Redaksi

“Dari sejak membuka toko hingga saat ini, tentunya bermunculan toko lain dengan produk yang sama. Namun, karena lokasi penjualannya agak berjauhan, jadi sejauh ini masih aman dan tidak terlalu terdampak. Lalu covid yang terjadi beberapa tahun lalu ternyata tidak terlalu berpengaruh pada usaha saya. Masih banyak yang berminat dan membeli produk saya. Yang lumayan kurang enak itu dulu ada pelanggan yang sudah membeli barang, lalu barangnya dititipkan di toko saya. Janjinya nanti barang diambil, tapi ternyata tidak jadi dibeli malah uang diminta kembali. Ya mau tidak mau kita kembalikan uangnya karena barangnya juga masih ada di toko,” ujar Bapak Ichal.

Saat ini usaha Bapak Ichal sudah mulai berkembang. Ia memiliki 4 orang pegawai, dengan keuntungan kotor ratusan juta rupiah setiap bulannya. “Saya belum ada keinginan untuk membuka cabang baru atau usaha lainnya, saat ini masih fokus menjalani dan mengembangkan usaha ini saja dulu dengan istri,” Bapak Ichal menjawab saat ditanya mengenai rencana untuk usahanya.

Bapak Ichal menjadi anggota dan memperoleh pinjaman di KSP Sahabat Mitra Sehati pada tahun 2015. Ia berharap usahanya dapat berkembang dan berjalan dengan lancar, dan tentunya berterima kasih kepada KSP Sahabat Mitra Sehati karena pinjaman yang diberikan dapat membuat usahanya berjalan dengan baik hingga saat ini.

A man with dark hair, wearing a red t-shirt with a graphic design, stands in a cluttered room. Behind him is a wooden door with a window featuring horizontal blinds. To the right, a television is mounted on the wall, a white electric fan sits on a table, and there are various items like a vase of pink flowers and a framed picture. The room appears to be a living area in a modest home.

BISNIS KOS-KOSAN KELUARGA TAK PERNAH SEMUDAH YANG DIBAYANGKAN

Bapak Rochy di Ambon, Maluku



Bapak Rochy (38 Tahun) tak pernah menyangka dirinya akan berhenti bekerja dari perusahaan untuk fokus mengembangkan usaha *kos-kosan* milik orang tuanya. Siapa sangka, bisnis yang telah ia kelola hampir 5 tahun dapat berjalan dengan baik dan bertahan diterpa covid-19 beberapa tahun yang lalu.

Sama sekali tidak terbayangkan oleh Bapak Rochy, bahwa ialah yang akhirnya mengelola usaha *kos-kosan* milik orang tuanya. Sebelumnya, Bapak Rochy pernah bekerja di beberapa perusahaan, di antaranya menjual tiket pesawat dan agen di perkapalan. Kedua kakaknya berada di luar kota, ini yang mendorong ia untuk menyetujui permintaan orang tuanya untuk meneruskan usaha keluarga mereka.

“Usaha *kos-kosan* ini sudah berjalan dari nenek. Sebelum kesulitan di covid-19 kemarin, nenek dan ayah sudah mengalami adanya kerusuhan di tahun 1998 sampai tahun 1999. Situasi yang memanas dan membuat kondisi kos menjadi sepi, sudah menjadi konsekuensi yang harus dihadapi pelaku usaha *kos-kosan*. Nyatanya usaha *kos-kosan* kami sampai saat ini bisa bertahan, bahkan saat ini sedang pembangunan di lantai 5,” ujar Bapak Rochy bersemangat menjelaskan.



Tidaklah mudah bagi Bapak Rochy untuk meneruskan usaha ini, karena sebelumnya ia sama sekali tidak memiliki pengetahuan dan pengalaman mengelola *kos-kosan*. Mengelola *kos-kosan* tidak semudah yang dibayangkan, karena akan bertemu dengan banyak karakter dan pribadi yang berbeda-beda. Namun, Bapak Rochy membuktikan mampu menjalankannya dengan baik hingga saat ini.

Kendala lain yang dihadapi Bapak Rochy adalah seputar peraturan yang dibuat untuk ketertiban penghuni kos. Kadang ada saja 1 atau 2 orang yang melanggar peraturan tersebut, misalnya sudah malam masih ada keributan. Padahal, hal tersebut pasti akan mengganggu penghuni kos lainnya, sehingga harus diberikan pengertian kepada pihak yang membuat keributan. Belum lagi jika ada keterlambatan dalam pembayaran kos. Ia pastinya akan memberikan jangka waktu untuk penghuni tersebut dapat melunasinya.

Berkembangnya permukiman dan sektor-sektor usaha di sekitar lingkungannya tentu membuat usaha *kos-kosan* lainnya juga bermunculan. Bapak Rochy menghadapi hal ini dengan menjaga kualitas *kos-kosan*, yaitu dengan menjaga kebersihan dan keamanan sehingga penghuni kos akan merasa jauh lebih aman dan nyaman tinggal di tempatnya. Tak hanya itu, komunikasi yang baik dengan penghuni kos selalu dijaga Bapak Rochy agar tidak ada konflik yang terjadi, baik antara Bapak Rochy dengan penghuni maupun antar penghuni kos.

Ke depannya masih banyak yang ingin dibenahi oleh Bapak Rochy, khususnya di lantai 5 yang sedang dalam pembangunan.

Tak hanya itu, fasilitas kamar juga ingin diperbaharui, bagi penghuni lama yang telah meninggalkan kamar dan beberapa fasilitas yang sudah tidak layak yang perlu diganti dengan fasilitas yang baru. “Dengan harga Rp 1.100.000 per bulan, fasilitas kos kami menyediakan tempat tidur, kipas angin, dan lemari. Di daerah sini, harga dengan fasilitas yang didapatkan tersebut tentunya sebanding dan tidak membuat penghuni merasa kesulitan untuk merogoh kocek lebih dalam. Ini yang akan selalu kami pertahankan dari layanan kami,” ujar Bapak Rochy mengenai usahanya.

Bapak Rochy menjadi anggota dan memperoleh pinjaman dari KSP Sahabat Mitra Sejati sebesar ratusan juta rupiah pada tahun 2023. Ia berharap dapat mengembangkan usahanya dan usahanya dapat bertahan. Ucapan terima kasih tak lupa ia ucapkan kepada KSP Sahabat Mitra Sejati karena telah membantunya dalam mengembangkan usahanya. Sukses terus untuk Bapak Rochy.

A woman with dark hair pulled back, wearing a black and white horizontally striped t-shirt, stands in a kitchen. She is holding two clear plastic rectangular containers, one in each hand. The containers contain food items, possibly fried or cooked, and have white labels with text and a logo. The kitchen background features a wall of grey square tiles and large stainless steel pots on a counter. The lighting is bright, and the overall scene suggests a food preparation or packaging area.

PENGUSAHA KATERING RAIH CUAN MAKSIMAL LEWAT JUALAN ONLINE

Ibu Ni Made Indrawati di Denpasar, Bali



Berbisnis merupakan salah satu cara yang ditempuh sebagian orang untuk bisa mengumpulkan pundi-pundi rupiah. Bahkan tak jarang, seseorang yang sudah memiliki pekerjaan lain seperti menjadi karyawan perusahaan juga turut berbisnis demi mendapat cuan tambahan.

Namun, kisah dari sosok perempuan inspiratif satu ini cukup berbeda. Ia rela melepaskan pekerjaan sebagai manajer restoran demi mendirikan bisnis. Sosok perempuan inspiratif tersebut ialah Ibu Indrawati, mulai merintis bisnis kuliner di tahun 2011 agar bisa sembari mengurus anak.

Setelah satu dekade bekerja di hotel, kini Ibu Indrawati berhasil mengembangkan bisnis kuliner yang diberi nama Dapur Maharani hingga bisa mendapatkan omzet ratusan juta rupiah setiap bulan. Ibu Indrawati sendiri tidak memiliki kemampuan dasar memasak dalam jumlah banyak seperti koki restoran pada umumnya. Namun, beliau memiliki karyawan yang dapat diandalkan, hingga bisa menjual 1500 box katering per hari. Pencapaian tersebut tentunya berhasil diperoleh berkat relasi yang Ibu Indrawati bangun selama bekerja di hotel.

Sejak tahun 2012, sudah banyak pelanggan tetap Dapur Maharani. Bahkan, katering beliau setiap hari menyuplai makanan untuk karyawan di hotel dan restoran. Tidak sedikit juga hotel yang meminta Ibu Indrawati membuatkan sarapan untuk tamu hotel mereka. Empat tahun

berjalan, suami Ibu Indrawati yang sebelumnya menjadi juru masak di hotel luar negeri lalu pulang ke Indonesia dan ikut membantu usaha catering yang dirintis sang istri.

Perkembangan usaha kuliner Dapur Maharani ikut terdampak ketika virus Covid-19 tersebar di Indonesia dan menjatuhkan banyak bisnis pariwisata, terutama



perhotelan. Sebelum adanya pandemi, omzet Dapur Maharani bisa mencapai ratusan juta per bulan dari total 33 hotel yang menjadi pelanggannya. Sedangkan saat pandemi, hanya tersisa 15 hotel yang menjadi pelanggan Ibu Indrawati dengan omzet yang juga mengalami penurunan menjadi hingga sepertiga omzet sebelum masa pandemi. Pandemi juga berdampak terhadap jumlah karyawan Ibu Indrawati yang berkurang dari 28 karyawan menjadi 14 karyawan.

Kondisi tersebut membuat Ibu Indrawati mengambil langkah untuk berjualan secara *online* agar tetap memiliki penghasilan

lebih maksimal. Melalui akun instagram [dapurmaharani.denpasar](https://www.instagram.com/dapurmaharani.denpasar), ia membuat omzet penjualan perlahan meningkat kembali walaupun tidak seperti saat sebelum pandemi. Keputusan untuk berjualan *online* melalui Instagram bisa menambah omzet penjualan hingga puluhan juta per bulan. Hingga kini, catering Ibu Indrawati semakin aktif berjualan di sosial media dan sudah memiliki lebih dari empat ribu *followers*.

Walaupun omzet penjualan menurun pada masa pandemi, ada tambahan peluang yang didapatkan oleh Ibu Indrawati, yaitu bekerja sama dengan beberapa rumah sakit yang memiliki fasilitas karantina. Saat pandemi,



katering Dapur Maharani dipercaya untuk menyediakan makanan untuk pasien-pasien yang terkena virus Covid-19. Kini, usaha katering Ibu Indrawati sudah semakin berkembang dengan melayani pesanan untuk acara pernikahan dan ulang tahun. “Saat corona saya juga *handle* hotel yang ada karantina untuk *supply* makanan, jadi walaupun saat corona saya gak tutup,” cerita Ibu Indrawati.

Ibu Indrawati sudah bergabung dengan KSP SMS sejak tahun 2017 dan diberikan keringanan pembiayaan karena adanya pandemi. Ibu Maharani ikut mengambil program restrukturisasi yang ditawarkan oleh KSP SMS pada saat masa pandemi tersebut. Walaupun sempat tersendat dan membuat omzet penjualan menurun, beliau masih tetap melanjutkan hubungan dengan KSP SMS karena pelayanan yang diberikan oleh karyawan membuat Ibu Indrawati sangat puas. Ke depannya beliau berharap bisa terus mendapat dukungan agar bisa

mempunyai bisnis yang lebih besar lagi.

“Karyawan KSP SMS baik-baik banget, pelayanannya bagus dan gercep banget. Walaupun saya bayarnya mepet tapi saya gak pernah ditelpon-telpon seperti lembaga pembiayaan lain. Kalau kita dikejar seperti itu kita jadi gak enak diganggu. Walaupun kita berbisnis tapi kan duit itu akan kita putar dulu, tapi tetap akan kita bayar. Jadi sejauh ini saya senang dengan KSP SMS,” kata Ibu Indrawati.

Bisnis jangka panjang tidak bisa dilepaskan dari adanya relasi. Dengan memiliki relasi atau jaringan bisnis yang baik dan terpercaya akan membantu menopang usaha di masa depan. Bagi wanita berusia 44 tahun ini, jika ingin sukses dalam menjalani bisnis harus bisa menjaga relasi dengan banyak pihak karena tidak bisa berjalan sendiri-sendiri. Hubungan bisnis inilah yang akan menjadi pondasi kuat untuk bertahan.

A man wearing a dark cap and a light-colored long-sleeved shirt is walking through a series of concrete fish ponds. In the background, there is a long, single-story building with a red-tiled roof and white walls. The sky is blue with scattered white clouds. The text is overlaid on the image in a bold, white, sans-serif font.

JATUH BANGUN BUDI DAYA IKAN NILA SAMPAI USAHA SHOWROOM TRUK DUMP

Bapak Medi Arizandi di Lubuklinggau, Sumatra Selatan



Usaha tidak akan mengkhianati hasil, itulah yang menjadi motivasi Bapak Medi dalam merintis bisnisnya. Mengawali bisnis dari budi daya ikan nila hingga merambah ke *showroom* truk *dump*, tentunya ada beberapa alasan yang membuat Bapak Medi mengubah peruntungannya dalam berusaha.

Mengawali kisahnya kepada tim Kisah Kami Bersama Sahabat, Bapak Medi menjelaskan dengan bersemangat bagaimana proses budi daya ikan nila yang selama ini ia lakukan. Awalnya Bapak Medi hanya iseng melihat teman-temannya yang melakukan budi daya ikan. Melihat hasilnya yang lumayan, Bapak Medi pun memutuskan untuk membuat kolam ikan sendiri dan memulai usaha budi daya ikan.

“Yang perlu disiapkan di awal, selain memiliki kolam, menyiapkan pula benih ikan dan juga pakan untuk ikan tersebut. Benih yang saya siapkan sampai dengan ribuan ekor benih. Dari kolam yang saya miliki seluas satu hektar, saya bisa menghasilkan hingga puluhan kuintal ikan,” jelas Bapak Medi saat ditanya mengenai proses budi daya ikan nila miliknya.

Membutuhkan waktu yang cukup lama sampai dengan ikan siap dipanen, yaitu sekitar tiga sampai empat bulan. Misalnya saja untuk memberikan makan pada ikan kecil dan ikan yang besar, ada perbedaan perlakuan. Untuk memberi makan ikan kecil, Bapak Medi harus menyediakan kotak dan saringan. Hal ini membuat perawatan menjadi faktor utama keberhasilan dari budi daya ikan.

di Lubuklinggau tidak banyak yang memiliki bisnis serupa. Bapak Medi menerapkan sistem jual beli putus, ia membeli truk *dump* lalu diperbaiki dan dipoles sehingga menarik minat pembeli.

“Bisnis ini harus memiliki relasi yang banyak, kalau tidak akan sulit mencari kebutuhan,” ujar Bapak Medi. Relasi Bapak Medi tidak



Awalnya usaha budi daya ikan Bapak Medi berjalan cukup baik. Namun, beberapa tahun belakangan ini pemerintah mengharuskan dilakukan pengeringan dasar kolam tanah untuk memutus siklus hidup hama dan penyakit yang mungkin ada pada periode budi daya sebelumnya. Adanya pengeringan ini membuat usaha budi daya Bapak Medi menjadi terhambat, karena hasil yang tidak bisa optimal lagi. Ditambah lagi cuaca kemarau panjang yang terjadi saat itu membuat hasil panen ikan menurun drastis.

Terlintas ide dari Bapak Medi untuk membuka *showroom* truk *dump*. Ide ini menarik, karena pada saat itu tahun 2019

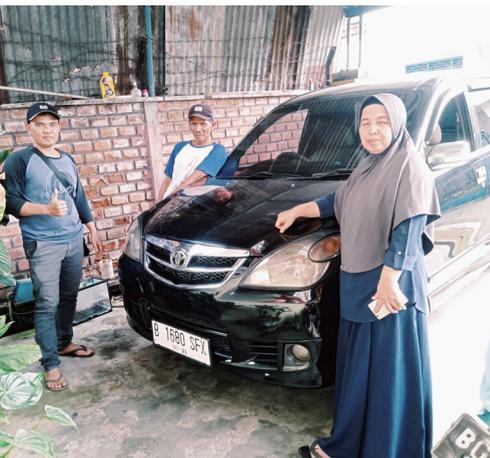
hanya tersebar di lingkungannya saja, tetapi juga di beberapa kota seperti Bengkulu, Palembang, Batu Raja, dan lain-lain. Hal ini membuat Bapak Medi tidak kesulitan mencari truk *dump* untuk diperjualbelikan.

Meskipun relasi sudah terjalin dengan baik, tak membuat Bapak Medi lengah. Ketika akan membeli kendaraan, Bapak Medi rela merogoh kocek lebih dalam untuk pergi ke lokasi yang menjual truk dan memastikan secara langsung kondisi truk tersebut. Ini dilakukan Bapak Medi untuk meminimalisir risiko penipuan dan modus serupa lainnya. “Ya, memang pastinya akan memakan waktu dan biaya, tapi itu langkah yang saya lakukan

sehingga sampai detik ini tidak pernah kena tipu,” ungkap Bapak Medi kala itu.

Keuntungan yang didapat dari usaha penjualan ini tak main-main. Jika berhasil menjual satu truk *dump*, Bapak Medi dapat mengantongi hingga puluhan juta, tergantung jenis truk dan harga penjualan yang ia dapat dari pembeli. Penjualan truk *dump* ini nyatanya memiliki peminat yang

untuk memenuhi permintaan truk yang semakin banyak. Untungnya Bapak Medi sudah bergabung menjadi anggota KSP Sahabat Mitra Sejati sejak tahun 2022, sehingga ia langsung mendapat pinjaman modal kerja. Tahun ini Bapak Media bahkan mendapat tawaran kembali untuk menaikkan pinjaman modal kerjanya. Sukses untuk bisnis Bapak Medi, semoga semakin berkembang ke depannya.



lumayan banyak, terbukti dengan masih banyak orang yang mencari dan membelinya.

Berbicara soal pengembangan usaha, Bapak Medi ingin bisa membuka bengkelnya sendiri. Hal ini dilakukan untuk menekan biaya perbaikan truk *dump* yang telah dibeli. Namun, mencari montir yang ahli dan berkomitmen juga tidak mudah. “Rencana ya ada buka sendiri bengkel untuk perbaikan, enak kalau bisa kerja sendiri. Kadang ke bengkel perbaikan bisa sampai jutaan,” ungkap Bapak Medi.

Saat usaha *showroom* Bapak Medi sedang maju-majunya, ia memerlukan modal ekstra

A woman with dark hair, wearing a black long-sleeved shirt, a white apron with a colorful logo, and a blue scarf, stands in a bakery. She is holding a package of cinnamon rolls. The bakery has shelves with various breads and pastries. A red Coca-Cola logo is visible on the wall to the right.

DARI BERJUALAN ROTI JADI PUNYA PABRIK ROTI

Ibu Hariani di Rantepao, Sulawesi Selatan



Untuk menjadi pengusaha sukses tentunya tidak bisa dicapai dalam waktu sekejap. Banyak sekali tantangan dari berbagai sisi untuk bisa meraih kesuksesan dalam berbisnis. Ada banyak pengusaha yang memulai usahanya dari nol, ada juga yang meneruskan usaha milik orang tuanya. Salah satunya adalah Ibu Hariani yang meneruskan usaha ibundanya setelah Ibunda tercinta meninggal dunia. Sang Ibunda sudah mulai merintis usaha berjualan roti sejak tahun 1990 di Mengkendek, Kabupaten Tana Toraja, Sulawesi Selatan.

Diceritakan oleh Ibu Hariani bahwa *almarhumah* Ibunya pernah bekerja sebagai pengawas di salah satu pabrik roti di Surabaya. Mending lalu pulang ke Toraja dan mulai merintis usaha dengan berjualan roti yang diambil dari berbagai distributor. Saat itu hanya ada satu toko roti di Toraja, hal inilah yang membuat sang Ibunda membuka toko roti juga di daerah tersebut. Mulai dari membuat roti hingga mengurus administrasi, semula dilakukan oleh Ibunda dan saudara kandung Ibu Hariani.

Dari tahun 1990-1998, sang Ibunda memberi nama toko roti tersebut Prima Bakery. Namun, keluarga Ibu Hariani memutuskan untuk mengganti nama toko roti dari Prima Bakery menjadi Rosmina Bakery. Setelah hak paten untuk merek Rosmina Bakery didaftarkan, Ibunda Ibu Hariani memberanikan diri untuk membuka pabrik roti di Toraja pada tahun 1999.



Toko roti tersebut dikelola secara bergantian oleh Ibu Hariani dengan ketiga adik-adik lakinya ketika sang Ibunda telah meninggal dunia. Walaupun tidak memiliki kemampuan dasar dalam membuat kue atau berjualan di bidang kuliner, hanya Ibu Hariani yang dapat memberikan peningkatan signifikan untuk usaha roti tersebut.

Ibu Hariani sendiri merupakan lulusan SMK jurusan otomotif dan bercita-cita ingin membuka bengkel sendiri. Namun, cita-citanya tersebut gagal karena Ibu Hariani berpikir bahwa lebih banyak orang yang butuh makan dibandingkan kendaraan yang rusak. “Menurut saya kalau usaha makanan itu gak akan ada ruginya, karena kalau urusan perut semua orang butuh.

Harga Rp1.000-2.000 kalau sudah bisa bikin kenyang akan sangat menguntungkan untuk anak-anak kost,” ucap Ibu Hariani.

Rosmina Bakery yang berpusat di Kabupaten Tana Toraja, kini sudah melebarkan penjualan hingga ke Morowali, Sulawesi Tengah. Namun ketika ada pandemi, pemerintah setempat menutup akses keluar dan masuk dalam bentuk apapun. Hal ini menyebabkan penjualan di Morowali yang bisa membantu omzet hingga sekitar belasan juta rupiah untuk satu kali pengantaran dengan durasi 1-2 kali per minggu, harus terhenti saat itu juga. Meski demikian, produksi roti di Toraja tetap berjalan dan justru meningkat. Omzet harian naik hingga dua kali lipat.

Adanya Covid-19 yang berdampak kepada berbagai macam bisnis, tidak mengganggu pikiran Ibu Hariani dan ia tetap fokus mengembangkan pabrik rotinya tersebut. Menurut Ibu Hariani, “memang kita butuh penambahan pemasaran, tapi kalau kita hanya fokus ke satu titik saja seperti di Morowali, kita mati waktu karena perjalanannya panjang”. Saat ini, Ibu Hariani

Sekitar tahun 2018, Ibu Hariani menjadi Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS) dan mendapat pinjaman modal usaha agar pabrik rotinya bisa bertahan menghadapi lonjakan harga bahan baku. Hingga saat pandemi datang di tahun 2020, Ibu Hariani mengikuti program restrukturisasi yang ditawarkan oleh KSP SMS. Namun setelah pandemi mereda, usaha Ibu Hariani kembali



memiliki 6 karyawan yang dapat diandalkan dalam pembuatan roti.

Semakin berkembangnya bisnis usaha, pasti selalu ada naik turun serta lika liku yang dihadapi. Begitu juga dengan yang dihadapi oleh Ibu Hariani selama kurang lebih 8 tahun memegang usaha tersebut. Salah satunya adalah kebutuhan modal kerja untuk mengembangkan usaha. Ibu Hariani tidak ingin seperti toko roti milik adiknya yang tutup karena tidak mampu bersaing dengan perusahaan roti yang punya modal lebih besar.

normal sehingga program restrukturisasi yang dijalankannya selama satu tahun, kini sudah normal kembali.

“Terima kasih kepada KSP SMS yang sudah memberikan solusi untuk mendapatkan pinjaman modal usaha. Semoga KSP SMS selalu memberikan solusi yang terbaik bagi kami para pengusaha UMKM pada khususnya untuk mengembangkan usaha,” ungkap Ibu Hariani mengakhiri pembicaraannya dengan tim redaksi buku Kisah Kami Bersama Sahabat jilid 7.

A woman wearing a black hijab, glasses, and a white patterned sweater with cartoon characters like Mickey Mouse and Donald Duck stands in a digital printing shop. She is smiling at the camera. Behind her are large industrial printers and a computer monitor displaying a software interface. The shop has wooden walls and various equipment.

BISNIS *DIGITAL PRINTING* SANGAT MENJANJIKAN DI ERA TEKNOLOGI MODERN

Ibu Djuniati di Manokwari, Papua Barat



Digital Printing adalah salah satu teknik percetakan yang saat ini kerap diaplikasikan dalam membuat tulisan, gambaran, komposisi warna, hingga ilustrasi pada sebuah media cetak. Usaha *digital printing* sudah ada di mana-mana dan sangat menjamur jumlahnya, karena semakin banyak pelanggan membutuhkan jasa percetakan.

Seiring berkembangnya teknologi, bisnis percetakan pun mengalami perubahan. Dari yang mulanya hanya mengandalkan teknik cetak manual seperti sablon, hingga yang sedang populer saat ini seperti *digital printing*. Seperti salah satu anggota KSP Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS), Ibu Djuniati, membuka usaha *digital printing* di Manokwari, Papua Barat.

Sebelumnya, suami Ibu Djuniati sudah membuka usaha fotokopi sejak tahun 2010. Suami Ibu Djuniati perlahan mengembangkan kemampuan dengan belajar desain grafis, hingga pada tahun 2018 membeli mesin untuk *digital printing*. Pada saat itu Ibu Djuniati dan suami sudah menjadi anggota KSP SMS, lalu ditawarkan untuk mendapatkan pinjaman modal usaha untuk membeli mesin-mesin tersebut. Jasa yang disediakan kurang lebih sama seperti percetakan *digital printing* lainnya yaitu cetak banner, plakat, neon box, hingga sablon baju.

Ibu Djuniati sendiri dilahirkan di kota Makassar dan besar di kota Manokwari. Oleh karena itu, beliau sudah cukup paham keperluan masyarakat sekitar dan mengerti sumber bahan baku untuk mendukung keperluan usaha *digital printing* yang dijalani bersama suaminya.

Bisnis percetakan mempunyai peluang yang besar dan menjanjikan seiring

“Pokoknya sekarang semua yang berhubungan dengan percetakan sampai bikin papan rambu lalu lintas, papan reklame, papan-papan pemberitahuan, kalau kami bisa kerjakan, akan kami ambil,” kata Ibu Djuniati.

Saat pandemi tahun 2020, penghasilan dari usaha *digital printing* Ibu Djuniati dan suami ikut terdampak sangat jauh



perkembangan era *digital*. Di era saat ini, usaha percetakan dilirik pelanggan untuk memproduksi berbagai hal demi menambah nilai jual produk. Hal tersebut membuat Ibu Djuniati sangat menekuni usahanya, hingga segala macam bentuk promosi atau permintaan pelanggan jika bisa ia kerjakan, maka akan ia terima.

padahal usahanya baru berjalan sekitar 2 tahun. Hal tersebut dikarenakan semakin berkurangnya kegiatan yang ada di daerah Manokwari dan sekitarnya. Namun, karena percetakan Ibu Djuniati menerima pesanan apapun, saat pandemi beliau mendapatkan pesanan masker dari salah satu perusahaan yang menyelenggarakan program jaminan kesehatan. Walaupun mendapat pesanan



masker cukup banyak, omzet bulanan masih jauh dari sebelum adanya pandemi.

Pada saat pandemi, yang dilakukan oleh Ibu Djuniati dan suami untuk menutupi kekurangan ialah dengan melakukan subsidi silang. Hal tersebut dikarenakan sudah ada 6 orang karyawan yang membantu Ibu Djuniati dalam mengurus usaha *digital printing*. Sehingga suami Ibu Djuniati menjalani pekerjaan sampingan sebagai kontraktor untuk proyek kecil-kecilan. “Kami lakukan subsidi silang saja yang penting semuanya bisa tercukupi,” ungkapnya.

Ibu Djuniati sangat berterima kasih kepada KSP SMS atas kerja samanya selama ini,

diberikan pinjaman modal usaha. Sehingga, kini ia dapat mengembangkan usaha untuk menambah armada mesin tiap tahun dengan segala jenis mesin. Usaha *digital printing* milik Ibu Djuniati menjadi salah satu usaha *digital printing* dengan mesin cetak terlengkap di Manokwari.

Ibu Djuniati berharap, “semoga ekonomi semakin membaik, supaya kita gak makin kerepotan”.



BANTINGAN SETIR BERBUAH PABRIK TAHU

Bapak Asep Jaenudin di Jakarta Utara, DKI Jakarta



Menjadi pemilik sebuah pabrik tahu di bilangan Kalideres, Jakarta Utara, bukanlah merupakan impian Pak Asep Jaenudin. Lebih tepatnya dia tercebur, karena diajak oleh temannya yang punya pengalaman di bisnis tahu.

Pak Asep adalah seorang supir angkutan umum (angkot). Empat tahun sepanjang 2001 hingga 2005, dia menjalani profesi tersebut. Pada 2006, Pak Asep diajak teman dekatnya untuk memulai bisnis tahu. Dengan modal yang dikumpulkan ketika menjadi supir angkot, Pak Asep memulai bisnis tersebut. Skalanya masih rumahan, untuk pelanggan dengan jumlah terbatas.

Pak Asep tidak memiliki pengalaman sama sekali dalam memproduksi tahu. Dia sangat bergantung dari pengetahuan dan pengalaman teman dekatnya itu, tetapi modal sepenuhnya berasal dari hasil keringat Pak Asep. Namun, dalam dua hingga tiga bulan berjalan, seiring dengan pelanggan yang makin bertambah jumlahnya, Pak Asep membutuhkan modal tambahan. Dia meminta kontribusi teman dekatnya tersebut sebagai rekan bisnis. Namun, permintaan itu tidak dipenuhi teman dekatnya itu, yang pada akhirnya memilih mengundurkan diri. "Namanya sudah kecebur, modal sudah dipakai, mau tidak mau saya pantang menyerah untuk terus melanjutkan bisnis tahu ini. Jangan sampai berhenti," katanya.



Pak Asep bercerita, di awal-awal usaha, tepatnya di tahun 2006-2008, dia harus membayar kontrakan. Dengan berbekal keberanian, Pak Asep berkenalan dengan pinjaman perbankan. Saat itu, dia mengajukan pinjaman Kredit Tanpa Agunan (KTA) di beberapa bank, dengan bekal jaminan dari orang tua.

Pengalaman itu melecut Pak Asep secara otodidak mempelajari strategi pengelolaan keuangan dengan modal pinjaman perbankan. Dia memulai dengan KTA dan juga pernah menjadikan motor dan mobilnya sebagai jaminan pinjaman. Jumlah pinjamannya pun bervariasi dan naik secara bertahap. Dimulai dari skala Rp20 juta, naik menjadi Rp25 juta, kemudian ratusan juta.

Lambat laun, dari kerja kerasnya, Pak Asep dapat menjaminkan tanah dan

bangunan sebagai jaminan pinjaman, yang mengantarkan dirinya menjadi salah satu anggota dengan reputasi baik dalam hal pinjaman di KSP Sahabat Mitra Sejati.

Dia mengungkapkan, untuk sampai bisa mendapatkan kepercayaan dari perbankan dan koperasi dengan pinjaman mencapai miliaran rupiah seperti saat ini, yang dia lakukan adalah memperkuat aset. Setiap kali mendapat pinjaman, modal itu mayoritas dia gunakan untuk membeli aset, seperti tanah dan bangunan. Sisanya dipakai untuk membiayai operasional pabrik tahu miliknya.

“Tanah yang saat ini berdiri pabrik tahu ini, saya beli secara bertahap. Kemudian, dari pinjaman itu juga, saya bangun mess karyawan, gedung sekolah TK, warung kelontong, rumah, dan ternak sapi. Secara bertahap, aset saya semakin bertambah,

dan itu menjadi jaminan untuk pinjaman perbankan yang lebih besar,” katanya.

Pria asal Bandung yang memiliki dua anak itu kini memiliki dua merek tahu andalan AL dan FHL. Kedua merek tahu itu dia ambil dari nama anak-anaknya. Sementara, jenis tahu yang dihasilkan antara lain tahu putih, tahu kuning, tahu pong, dan satu produk baru lainnya yang akan dirilis.

pengembangan kacang kedelai, sebelum dimasak menjadi bubur.

Bagian ketiga adalah ruang produksi, dimulai dari fasilitas penyaringan sari kedelai, hingga ketel penampungan lainnya untuk mengendapkan sari kedelai, sebelum dituang dalam mal-mal berbentuk persegi empat menjadi tahu. Di bagian ketiga itu juga menyatu fasilitas penggorengan untuk



Pabriknya yang berada di Komplek PIK Kopti RT 03 RW 11 Kelurahan Semanan, Kecamatan Kalideres, Jakarta Barat, terdiri atas empat bagian utama. Bagian pertama adalah tungku perapian, dengan bahan bakar kayu. Bagian kedua, yang berada di lantai mezzanine, adalah ketel, untuk memasak kacang kedelai menjadi bubur. Di sana juga ada ketel khusus lainnya untuk

menghasilkan tahu pong dan tempat khusus pengeringan tahu pong setelah digoreng.

Sementara itu, bagian terakhir dari pabrik tahu Pak Asep adalah tempat memproduksi tahu kuning. Di sana ada sejumlah kunyit segar, yang sari airnya dikumpulkan, dan dimasak bersama-sama dengan tahu putih, untuk menghasilkan tahu kuning. Dari situ,

tahu-tahu kuning itu dilabeli, AL dan FHL, sebelum dipasarkan melalui distributor.

Dengan total karyawan sekitar 25–30 orang, Pak Asep mengatur alur produksi pabriknya selama kurang lebih 17 jam sehari. Dia mendistribusikan tahu hasil produksinya ke pasar Tegal Alur, Cengkareng, Pasar Lele, dan pedagang tahu di kawasan Kopti.

Omzet penjualan dari pabrik tahu itu kini sudah mencapai ratusan juta per bulan, dengan total produksi sekitar 7-8 kuintal per hari. Masing-masing jenis tahu diproduksi dalam jumlah yang relatif sama.

Pak Asep mengatakan, bisnis tahu sangat bergantung dari bahan baku kacang kedelai. Hampir setiap dua sampai tiga tahun, karena sentimen inflasi, harga tahu akan naik. Hal ini terjadi karena produsen tahu sangat

bergantung pada kedelai impor. Pasokan bahan baku cenderung stabil, dengan kualitas yang terjaga.

Tantangan terbesar adalah pengelolaan karyawan. Pak Asep pernah ditinggal pergi hampir semua karyawannya, karena salah strategi dalam perekrutan. Dia merekrut seluruh karyawannya dari salah satu pabrik, yang lalu ditinggal pergi karena senior dari antara karyawannya itu mendapat tawaran dari pabrik tahu lain.

“Usaha tahu ini tidak pernah ada di sekolah mana pun, tidak ada dalam kurikulum di universitas atau sekolah kejuruan. Jadi, tidak ada SDM yang siap pakai. Kita harus siap terus menerus mengajarkan rekrutan baru mulai dari nol, menjaga agar hasil kerja mereka sesuai standar, sehingga kualitas tahu tetap terjaga,” katanya.





Pak Asep memang bukan satu-satunya produsen tahu di kompleks tersebut. Banyak sekali usaha di kompleks tersebut memproduksi tahu. Rata-rata, mereka tergabung di Primer Koperasi Produsen Tempe Tahu Indonesia (Primkopti), wadah resmi yang menampung berbagai aspirasi, mengatur harga, distribusi kedelai, termasuk soal garansi terhadap limbah pabrik.

Dia mengaku bukan merupakan pelopor, karena area PIK Kopti ini dikenal sebagai produsen tahu sejak 1990-1992. Yang membuat usaha tahunya berkembang dan berbeda dengan yang lain karena dia selalu menjaga kualitas, dari pada kuantitas.

“Saya merasakan sendiri, mendapat kepercayaan konsumen itu sangat sulit. Jadi, harus jaga benar kualitas. Perbedaan lain, saya berani pinjam ke bank dan komitmen

untuk mengembalikan pinjaman. Yang penting kita tahu berapa keuntungan kita per bulan, dan dari sana kita bisa sisihkan untuk membayar cicilan,” akunya.

Dia berpesan kepada setiap orang yang sedang merintis usahanya, agar selalu mencari peluang dan jangan mengandalkan satu usaha saja. “Modal terpenting menjalankan sebuah usaha adalah keberanian dan tentunya diiringi niat dan tanggung jawab,” tutup dia.



MANGKUK HOKI TAHU CAMPUR PAK BEJO

Bapak Nurpagelan di Jakarta Pusat, DKI Jakarta



Nama sebenarnya adalah Nurpagelan, asal dari Lamongan. Namun, dia kini lebih sering dikenal dengan panggilan kesayangan Pak Bejo. Dari merek dagang usahanya, Tahu Campur Pak Bejo.

Ikhwal Pak Bejo, nama itu terinspirasi dari sosok riil Bejo, yang dia kenal di sekitar Kemayoran, Jakarta Pusat. Bejo adalah sosok pengusaha yang punya banyak uang, karena kesuksesannya dalam berbisnis. "Saya mau jadi seperti dia, Pak Bejo. Orangya hoki. Punya usaha dan banyak duit. Jadi, saya langsung kasih nama usaha saya, Tahu Campur Pak Bejo," katanya.

Tahu Campur Pak Bejo memang bukan satu-satunya tahu campur yang sukses. Dari Lamongan, ada banyak pedagang tahu campur yang sukses. Beberapa bahkan telah memiliki *brand* sendiri, seperti Tahu Campur Cak Lyus, Cak Minto, dan Cak Keling, yang pelanggannya rela antri untuk mendapatkan satu mangkuk tahu campur.

Untuk orang Lamongan, termasuk Pak Bejo, tahu campur, soto, dan rawon adalah kuliner rakyat di daerah itu. Siapa pun tentu bisa meramu dan menyajikan ketiga masakan tersebut. Mirip seperti orang Padang, yang terkenal dengan masakan padang. Tidak heran, ketika orang Lamongan keluar dari daerahnya dan memilih menjadi pedagang, ketiga jenis kuliner itu otomatis menjadi pilihan utama.



Usaha tahu campurnya itu sudah dia rintis sejak 1996 di Surabaya. Namun, rintisan pertamanya itu terbilang gagal. Dia mengaku belum memiliki pengalaman, cuma bermodal keberanian dan satu gerobak. Sementara dari cerita sukses pengalaman berdagang tahu campur, rata-rata pedagang tahu campur memiliki dua gerobak. Satu gerobak selalu berada di lokasi penjualan, sedangkan gerobak lainnya berkeliling dan kembali ke rumah untuk mempersiapkan stok di hari berikutnya.

Ketika itu, dia juga tidak memikirkan lokasi yang strategis untuk berjualan. Asal jualan dan berjudi lokasi, dengan harapan dagangannya cepat laris. Dari Surabaya, Pak Bejo mencari peruntungan di Jakarta. Dia sempat bekerja berpindah-pindah di beberapa usaha milik orang lain, dan

akhirnya memberanikan diri menikahi seorang gadis asal Betawi pada 2001. Statusnya saat itu menganggur.

Sebagai seorang suami, dengan motivasi ingin sukses seperti Bejo, dia kembali ke nalurinya sebagai seorang pedagang. Berbekal gerobak, Pak Bejo berkeliling menjajakan soto ayam dan rawon. Rutinitas itu dia lakukan selama 17 tahun. "Sudah biasa saya kejar-kejaran dengan Satpol PP. Namanya juga dagang kaki lima. Prinsip saya, yang penting saya dagang dan bawa uang halal untuk anak dan istri di rumah," katanya.

Dia mulai dengan soto ayam dan rawon, karena usaha itu relatif tidak membutuhkan modal besar di awal. Berbeda dengan tahu campur, yang membutuhkan modal

besar untuk bahan bakunya. Lagipula, soto ayam dan rawon, jika tidak laku, masih bisa bertahan kurang lebih dua hari. Tetapi, tahu campur, hanya bisa sehari. Kalau tidak laku, semua bahan harus dibuang.

Dari kaki lima keliling, Pak Bejo akhirnya dapat memiliki sebuah tempat dagang tetap di Tebet, Jakarta Selatan. Dengan modal dari dagang soto ayam dan rawon, lalu hadirilah Tahu Campur Pak Bejo. Sebuah tenda sederhana dibangun, berikut spanduk dengan nama Tahu Campur Pak Bejo.

“Saya sadari, berdagang Tahu Campur di kawasan Tebet itu, nomor satu harus bisa merebut pelanggan dengan rasa yang berbeda. Itu kawasan elit, yang sangat peka terhadap rasa dan selera. Saya bukan

yang pertama dan satu-satunya dagang tahu campur di situ, tetapi karena rasa tahu campur saya yang enak, pelanggan akhirnya pada berdatangan,” kenang dia.

Kunci sukses soal rasa yang berbeda dari Tahu Campur Pak Bejo adalah pilihan petis. Ketika pertama kali memutuskan untuk kembali berjualan tahu campur, Pak Bejo harus mencari dan memilah-milah pemasok petis yang sesuai dengan keinginan dan selernya. Yang dia pilih adalah petis dari Bu Sri, seorang ibu asal Surabaya, yang selama lebih dari 10 tahun, sama sekali tidak pernah bertemu muka. Atas dasar sama-sama percaya, mereka saling bertransaksi petis melalui sambungan telpon.

“Saya bisa pesan petis ke dia sampai Rp20





juta, bahkan Rp60 juta. Hanya karena asas kepercayaan, tidak pernah ketemu muka. Tetapi, karena kepercayaan itu, kami akhirnya menjadi mitra bisnis sampai sekarang,” akunya.

Dari Tebet, tahu Pak Bejo merambah kini menjadi tiga cabang baru. Satu cabang baru di Jatiwaringin, Bekasi, dan dua cabang lainnya di Warung Buncit dan Cibubur. Di Tebet dan Jatiwaringin, omzet penjualan Tahu Campur Pak Bejo saat ini mencapai jutaan rupiah per hari, sedangkan di Warung Buncit dan Cibubur meski omzetnya lebih kecil, tetap mencapai jutaan rupiah per hari.

Kebanyakan pelanggan di Cibubur adalah pelanggan Tahu Campur Pak Bejo dari Tebet. Mereka adalah para karyawan atau yang memiliki kantor di Tebet dan menetap di Cibubur. Menjembatani kebutuhan mereka, Pak Bejo menghadirkan satu cabang baru di Cibubur, berikut memperkenalkan tahu campurnya kepada masyarakat Cibubur.

Selain empat cabang Tahu Campur, ayah dari enam putra dan putri itu, kini memiliki delapan rumah, di antaranya satu kontrakan 14 pintu, satu ruko, usaha katering, berikut total 25 karyawan yang bergantung pada usahanya tersebut. Menurut pengakuannya,

dia mulai ekspansi usahanya sejak mengenal pinjaman perbankan. Awalnya, Pak Bejo mendapat pinjaman sebesar Rp5 juta, yang dia sebut sebagai "pinjaman UMKM."

Untuk mendapat pinjaman Rp5 juta itu, dia harus dua kali datang ke bank dalam sehari. Pertama kali datang, dia langsung disuruh pulang oleh satpam, karena menggunakan sandal jepit. Dia akhirnya kembali lagi dengan mengenakan sepatu, lalu mengisi seluruh persyaratan, dan kemudian mendapatkan pinjaman Rp5 juta itu.

"Setiap bulan saya kepikiran mulu untuk bayar cicilan. Padahal, cicilan waktu itu tidak seberapa. Tapi, Namanya baru pengalaman pertama, Rp5 juta itu sudah termasuk besar," kenang dia.

Pada 2018, melalui KSP Sahabat Mitra Sejati, Pak Bejo memperoleh pinjaman bernilai ratusan juta rupiah. Dari modal itu, dia akhirnya membuka cabang baru, membeli ruko, dan membangun kos-kosan. Setahun berikut, Pak Bejo mendapat pinjaman lagi, yang jumlahnya telah mencapai miliaran. Selain untuk memperluas cabang, dia juga menggunakan dana itu untuk membeli rumah dan membangun kontrakan.

Dengan cicilan yang makin naik per bulan, pandemi yang datang tak terduga merupakan tantangan terberat bagi Pak Bejo. Dalam kurun waktu pembatasan luar biasa, penghasilan Pak Bejo turun drastis. Apalagi pada saat yang sama, pemerintah memberlakukan larangan untuk beraktivitas di luar rumah.

Selama berbulan-bulan, Pak Bejo mengalami kerugian ratusan juta rupiah tiap bulannya. Dia harus menanggung biaya karyawan, yang kendati sudah dirumahkan dan diminta pulang, tetap setia dan bertahan hidup dari kebaikan hati Pak Bejo.

"Saya harus putar otak untuk bisa membiayai semua kebutuhan. Akhirnya, saya buka cabang baru, di Warung Buncit, yang khusus melayani catering. Dari usaha itu, akhirnya saya bisa melewati masa pandemi, selain karena tertolong dengan program restrukturisasi," katanya.

Di mata Pak Bejo, kiat utama untuk sukses di dunia kuliner sekali lagi adalah soal rasa. Tahu Campur Pak Bejo memiliki pelanggan yang awet, hingga 17 - 18 tahun sampai saat ini. Loyalitas pelanggan itu karena kualitas rasa yang dijaga dengan baik.

Di samping itu, keberanian untuk mengambil pinjaman perbankan dan konsisten untuk memenuhi kewajiban cicilan. Tetapi, untuk bisa mendapatkan pinjaman perbankan, Anda harus memiliki jaminan. Karena pinjaman bank, kendati adalah "pinjaman UMKM" selalu membutuhkan jaminan.

17 tahun Pak Bejo menjadi pedagang kaki lima, mengelilingi Tebet dan sekitarnya untuk berjualan, dan meraih jaminan untuk mendapatkan modal usaha. Pada akhirnya, konsistensi dan kerja keras itu kini telah membuahkan hasilnya. Kendati berbeda orang dan berbeda kendala yang dihadapi, Bejo tetaplah Bejo, sang hoki.



KEMBANGKAN USAHA JADI KUNCI SUKSES UNTUK BERTAHAN

Bapak Maskur di Kudus, Jawa Tengah



Mengawali usaha bukan di bidang keahlian, barangkali akan sulit jika tidak serius menjalaninya. Terlebih bagi mereka yang sudah terbiasa bekerja kantor yang lebih sering duduk di belakang meja. Lain halnya dengan Bapak Maskur (57 Tahun) dari Kudus yang kala itu masih bekerja di tambak. Mengikuti saran dari orang tua, Bapak Maskur beralih pekerjaan menjadi penjual beras bersama sang kakak.

Bapak Maskur tidak menyangka niat awalnya mengikuti saran dari orang tua untuk membantu kakaknya berjualan beras, berbuah manis. “Pertimbangan orang tua waktu itu, usaha tambak sedang kurang bagus. Untung ruginya terlalu terasa dan tidak tentu,” kata Bapak Maskur mengingat kembali usahanya dulu. Selain itu, banyak usaha tambak yang bangkrut, walaupun tahun 1988-1989 adalah era udang menjadi primadona. Namun sayang, hal ini tidak bertahan lama.

Melihat keadaan tersebut, Bapak Maskur memutuskan untuk mengikuti saran orang tuanya untuk berjualan beras. Tepatnya di tahun 1989, Bapak Maskur mulai membantu usaha sang kakak. Kurang lebih tiga tahun Pak Maskur membantu usaha sang kakak,



sampai akhirnya ia membuka usaha sendiri di tahun 1992. Dengan bantuan modal ratusan ribu dari orang tuanya, Bapak Maskur mulai menyiapkan kebutuhan untuk usahanya. Tak lama setelah itu, sang kakak memutuskan untuk tidak berjualan dan menyerahkan usaha berasnya sepenuhnya ke Bapak Maskur. Ini membuat Bapak Maskur mau tidak mau harus lebih fokus mengembangkan usahanya, karena setelah itu hanya ia sendiri tanpa sang kakak.

Bapak Maskur yang awalnya minim pengetahuan soal beras, saat ini dengan semangatnya dapat menjelaskan

bagaimana proses pembuatan dari padi hingga menjadi beras layak jual. Proses dari padi hingga menjadi beras tidaklah serumit yang dibayangkan. Awalnya padi dijemur hingga mengering, lalu digiling di mesin penggilingan gabah. Setelah proses penggilingan, lanjut ke proses mengayak agar keluar hasil beras yang bersih. Terakhir beras dimasukkan ke dalam mesin pemutih yang membuat beras menjadi lebih cerah dan putih. "Tapi ini mesin pemutih bukan menggunakan bahan pengawet ya, karena saya tidak gunakan itu, hasilnya alami," Bapak Maskur menambahkan.

Tentunya dalam usaha selalu ada masa duka yang harus dilalui. Dari musim yang tidak mendukung, hasil panen sedikit sehingga harus mengambil dari daerah lain, hingga pengalaman ditipu orang. "Faktor cuaca yang pengaruhnya besar, kalau kemarau panjang terjadi, salah satunya yang membuat panen tidak maksimal. Akhirnya saya mengambil beras dari daerah



lain, seperti Sragen, Pemalang, Tegal, dan Cirebon. Ya mau tidak mau, agar masih tetap bisa menyediakan untuk pelanggan di sini. Pernah juga pengalaman ditipu; pengiriman beras ke luar kota, sudah saya kirimkan ternyata tidak dibayar. Kerugiannya saat itu sekitar puluhan juta rupiah. Saat itu harga beras masih Rp300/kg. Kalau kerugiannya

di saat ini ya sekitar ratusan juta rupiah. Ya itu semua dihadapi dengan sabar saja," ujar Bapak Maskur.

Bercerita tentang KSP Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS), Bapak Maskur menjadi anggota KSP SMS sejak tahun 2021. Sejak tahun inilah usaha Pak Maskur lebih maju dan berkembang. Berkat pinjaman modal kerja yang diterima dari KSP SMS, Bapak Maskur telah memiliki gudang penyimpanan berasnya sendiri dan beberapa mesin, seperti mesin gabah sebanyak tiga unit dan mesin pemutih sebanyak dua unit. Dari usaha inilah Bapak Maskur dapat memberikan pendidikan yang layak bagi keempat anaknya. Anak pertama lulusan teknik sipil, anak kedua di jurusan teknik industri, anak ketiga masih menempuh kuliah di kedokteran, dan anak terakhir sekolah pesantren. Tentunya harapan untuk anak-anaknya agar dapat mengembangkan usahanya.

"Ingin bisa membeli sawah sendiri, jadi hasil padinya bisa dari milik sendiri. Sektor kesehatan juga bisa membuka klinik, karena anak saya ada yang sekolah kedokteran. Jadi ingin mengembangkan usaha tidak hanya sesuai bidang saya saat ini, tapi di segala bidang yang bisa dikembangkan," ungkap Bapak Maskur menutup wawancara dengan tim Kisah Kami Bersama Sahabat.



BISNIS MAKANAN BEKU, BIKIN CUAN PULUHAN JUTA

Ibu Sulastri di Sintang, Kalimantan Barat



UMKM olahan makanan dan daging beku sangat diminati karena menjanjikan keuntungan hingga puluhan juta rupiah per bulan. Jenis usaha tersebut sangat populer dan disukai oleh semua kalangan dengan segala usia dikarenakan sangat praktis. Kuliner olahan makanan dan daging beku di tanah air menunjukkan tren yang cukup positif sebab memiliki banyak peminat.

Pemilik usaha tersebut merupakan perempuan rantau di kota Sintang, Ibu Sulastri yang sebelumnya memulai karir dengan menjadi guru sekolah dasar.

“Saya dulu bercita-cita jadi guru SD, tapi karena saya juga suka dengan berjualan, jadi saya memutuskan untuk *resign* dan melanjutkan berwirausaha,” katanya. Tahun 2016 Ibu Sulastri memutuskan untuk berhenti menjadi guru. Lalu setahun kemudian, Ibu Sulastri membangun ruko sendiri untuk dijadikan tempat usahanya, yang dimulai dari berjualan sembako dan beberapa olahan makanan beku.

Wanita asli Kapuas Hulu, Kalimantan Barat ini menikah dengan seorang penjual potongan daging segar di pasar tradisional. Ibu Sulastri dan suami merasa bahwa usaha berjalan dengan baik, sehingga keduanya memutuskan untuk membangun toko di tempat lain yang lebih besar di tahun 2019. Semua toko miliknya diberi nama Toko Triya.



Toko Triya yang sudah memiliki 2 cabang menjual berbagai macam bagian sapi seperti tulang, daging, lemak, dan babat yang dijual dalam bentuk potongan. Ada pula olahan makanan beku impor seperti nugget, sosis, sampai ayam beku. Bagi Ibu Sulastri, berwirausaha merupakan hal yang sangat menyenangkan. Beliau sudah mulai iseng berjualan gelang dan pernak pernik sedari duduk di bangku Sekolah Menengah Pertama (SMP).

Meningkatnya penjualan *frozen food* di Indonesia selama pandemi Covid-19 membuka peluang yang besar bagi semua pengusaha *frozen food* di berbagai daerah. Sehingga, pada masa pandemi membuat bisnis tersebut tidak terdampak, termasuk

usaha Ibu Sulastri. Selain itu, belum banyak orang yang menjual daging sapi di daerahnya karena harus memiliki izin terlebih dahulu. Menurutnya, “semua orang tetap butuh makan, jadi usaha saya yang menjual daging segar tidak akan putus karena tetap diperlukan masyarakat untuk makan.”

Pada saat Lebaran, daging sapi beku milik Ibu Sulastri sangat kebanjiran pesanan, walaupun saat pandemi. Saat ini, Ibu Sulastri juga mengolah daging sapi segarnya menjadi bakso. Ibu Sulastri sampai memiliki warung bakso yang sangat terkenal di sosial media oleh warga Sintang. “Bakso saya viral banget di sosial media. Ada banyak yang bikin viral di Tiktok,” ungkapnya.



Sejak memulai usahanya di tahun 2017 hingga saat ini, Ibu Sulastris merasakan banyak kemajuan. Hal ini terlihat dari bertambahnya omzet yang dihasilkan oleh Ibu Sulastris setiap bulannya. Sudah barang tentu usahanya juga memerlukan tambahan modal untuk mencukupi pesanan dari pelanggan. Untung saja pada tahun 2020 Ibu Sulastris bergabung menjadi anggota KSP Sahabat Mitra Sejati. Pinjaman modal usaha yang diterima Ibu Sulastris digunakannya untuk membeli bahan baku yang selanjutnya diolah untuk dapat dipasarkan kepada konsumen.

Dalam menjalankan usahanya, Ibu Sulastris selalu memegang prinsip agar tetap fokus dengan usaha yang dijalankannya. Meskipun

di tengah jalan menjumpai halangan atau pernah ditipu orang, Ibu Sulastris tetap menjalankan usaha dengan fokus dan tidak pernah mengganggu orang lain. Itulah alasan Ibu Sulastris masih eksis dengan usaha yang dijalankannya ini.

“Kalau kita memutuskan sesuatu ya, memang harus diperjuangkan dan diupayakan. Kita harus fokus dengan usaha kita, jangan pernah ragu. Walaupun ada halangan dan rintangan sampai ditipu orang, yang penting kita fokus aja dan jangan ganggu orang lain,” ungkap Ibu Sulastris menutup pembicaraan.



MENGGAPAI MIMPI DI JAKARTA DI BALIK NIKMATNYA RASA BAKSO CONDONG RAOS

Pak Yatno di Depok, Jawa Barat



Bakso adalah salah satu makanan favorit masyarakat Indonesia. Siapa sangka, di balik kelezatan bakso, ada kisah perjuangan yang menginspirasi dari para penjualnya. Pemilik Bakso Condong Raos, Pak Yatno, seorang penjual bakso keliling asal Wonogiri yang tidak pernah menyangka akhirnya ia bisa mendulang kesuksesan di Jakarta.

Perjuangan Pak Yatno patut diteladani. Setelah lulus sekolah dasar, berbekal alat pikul, ia memasarkan baksonya. Mulanya, ia membuka usaha bakso pertamanya bersama dengan seorang teman di Wonogiri.

Namun, kondisi terkadang membuat seseorang harus berani keluar dari zona nyaman. Usaha yang dirintis bersama seorang teman di Wonogiri tidak berjalan mulus, sehingga ia tidak punya pilihan lain untuk menyusul sang kakak yang sudah berjualan bakso di Jakarta. Bergelut dari nol, ia meraih sukses menjadi pengusaha bakso hingga kini.

Dia bercerita, saat membuka kios kecil di tahun 1993, ia harus tiga kali berpindah-pindah kontrakan. Harga kontrakan yang terus melambung jadi alasannya. Belum lagi adanya kondisi stok daging langka ketika pandemi Covid-19, harga bahan baku yang naik, hingga menurunnya penjualan di hari-hari besar. Pak Yatno pada akhirnya mencoba juga peruntungan dengan memanfaatkan layanan pesan-antar makanan secara *online*.



“Awalnya saya pikir mudah, kita tinggal menyiapkan pesanan pelanggan saja. Ternyata usaha layanan *online* atau *take away order* ini tanggung jawabnya lebih besar dari segi kualitas. Pembeli tidak bisa komplain ke kami secara langsung, berbeda dengan makan di tempat. Semisal kurang bumbu atau rasa, kami dapat dengan segera memenuhi keinginan pembeli,” katanya.

Sejak memulai bisnis ini hingga sekarang, tantangan terbesar yang harus dihadapi adalah permasalahan karyawan yang keluar masuk. Total karyawan sekitar 20-25 orang, bahkan sempat 30 orang saat Lebaran. “Kami sebagai *owner* selalu memperhatikan kesejahteraan karyawan, salah satunya dengan pemberian komisi. Meskipun

turnover cukup tinggi, ada juga karyawan yang setia dan betah bekerja dengan kami sejak awal berjualan hingga sekarang,” ucap dia.

Sesuai dengan arti dari nama Warung Condong Raos yang dalam Bahasa Jawa berarti ‘mengarah ke rasa,’ Pak Yatno selalu menyediakan produk yang berkualitas dengan menggunakan bahan-bahan terbaik, seperti daging sapi murni tanpa campuran ayam. Selain itu, Pak Yatno juga sangat memperhatikan kualitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen.

Meski sudah berpengalaman selama 38 tahun, Pak Yatno tidak mudah merasa puas dengan pencapaian yang sudah diraih.



la selalu ingin belajar hal-hal baru untuk mengembangkan usahanya. Bahkan, ia masih melakukan observasi ke tempat bakso lain untuk terus memperbaiki dan meningkatkan kualitas usahanya.

Dengan kerja keras dan dedikasi, yang semula bermodalkan motor seharga Rp9 juta, kini Pak Yatno berhasil meraup omzet minimal puluhan juta. Pendapatan itu ia raup dari menjual ratusan mangkok bakso dari dua warung bakso yang ia miliki.

Pak Yatno mengungkapkan, salah satu faktor utama yang membantu kesuksesan usahanya adalah dengan menerima pinjaman dari KSP Sahabat Mitra Sejahtera (KSP SMS) di tahun 2011. KSP SMS juga selalu

memberikan pelayanan yang baik, sehingga ia sebagai peminjam merasa senang dan sangat terbantu.

Pak Yatno berpesan kepada setiap orang yang sedang merintis usaha, agar selalu bersikap jujur dalam usaha dan mengutamakan kenyamanan konsumen. “Meskipun banyak persaingan, modal terpenting adalah bersikap jujur dan profesional dalam menjalankan usaha, karena kedua hal itu yang membuat konsumen merasa nyaman dan loyal,” tuturnya.



**NIAT MEMBANTU
EKONOMI SUAMI,
TOKO KUE BASAH
TUMBUH PESAT
HINGGA KINI**

Ibu Suwarni di Rantauprapat, Sumatra Utara



Ibu Suwarni tak pernah menyangka usaha toko kue basah yang ia bangun untuk membantu perekonomian suaminya, kini menjadi usaha penopang kehidupan keluarganya. Bahkan, sang suami yang awalnya berladang, kini sesekali ikut membantu usahanya. Saat ini, dari usahanya Ibu Suwarni mampu menyekolahkan keempat anaknya, membeli aset mobil, motor, hingga merenovasi rumah tempat ia membangun usaha.

Memulai usahanya di tahun 1986, tepat 5 tahun setelah ia menikah dengan suaminya, bukanlah hal yang mudah bagi Ibu Suwarni. Apalagi saat itu ia harus mengurus anak yang masih kecil dan rumah tetapi ia tetap fokus merintis usaha berjualan kue. Ibu Suwarni mengawali usahanya di pasar dengan menyewa lapak kecil untuk berjualan aneka jajanan pasar.

Setelah sepuluh tahun usahanya berjalan cukup baik di pasar, Ibu Suwarni memutuskan untuk membuka usahanya di rumah. "Sepuluh tahun sudah punya banyak langganan, banyak pesanan untuk acara-acara, akhirnya saya pindah ke rumah," ujar Ibu Suwarni menjelaskan.

Jika ditanya lebih memilih usaha di pasar atau di rumah, dikatakannya bahwa masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Jika berjualan di pasar, Ibu Suwarni bisa bertemu banyak orang dan bertukar cerita dengan pelanggan. Namun, ia sedikit kerepotan karena harus membawa banyak kue dan peralatan berjualan. Apalagi jika hujan di pagi hari saat menuju ke pasar, sebagian kue yang sudah disiapkan terkadang rusak terkena air hujan. Akibatnya, kue-kue tersebut tidak dapat dijual kepada pelanggan.

Di sisi lain, berjualan di rumah lebih efisien dan menghemat waktu. Ibu Suwarni tidak perlu repot keluar dan berbelanja bahan baku untuk membuat kue. Ia sering meminta bantuan ke ojek untuk berbelanja bahan kebutuhan. Hal ini dilakukan karena lebih praktis dan menghemat waktu. Kekurangannya, jika pesanan yang diterima

itu mendadak, Ibu Suwarni jadi tidak memiliki banyak waktu untuk menyiapkan pesannya.

Usaha yang berawal dari toko kue, karena sudah memiliki banyak pelanggan dan pesanan, Ibu Suwarni kini merambah ke *snack box*. Ide ini berawal dari adanya acara keluarga dan ia dimintakan tolong untuk memasak. Ternyata hasil masakan dari Ibu Suwarni disukai orang-orang. Sejak itu banyak orang yang mempercayakan pemesanan *snack box* dan kue ke Ibu Suwarni.

Selalu ada cara yang dilakukan oleh Ibu Suwarni untuk dapat membuat pelanggannya tetap bertahan dan tidak pindah ke lain hati, salah satunya adalah dengan memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan. Ibu Suwarni tidak pernah menolak pesanan, baik itu karena harga



yang tidak sesuai dengan anggaran tersedia maupun jika menu tersebut tidak pernah ia buat.

Ia akan berusaha untuk menyesuaikan harga dengan anggaran pelanggan dan membuka komunikasi agar dapat mengakomodir keinginan pelanggan. Sama halnya jika ada menu baru yang ia tidak tahu. Ia meminta bantuan anaknya untuk mencari cara membuat menu tersebut di internet sampai akhirnya mendapatkan cita rasa yang sesuai untuk dijual ke pelanggan.

Seiring berjalannya waktu, usaha yang dijalankan Ibu Suwarni berkembang pesat. Pelanggannya lambat laun tapi pasti semakin bertambah. Kebutuhan akan transportasi untuk mengantarkan pesanan dan alat masak sudah pasti harus dipenuhi. Untuk memenuhi itu semua, Ibu Suwarni harus mencari tambahan modal kerja. Beruntung

saat itu Ibu Suwarni sudah menjadi anggota KSP Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS).

“Saya merasa bersyukur menjadi Anggota KSP SMS dan ternyata KSP SMS sangat peduli dengan kami para pengusaha UMKM. Semoga kedepannya kami masih bisa dibantu oleh KSP SMS untuk kebutuhan modal kerja lainnya,” ujar Ibu Suwarni menutup pembicaraan.

Dari cerita Ibu Suwarni ini, kita belajar bahwa tidak ada kata tidak bisa, yang ada hanya kata tidak mau mencoba dan berusaha. Walaupun kendalanya ada di depan mata, tetapi ia tetap mencoba untuk dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan yang sudah percaya kepadanya. Hasilnya pun tak sia-sia, hingga saat ini ia mampu mempertahankan kepuasan pelanggan.





PELUANG BISNIS SAAT HARGA KULIT ANJLOK

Bapak Heru Setiawan di Bogor, Jawa Barat



Memulai bisnis kuliner tidak harus memiliki keahlian di bidang masak-memasak. Sebab, tak sedikit pelaku usaha yang justru sukses mengembangkan bisnis kuliner akibat ketidaksengajaan. Salah satunya ialah Bapak Heru, pria asal Cibinong, Bogor.

Usaha kerupuk kulit yang dirintis oleh Pak Heru terjadi secara tidak sengaja dikarenakan pada tahun 2015 harga kulit sapi mendadak anjlok. Umumnya, harga kulit sapi berada di kisaran Rp15.000, namun pada saat itu turun menjadi Rp3.000. Hal tersebut dikarenakan masuknya kulit sapi dari luar negeri ke Indonesia untuk memenuhi kebutuhan ke pengusaha-pengusaha produsen sepatu maupun tas.

“Saat itu Indonesia kedatangan kulit sapi dari luar negeri. Jadi kulit-kulit lokal udah gak ada harganya. Daripada dibuang, sayang, jadinya inisiatif dah bikin kerupuk kulit. Makanya sekarang kulit-kulit lokal dipotong buat diolah jadi kerupuk semua.”, ungkap Pak Heru.

Sejak tahun 2002, orang tua Pak Heru menjadi generasi kelima yang berhasil menjalankan usaha daging yang sudah turun-temurun. Sebagai anak yang tumbuh berdampingan dengan usaha orang tua, tentunya Pak Heru sudah cukup paham dalam mengembangkan suatu usaha. Sehingga bukan hal yang sulit bagi beliau untuk memulai usaha baru seperti mendirikan pabrik untuk produksi kerupuk kulit.

Pria berusia 40 tahun tersebut sebelumnya tidak memiliki keahlian dalam membuat kerupuk kulit. Namun, saat Pak Heru membantu orang tua berjualan daging, ada pelanggan tetap dari kulit sapi yang dijual oleh beliau yang juga memproduksi kerupuk kulit. Sehingga Pak Heru meminta tolong kepada pelanggan tersebut untuk diajari cara membuat kerupuk kulit. Katanya,

Adapun kendala yang pernah dialami oleh Pak Heru seperti kekurangan kulit padahal permintaan kerupuknya sedang meningkat. Saat ini Pak Heru sudah memiliki pelanggan tetap di Padang, Sumatera Barat, yang meminta dikirimkan setiap satu minggu sekali. Pelanggan tersebut meminta 1 ton kerupuk kulit dalam satu minggu, sama dengan sekitar 15 lembar kulit sapi. Namun



“Waktu itu saya belajar sama pelanggan kulit sapi yang saya jual. Dia minta dibayar Rp6 juta”.

Setelah berhasil membuat kerupuk kulit, Pak Heru fokus menjual produknya tersebut ke restoran-restoran masakan padang dalam bentuk yang masih kering atau belum digoreng. Sehingga, nantinya potongan-potongan kerupuk kulit yang dipasok oleh Pak Heru, akan diolah lagi sesuai kebutuhan restoran tersebut.

karena terbatas, beliau hanya bisa mengirim setengah dari permintaannya.

Pabrik kerupuk kulit Pak Heru kini sudah memiliki 6 pegawai tetap yang membantu proses pembuatan kerupuk kulit, serta 3 sales yang membantu menjual kerupuk

kulit ke pedagang-pedagang makanan seperti bakso, sate padang, hingga seblak. Walaupun sempat terjadi pandemi Covid-19, di saat usaha lain mengalami penurunan usaha Pak Heru tidak terdampak, bahkan mengalami sedikit peningkatan. Hal tersebut dikarenakan banyaknya karyawan yang dirumahkan atau karyawan yang bekerja dari rumah, sehingga memanfaatkan waktu dengan berjualan kerupuk kulit milik Pak Heru.

Semakin berkembangnya teknologi *digital*, peluang bisnis *online* semakin menjanjikan. Menurut Pak Heru, jika usaha ingin bertahan di era *digital* ini, harus berani untuk beralih ke *E-Commerce*. "Harus berusaha ngikutin zaman *digital* sekarang, coba untuk jualan *online* seperti di Shopee, Tokopedia, atau TikTok Shop," pesannya.

Saat ini, toko Kerupuk Kulit Sapi Asli UD. Heru sudah aktif melakukan siaran langsung di salah satu platform jual beli *online* hingga berhasil menjual 100 paket per hari.





Tim Redaksi Kisah Kami Bersama Sahabat

Ridy Sudarma – Penanggung Jawab Redaksi

Punggawa dalam pengelolaan buku kecil ini, adalah kepala Divisi *Corporate Communication & Investor Relations*. Kemampuan 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.

Nana Fahriany dan Melanie Brigitta – Penulis

Wawancara mitra merupakan langkah awal dalam menyajikan buku ini, kemampuan menulis dan berimprovisasi adalah misi penulis. Tanggung jawab ini dilaksanakan oleh Nana Fahriany dan Melanie Brigitta yang berposisi sebagai penulis. Keduanya dalam kesehariannya bertugas dan bertanggung jawab sebagai *Corporate Communications* pada Divisi CCIR.

Firzie Budiono Ravasia dan Prihantoro - Editor

Menulis berita, merupakan hal biasa yang sudah dikuasai. Sehingga dalam buku ini, bertugas membantu memberikan masukan-masukan dalam penulisan yang baik dan benar. Dengan begitu, alur cerita yang ditulis dapat dinikmati dengan baik oleh para pembaca dan sesuai dengan tata cara penulisan.

Amalia Wijayanti – Penerjemah

Di balik karakter energik ini, terdapat keahlian lainnya yaitu penguasaan bahasa Inggris yang baik. Dengan demikian, buku ini tidak hanya dapat dibaca oleh orang Indonesia saja, melainkan oleh orang luar negeri sekalipun. Keduanya sehari-hari berposisi sebagai *Marketing Communication* pada Divisi CCIR.

Reza Wandu dan Naomi Jedidah – Desain & Tata Letak

Merancang dan menata tampilan buku ini agar tersaji dengan menarik serta memiliki tata letak yang enak dipandang mata. Dalam keseharian berposisi sebagai *Desain dan Multimedia* pada Divisi CCIR.

Bagus Satrio dan Gerryaldo - Dokumentasi

Menyusun strategi konten baik dalam bentuk foto dan video merupakan hal yang sudah biasa bagi kedua orang ini. Beliau bertugas sebagai kameramen yang dituntut untuk dapat menangkap sudut yang baik untuk kegiatan Mitra yang diliput, sehingga dapat menghasilkan foto-foto serta video yang menarik dan tidak biasa.



Inspirasi Sahabat

“Jika usaha itu terlalu gampang, sepertinya kita salah jalan. Karena, yang namanya usaha pasti ada kesulitan yang harus dihadapi dan dilalui. Gagal, kena tipu, tetap jangan kapok dan harus berani untuk bangkit”,

**Bapak Nanda,
Pengusaha Kopi dan Sirup Semeru**

***Main ke Ragunan melihat kera
Tingkahnya seperti ingin dimanja
Wahai Sahabat se-Nusantara
Yuk tingkatkan semangat dalam berkarya!***

Semoga terinspirasi!