sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati

Kisah Kami Bersama 'Sahabat'

Edisi VIII

Didukung oleh Bank Sahabat Sampoerna

Kisah Kami
Bersama ‘Sahabat’
Edisi Ke-8

Judul
Kisah Kami Bersama 'Sahabat'
Edisi ke-8

Penanggung Jawab Redaksi
Ridy Sudarma

Editor
Firzie Budiono Ravasia

Penulis
Nana Fahriany
Melanie Brigitta
Nicholas Adriel
Reina Visca Zerkhan

Desain
A. Rezawandi
Naomi Jedidah

Dokumentasi
Bagus Satrio
Gerryaldo Nugroho

Penerbit
KSP Sahabat Mitra Sejati

Periode
2025

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

Sahabat UKM
sahabatukm_
sahabatukm_
sahabat-ukm.om

KontakSahabatUKM 1500 218
KSP Sahabat Mitra Sejati

DARI REDAKSI

Puji syukur ke hadirat Allah Swt. atas berkat limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan Buku Kisah Kami Bersama Sahabat jilid 8 tahun 2025. Penyusunan buku ini bertujuan untuk memberikan pandangan dan semangat baru yang dapat dijadikan inspirasi dalam membangun usaha. Dalam buku edisi kedelapan ini, kami menulis 15 kisah sukses Anggota dari berbagai daerah.

Dengan rasa hormat yang sedalam-dalamnya, kami mengucapkan terima kasih kepada para tim cabang KSP Sahabat Mitra Sejati yang membantu penyusunan buku ini:

1. Kantor Cabang Pondok Labu, DKI Jakarta
2. Kantor Cabang Padang Kota, Sumatera Utara
3. Kantor Cabang Cirebon, Jawa Barat
4. Kantor Cabang Pangkalan Bun, Kalimantan Tengah
5. Kantor Cabang Sribawono, Lampung
6. Kantor Cabang Pontianak, Kalimantan Barat
7. Kantor Cabang Ampera Manna, Jambi
8. Kantor Cabang Makassar, Sulawesi Selatan
9. Kantor Cabang Bandar Jaya, Lampung
10. Kantor Cabang Banjarmasin, Kalimantan Selatan
11. Kantor Cabang Kerinci, Riau
12. Kantor Cabang Pinrang, Sulawesi Selatan

Merupakan sebuah kehangatan yang sangat luar biasa bagi kami mendengar cerita tentang bagaimana mereka menjalankan bisnis dan berjuang untuk hidup yang lebih baik. Kami berharap, hal tersebut dapat menjadi inspirasi untuk kita semua.

Kami berharap buku ini tidak memuaskan Anda, karena Anda dapat menemukan sarana kepuasan lain bersama kami, KSP Sahabat Mitra Sejati, berupa silaturahmi, persahabatan yang hangat, serta persaudaraan jangka panjang.

Kami menyadari bahwa buku ini masih memiliki banyak kekurangan, maka kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan buku ini sangat kami harapkan. Terima kasih atas pengalaman terbaik Anda bersama kami.

Salam Hangat,

Tim Redaksi
Buku Kisah Kami Bersama Sahabat

SEKILAS KSP SAHABAT MITRA SEJATI

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

Dewan Pengurus
6. D. Irja Pratama (Ketua 1)
7. I Made Pande Cakra (Ketua 2)
8. Yoel Gennedy (Bendahara)
9. Lely Dewi Susianty (Sekretaris 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 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.

Terdapat beberapa kali Perubahan Anggaran Dasar dengan perubahan terakhir dilakukan 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. 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.

Dari tahun ke tahun, KSP Sahabat Mitra Sejati senantiasa mengalami perubahan yang positif melalui berbagai macam aspek dan sudah melayani UMKM di 24 provinsi di seluruh Indonesia. Pada akhir 2024, KSP Sahabat Mitra Sejati menyalurkan pinjaman senilai Rp2,2 triliun dan memiliki total aset sebesar Rp4,2 triliun.

Di tahun 2025, 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

Makan selasih bareng juragan
Pulangnya mampir beli asinan
Terima kasih sahabat sekalian
Atas terbitnya buku jilid kedelapan

Salam Sejahtera bagi seluruh Sahabat,

Dengan rasa syukur yang mendalam, kami mempersembahkan buku Kisah Kami Bersama Sahabat Jilid 8 kepada seluruh anggota, mitra usaha, dan Sahabat Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sahabat Mitra Sejati. Buku ini menampilkan kisah dari anggota yang merupakan cermin dari semangat, ketekunan, dan kerja keras dalam membangun usaha yang berkelanjutan.

KSP Sahabat Mitra Sejati telah hadir sebagai mitra keuangan bagi para pengusaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia, dengan tujuan untuk membantu mereka berkembang dan mencapai kesuksesan melalui akses yang lebih mudah terhadap pembiayaan yang lebih baik. Sejak berdiri, kami terus berkomitmen untuk memberikan dukungan yang optimal kepada setiap anggota kami, khususnya dalam menyediakan pembiayaan yang dapat digunakan untuk meningkatkan kapasitas usaha.

Pembiayaan yang diberikan oleh KSP Sahabat Mitra Sejati dimanfaatkan oleh para UMKM anggota untuk memperbesar usaha, membeli peralatan baru, serta meningkatkan kualitas produk dan layanan. Pada tahun 2025 ini, kami akan tetap fokus menyalurkan pembiayaan kepada lebih banyak UMKM.

Pembiayaan yang diberikan tidak lepas dari adanya penempatan dana yang signifikan dari anggota kami. Dana yang dikelola ini turut mendukung pertumbuhan sektor UMKM yang ada. Kami percaya bahwa dengan terus memperkuat hubungan yang sudah terbina ini, akan banyak lagi kisah sukses yang akan terlahir di masa depan.

Pemberdayaan yang kami berikan kepada UMKM, baik dalam bentuk pembiayaan dan dukungan lainnya, tentu saja bukanlah hasil dari kerja keras kami sendiri. Hal ini juga berkat kerja sama dan dedikasi dari seluruh pihak yang terlibat, baik anggota, mitra usaha, pengurus, pengawas, dan seluruh tim karyawan KSP Sahabat Mitra Sejati.

Di dalam buku Kisah Kami Bersama Sahabat Jilid kedelapan ini, kami menyajikan lima belas kisah inspiratif yang menggambarkan perjalanan para anggota kami dalam mengembangkan usaha mereka. Setiap

kisah tidak hanya menceritakan keberhasilan yang diraih, tetapi juga tantangan yang dihadapi sepanjang perjalanan, mulai dari usaha kecil yang hampir tutup, hingga yang kini berperan penting di industri masing-masing. Mereka semua menunjukkan bahwa dengan kerja keras, ketekunan, dan dukungan yang tepat, segala halangan dapat dilewati dan setiap kesulitan bisa diubah menjadi peluang. Buku ini bukan hanya sekadar kumpulan cerita, melainkan juga sebuah bukti nyata dari komitmen KSP Sahabat Mitra Sejati untuk mendukung para pengusaha UMKM.

Kami berharap bahwa buku Kisah Kami Bersama Sahabat Jilid kedelapan ini dapat memberikan inspirasi bagi setiap pembaca, terutama bagi para pelaku UMKM yang sedang berjuang untuk mengembangkan usaha. Semoga kisah sukses yang ada dalam buku ini dapat menjadi pendorong semangat, menunjukkan bahwa dengan tekad yang kuat dan kerja sama yang baik, kita semua bisa mencapai kesuksesan. Selamat membaca!

Salam Sahabat,

Deddy Irja Pratama
Ketua I
Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati

PRAKATA

Pak tani makan keju
Habis seharian kerja keras
UMKM tumbuh semakin maju
Dengan digitalisasi peluang terbuka luas

Salam Sahabat,

Berdasarkan data Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah salah satu kontributor utama perekonomian Indonesia, dengan menyumbangkan sekitar 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional. Hal ini menunjukkan betapa pentingnya sektor UMKM dalam menjaga kestabilan dan pertumbuhan ekonomi Indonesia, sekaligus menciptakan lapangan pekerjaan bagi ratusan juta orang.

Di sisi lain, pemerintah menargetkan sebanyak 50% UMKM di Indonesia untuk dapat bertransformasi ke ranah digital, melalui program Level Up UMKM bersama Menkomdigi pada tahun 2025. Hal ini bukan tidak mungkin, karena menurut Menkomdigi pada akhir tahun 2024 sekitar 40% UMKM telah menggunakan teknologi digital. Kabar ini merupakan sebuah pencapaian yang menggembirakan dan menunjukkan komitmen sektor UMKM dalam mengadopsi teknologi untuk mendukung daya saing dan efisiensi bisnis.

Sejalan dengan hal tersebut, Bank Sahabat Sampoerna bersama KSP Sahabat Mitra Sejati telah menjadi mitra strategis yang aktif dalam pemberdayaan UMKM melalui berbagai program pembiayaan dan penggunaan teknologi. Dalam setiap kolaborasi ini, kami berkomitmen untuk membantu para pelaku UMKM mencapai kesuksesan yang berkelanjutan.

Buku Kisah Kami Bersama Sahabat edisi kedelapan ini menyajikan kisah-kisah inspiratif dari para pengusaha UMKM yang telah tumbuh dan berkembang bersama KSP Sahabat Mitra Sejati. Setiap cerita di dalam buku ini menggambarkan perjalanan penuh tantangan, keberanian, dan semangat kewirausahaan yang tak kenal lelah. Kami berharap, buku ini tidak hanya memberikan motivasi, tetapi juga memperlihatkan bahwa dengan kemitraan yang kuat dan pemanfaatan teknologi, UMKM dapat berkembang pesat.

Semoga buku ini menjadi sumber inspirasi bagi kita semua untuk terus berinovasi, berkolaborasi, dan berkontribusi dalam memajukan UMKM Indonesia. Mari jadikan sektor ini sebagai pilar utama ekonomi berkelanjutan di masa depan.

Salam hangat,

Rudy Mahasin
Direktur ESME Business
Bank Sahabat Sampoerna

DAFTAR ISI

Dari Redaksi iii

Sekilas KSP Sahabat Mitra Sejati iv

Sekapur Sirih vi

Prakata viii

Bapak Suherman - Kenikmatan Lintas Generasi Nasi Uduk Ommy 11

Ibu Helsi - Sate di Atas Pecel: Sensasi Sarapan yang Tak Terlupakan 15

Bapak Mochammad Fajar - Diversifikasi Usaha Si Suami Sayang Istri 19

Bapak Burmalis Ilyas - Harga Dari Sebuah Kepercayaan dan Kerja Keras 23

Bapak Idrus Albar - Uniknya Tahu Uap dari Lampung 27

Ibu Marlie - Perjalanan Ibu Marlie Melestarikan Lesung Batu 31

Bu Suyatni dan Pak Sikman - Bisnis Sudah Ada di Dalam Jiwa 35

Bapak Muhamad Kasim Basir - Dari Penjernihan Air Hingga Mendirikan Tempat Wisata, Diversifikasi Usaha yang Luar Biasa 39

Bapak Hely Sumanto - Buah dari Bibit Kejujuran Pak Hely 43

Bapak Eddy Rubayat - Buah Kesetiaan Pelanggan Selama Lebih Dari 1 Dekade 47

Ibu Saparti - Peluang Yang Mengalir Seperti Air 51

Bapak Basril - Pemanen Kayu yang Menjaga Kepercayaan dari Hutan Kerinci 55

Bapak Djalil Masse - Berawal Dari Bengkel Menuju Kesuksesan 59

Bapak Misbahudin - Bermodalkan Rp70.000 di Tengah Krisis, Kini Jadi Juragan Sawit 63

Ibu Yeni - Modal Nekat, Semangat Hebat: Kisah Sukses Bu Yeni Berjualan Pakaian 67

Tim Redaksi 71

sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati

Kisah Kami Bersama 'Sahabat'

Edisi VIII

Didukung oleh Bank Sahabat Sampoerna

Kenikmatan Lintas Generasi Nasi Uduk Ommy

Nasi uduk merupakan jenis makanan yang dikenal untuk disantap saat pagi hari sebagai menu sarapan. Biasanya nasi uduk dilengkapi dengan telur dadar, tempe orek, bihun atau mie goreng, kerupuk, dan gorengan. Rasanya yang gurih dan nikmat, membuat banyak orang suka dengan sajian khas Betawi ini.

Pak Suherman, Anggota KSP Sahabat Mitra Sejati, sudah berjualan Nasi Uduk Ommy selama belasan tahun, menawarkan nasi uduk dengan cita rasa istimewa. Nasi uduknya pulen dan harum, disajikan dengan ayam goreng dan sambal yang menggugah selera, serta dilengkapi dengan sayur asam yang segar dan nikmat. Lebih istimewa lagi, Pak Suherman menjual nasi uduk sebagai menu makan siang dan malam, bukan untuk sarapan seperti nasi uduk kebanyakan. Kombinasi dari elemen-elemen ini menciptakan pengalaman kuliner yang tak terlupakan bagi para penggemar nasi uduk.

tahun 1990-an. Hal ini menunjukkan bahwa Pak Suherman memiliki fleksibilitas dan keahlian yang luas di dua bidang pekerjaan yang berbeda.

Mewarisi usaha nasi uduk dari orang tuanya, Pak Suherman ingin agar kelak anak semata wayangnya dapat melanjutkan usaha ini. Secara perlahan Pak Suherman sudah memberikan arahan bisnis kepada anaknya, terlebih sang anak memiliki latar belakang berbeda, yakni bidang desain. Tindakan ini mencerminkan visinya yang kuat untuk memastikan bahwa warisan bisnis dari orang tua Pak Suherman tidak

"Saya punya nasi uduk *tuh* sangat khas. Bahkan, banyak pelanggan tetap saya di ruko pertama (di Cengkareng) sebelum pindah ke sini (Tangerang), rela datang jauh-jauh karena mau makan nasi uduk saya," ujar Pak Suherman dengan bangga.

Pak Suherman memang seorang pengusaha nasi uduk yang terkenal sejak tahun 2015. Hebatnya, dia juga memiliki pekerjaan tetap di sebuah perusahaan kimia sejak

hanya berlanjut, tetapi juga berkembang, bahkan ketika diwariskan kepada anggota keluarga yang memiliki minat dan latar belakang yang berbeda.

Mengelola warung nasi uduk tentu tidak mudah. Persaingan pasar makanan sangat sengit; banyak pelanggan lebih memilih tempat lain yang menawarkan harga lebih murah. Namun, Pak Suherman memiliki keyakinan yang dalam terhadap kualitas rasa nasi uduk warisan orang tuanya tersebut. “Pernah ada penjual nasi uduk yang jaraknya tidak sampai 300 meter dari tempat saya, harga dia lebih murah, tapi malah dia yang mundur dan saya bertahan terus,” kata Pak Suherman yang tetap konsisten mempertahankan kualitas makanannya.

Untuk menunjukan kualitas masakannya, Pak Suherman menempatkan tempat memasak di depan pintu masuk warung nasi uduk miliknya. Ia memanfaatkan konsep visual untuk menarik perhatian pelanggan potensial. Melihat proses memasak secara langsung dapat menciptakan daya tarik tersendiri bagi pelanggan, karena mereka dapat melihat kualitas bahan baku yang digunakan, teknik memasak, dan kebersihan dari area memasak itu sendiri.

Sebagai seorang pebisnis, Pak Suherman pernah menghadapi tantangan yang cukup umum di industri kuliner, seperti persepsi pelanggan yang bisa dipengaruhi oleh hal kecil layaknya warna minyak goreng. Dia menambahkan, “Saya pernah dikasih ulasan sama salah satu pelanggan, katanya minyak saya hitam, padahal itu kan karena bumbu. Bahan masak saya selalu *fresh* dan rutin diganti minyaknya, saya juga pakai minyak yang bermerek, bukan ketengan.”

Meminjam uang untuk menambah modal usaha adalah langkah yang umum dilakukan untuk mengembangkan bisnis. Hal tersebut dilakukan oleh Pak Suherman kepada KSP Sahabat Mitra Sejati di tahun 2019, yang digunakan untuk perputaran modal agar persediaan bahan baku tetap terjaga.

“Berkat pinjaman dari KSP Sahabat Mitra Sejati, persediaan bahan baku seperti beras, minyak, garam, dan lain-lain bisa terus terjaga dengan kualitas yang baik,” ungkap Pak Suherman.

Kisah usaha Pak Suherman memang bisa menjadi inspirasi yang sangat berharga, terutama bagi calon pemilik bisnis. Meskipun usianya tidak muda lagi, Pak Suherman tetap mampu menunjukkan semangat, ketekunan, dan kegigihannya dalam menjalankan bisnis.

"Usahakan agar bisnis dan hobi itu menyatu, karena kalau hobinya *gak* nyambung dengan bisnis yang dijalani, jadi *gak* sejalan nanti. Kalo kita kuasai bidang yang kita suka, misalnya ada masalah, kita tetap bisa bertahan karena kita udah kuasai bidang itu," tutup Pak Suherman dengan sarannya untuk berbisnis. ***

Sate di Atas Pecel: Sensasi Sarapan yang Tak Terlupakan

Di tengah hiruk-pikuk kota Padang, Helsi, seorang Ibu berusia 47 tahun, menjalani perjuangan yang inspiratif. Sejak tahun 2010, ia telah menekuni usaha kuliner dari depan rumahnya yang terletak di pinggir jalan raya. Adalah Warung Sarapan Pagi Pical Sate, usaha kuliner milik Ibu Helsi yang sangat menarik perhatian warga setempat.

Dengan semangat yang baik, Ibu Helsi berinovasi dan memperkenalkan Pical Sate, sebuah hidangan unik yang menggabungkan pecel sayur dan sate daging. Sama seperti pecel sayur pada umumnya, pecel milik Ibu Helsi berisikan lobak, jantung pisang, kangkung, tauge, dan mie, yang disiram saus kacang. Bedanya, pecel Ibu Helsi juga diberikan sate daging di atasnya.

Selain Pical Sate yang makanan dasarnya adalah pecel sayur, ada juga lontong sayur dan lontong gulai dengan *topping* sate daging.

Ibu Helsi dan suami bekerja sama setiap pagi untuk bersiap membuka warung sarapannya. Warung Sarapan Pagi Pical Sate ini buka dari jam 6 pagi hingga jam 11 siang. Setiap hari Senin hingga Jumat,

“Baru saya saja yang jualan pecel pakai sate daging. Banyak penjual di sekitar rumah saya berjualan pecel sayur, tapi hanya saya yang pakai sate daging,” kata Ibu Helsi dengan bangga.

Ide ini muncul dari kecintaannya pada kuliner dan keinginan untuk menyajikan sesuatu yang berbeda. Sebagai satu-satunya penjual Pical Sate di daerahnya, warung Ibu Helsi menjadi pilihan favorit bagi para penggemar makanan khas.

Ibu Helsi dan suami dibantu oleh 2 orang karyawan dan dapat menjual 180 porsi/hari. Namun, di hari Sabtu dan Minggu, jumlah karyawan bertambah menjadi tiga orang karena tingginya permintaan yang bisa mencapai 405 porsi.

“Di hari Senin sampai Jumat, daging yang saya siapkan 12 kg atau setara dengan 180 porsi. Tapi kalau hari libur, sabtu dan minggu, bisa sampai 27 kg atau setara dengan 405 porsi,” ucap Ibu Helsi.

Menu andalan mereka adalah pical sate, yang disajikan dengan empat tusuk sate daging per porsi. Dengan harga hanya Rp15.000 per porsi, banyak pelanggan yang rela antre untuk mencicipi hidangan ini. Keberhasilan warung Ibu Helsi tidak hanya terletak pada makanan lezatnya, tetapi juga pada manajemen yang baik. Omzet yang didapatkan bisa mencapai Rp20 juta per minggu, berkat dedikasi dan kerja keras Ibu Helsi dan timnya.

Ibu Helsi dan suaminya terus berusaha menjaga kualitas makanan dan pelayanan, agar setiap pelanggan yang datang merasa puas dan selalu ingin kembali. Lokasi warung Ibu Helsi yang strategis di dekat kawasan perkantoran, berhasil menarik perhatian karyawan, pejabat setempat, hingga artis untuk mampir sarapan sebelum memulai aktivitas harian mereka.

Di balik kesuksesan warung pical satenya, Ibu Helsi ternyata pernah mengalami kejadian yang mengguncang warungnya, ia terpaksa menutup warung selama tiga bulan. Ibu Helsi tidak tinggal diam selama waktu tersebut dan terus berusaha untuk memperbaiki kualitas dari pical sate buatannya.

Saat ia memberanikan diri untuk membuka kembali warungnya, Ibu Helsi sempat merasa cermas. Namun, berkat dedikasi dan keinginannya untuk memperbaiki keadaan, warungnya perlahan-lahan kembali bangkit. Pelanggan kembali datang, dan Ibu Helsi belajar untuk lebih memperhatikan berbagai aspek untuk kemajuan usahanya.

Ibu Helsi sangat berterima kasih kepada KSP Sahabat Mitra Sejati karena sudah membantu dan mendukung usahanya dengan baik. ***

sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati

Sahabat Mikro

Pinjaman yang diberikan kepada usaha kecil atau perorangan dengan jaminan untuk kebutuhan modal kerja dengan plafon mulai dari Rp5 juta s.d. Rp3 miliar.

Scan di sini
untuk info lebih lanjut

KontakSahabatUKM 1500 218
KSP Sahabat Mitra Sejati

Kemenkop
Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Bank Indonesia dan Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Mitra strategis dari Bank Sampoerna

Diversifikasi Usaha Si Suami Sayang Istri

Mochammad Fajar, seorang pengusaha berusia 48 tahun, memiliki perjalanan panjang dalam membangun usahanya. Pada tahun 2012, ia mendirikan PT Selasar Konstruksindo. Fajar merintis usaha ini bersama sang istri yang ikut andil besar dalam mengelola keuangan perusahaan.

Perusahaan yang ia bangun tidak hanya bergerak di bidang konstruksi, tetapi juga merambah beberapa sektor lain seperti properti, restoran, dan distribusi air mineral. Diversifikasi usaha yang Fajar lakukan selalu berakar dari semangat memanfaatkan setiap peluang yang ada.

Awalnya, Fajar memulai usaha di bidang konstruksi. Seiring berjalannya waktu, Fajar melihat potensi besar di sektor properti.

pendapatannya menurun. Di tengah kesulitan tersebut, Fajar melihat banyak teman-temannya menggeluti bisnis restoran. Hal itu memberinya inspirasi untuk membuka usaha restoran kecil dan juga *coffee shop*, seperti restoran Rumah Rawon dan Sop Iga, yang memang cocok dengan selera pegawai kantor dan pelanggan yang sering datang ke kantornya.

"Menjalankan usaha baru seperti properti ada keseruan sendiri. Di konstruksi kita mencari *order*, sedangkan di properti kita yang menciptakan proyek tersebut," jelas Fajar dengan penuh semangat.

Pada tahun 2018, Fajar mulai lebih serius terjun ke bisnis properti. Namun, saat pandemi covid-19, usahanya mendapatkan tantangan besar yang menyebabkan

Meski di daerah sekitar banyak pesaing restoran dan *coffee shop*, Fajar berusaha membuat usahanya unik. Ia menciptakan ciri khas pada racikan kopinya dengan

menggunakan “rum halal” sebagai bahan. Inovasi ini membuat kopinya memiliki cita rasa yang berbeda dan disukai banyak orang.

Di balik semua kesuksesan ini, Fajar tak pernah lupa untuk menghargai peran besar istrinya. “Istri saya adalah *top*! Tanpa dukungannya, saya tidak akan sampai sejauh ini. Dia selalu menjadi motivator saya dalam setiap langkah, baik ketika perusahaan sukses maupun saat jatuh bangun,” katanya penuh rasa terima kasih.

Strategi pemasaran yang diterapkan Fajar pun berdasar riset dan pengembangan. “Kami melihat kekurangan dan kelebihan diri kami, serta memahami target pasar di sekitar. Itulah yang membuat daya jual kami lebih kuat,” ungkapnya. Salah satu hal yang mempermudah bisnis Fajar adalah pemilihan KSP Sahabat Mitra Sejati sebagai mitra bisnis. Menurut Fajar, KSP Sahabat Mitra Sejati sangat fleksibel dan komunikatif, sehingga membuat mereka nyaman untuk bekerja sama.

Bagi Fajar, kunci dari kesuksesan usahanya adalah konsistensi. “Jika kita *istiqomah* dan konsisten menjalankan usaha, serta menata sistem manajemen dengan profesional, semua persoalan bisa dikendalikan dan diselesaikan dengan baik,” tutupnya dengan penuh keyakinan. ***

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

KontakSahabatUKM 1500 218
KSP Sahabat Mitra Sejati

Harga Dari Sebuah Kepercayaan dan Kerja Keras

Bapak Burmalis Ilyas adalah seorang pengusaha sukses yang kini dikenal sebagai salah satu contoh inspiratif di dunia bisnis. Dia memulai perjalanan kewirausahaannya dengan penuh tekad, kerja keras, dan disiplin. Sejak tahun 2015, dia memperoleh pendanaan dari Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS) untuk mengembangkan usaha yang telah diwariskan oleh orang tuanya.

Awalnya, Pak Burmalis memiliki sebuah usaha SPBU yang dikelola dengan penuh dedikasi. Berkat kerja keras dan disiplin yang tinggi, Pak Burmalis berhasil mengembangkan usahanya secara pesat. Dari usaha SPBU yang dia miliki, Pak Burmalis mampu melebarkan sayap ke berbagai sektor bisnis lainnya. Bisnis yang dimilikinya mencakup tiga *guest house* yang tersebar di tiga provinsi, usaha *dump truck* untuk pengangkutan material bangunan, serta beberapa aset tanah.

Keberhasilan ini tentu tidak datang begitu saja. Pak Burmalis menjalankan usahanya bersama istri dan keponakannya. Dengan tim yang solid dan kerja keras yang tak kenal lelah, usaha-usaha yang dia kelola berkembang pesat dan semakin terdiversifikasi.

Namun, perjalanan sukses Pak Burmalis tidak tanpa tantangan. Salah satu tantangan yang dihadapinya adalah perubahan kebijakan distribusi BBM dari pemerintah, ditambah dengan kenaikan biaya lainnya yang seringkali menguji ketahanan usaha. Selain faktor eksternal, rintangan besar lain yang pernah dialami Pak Burmalis adalah ketika ia tertipu oleh orang terdekatnya. Kerja sama bisnis yang diharapkan bisa berkembang malah merugikan dirinya karena orang yang dia percaya tidak bertanggung jawab.

Berbagai kejadian tersebut menjadi pelajaran berharga untuk semakin berhati-hati dalam berbisnis, terutama dalam hal kepercayaan.

Pak Burmalis menyarankan agar dalam bisnis, kita harus senantiasa waspada dan tidak mudah mempercayakan segalanya, bahkan kepada keluarga sekalipun

Meskipun terdapat tantangan dan rintangan berat, tetap bekerja keras dan disiplin melakukan berbagai cara untuk semakin sukses. Hal ini yang membuat Pak Burmalis dapat dijadikan sebagai teladan kegigihan.

Dalam hidup, Pak Burmalis memiliki filosofi yang sederhana tetapi penuh makna; hidup harus bermanfaat bagi orang lain. Filosofi ini mencerminkan komitmennya untuk memberikan kontribusi kepada masyarakat dengan memberikan lapangan pekerjaan dan selalu menjaga kualitas layanan yang diberikan kepada para pelanggan.

Pak Burmalis mengedepankan prinsip kerja keras, disiplin, dan kejujuran, sebagai kunci sukses dalam menjalankan bisnis. Dalam berusaha dia memegang teguh pesan dari Mochtar Riady yang menyatakan bahwa membangun bisnis itu seperti membesarkan anak. Dibutuhkan waktu, kesabaran, dan langkah-langkah yang tepat agar bisnis bisa berkembang. Tidak ada jalan pintas untuk meraih kesuksesan, melainkan harus melalui proses yang berkesinambungan.

Ke depannya, Pak Burmalis berencana untuk terus mengembangkan usaha *guest house* miliknya, membangun rumah pada lahan-lahannya, dan memperbesar usaha *dump truck*. Dia bertekad untuk terus berkembang dan memberikan manfaat lebih banyak kepada masyarakat.

Pak Burmalis tidak lupa memberikan kesan dan pesan bagi KSP SMS, lembaga keuangan yang telah membantu perjuangannya sejak awal. Menurutnya, KSP SMS adalah lembaga keuangan yang sangat baik dengan proses yang cepat dan tidak bertele-tele.

Mereka selalu siap membantu, terutama saat sedang berada dalam kesulitan. Hal ini berbeda dengan beberapa lembaga keuangan lain yang hanya tertarik jika usaha sedang sukses. Pak Burmalis juga mengatakan bahwa tim KSP SMS yang menanganinya sangat profesional dan senantiasa melayani sepenuh hati.

Melalui perjalanan panjang ini, Pak Burmalis membuktikan bahwa dengan kerja keras, disiplin, dan tekad yang kuat,

tidak ada yang tidak mungkin.

Dengan dukungan lembaga keuangan yang tepat, kita bisa memiliki semakin banyak peluang meraih kesuksesan yang lebih besar sehingga dapat memberikan manfaat bagi banyak orang. ***

Uniknya Tahu Uap dari Lampung

Pada tahun 2012 Bapak Idrus Albar adalah seorang pemborong proyek pemerintahan di Bangka. Kesibukannya di Bangka ini, membuatnya jarang pulang ke rumahnya di Lampung. Sementara itu, sang istri yang tinggal di rumah mencari ide untuk membuka usaha. Pada tahun 2019 mereka memutuskan untuk mencoba usaha tahu, sebuah bisnis yang masih jarang di Lampung kala itu.

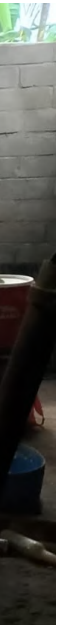
Berbekal tekad dan semangat belajar, Pak Idrus mempelajari cara membuat tahu secara otodidak melalui YouTube. Bermodalkan uang Rp40 juta, Pak Idrus mulai membangun tempat produksi, membuat sumur bor, dan membeli alat-alat yang dibutuhkan. Dalam 15 hari setelah usaha dibuka, Pak Idrus dan istri sudah mulai menjual tahu uap yang memiliki cita rasa unik dibandingkan tahu lainnya.

Keunggulan utama dari tahu buatan Pak Idrus adalah proses pengolahannya yang menggunakan uap, bukan direbus seperti kebanyakan tahu lainnya. Hal ini membuat teksturnya lebih kenyal dan tidak berbau sangit. Ide ini ia temukan saat melihat berbagai metode pembuatan tahu di YouTube dan akhirnya mengadaptasikannya ke usahanya sendiri.

Tahu yang dibuat Pak Idrus terdiri dari tiga jenis, yaitu tahu kempong, tahu kuning, dan tahu putih. Dengan harga yang cukup terjangkau, sekitar Rp250-Rp500 per balok tahu, Pak Idrus menjajakan tahunya di pasar. Selain itu, pembeli yang sudah langganan pun langsung mendatangi rumah Pak Idrus untuk memborong dagangannya.

Baru setahun berjualan, usaha tahu Pak Idrus harus menghadapi tantangan yang cukup berat. Pandemi covid-19 tahun 2020 memberikan dampak besar bagi banyak usaha, termasuk industri tahu. Bahan baku kedelai sulit ditemukan, dan harganya naik hingga 50%. Dua tahun berselang, harga kedelai kembali naik sehingga membuat biaya produksi meningkat. Demi mempertahankan usaha, harga tahu pun harus dinaikan.

Selain itu, masalah teknis seperti mati lampu sering terjadi. Produksi tahu yang sangat bergantung pada mesin giling pun terganggu. Solusinya, Pak Idrus berinvestasi membeli genset agar produksi tetap berjalan lancar. Meskipun berbagai tantangan menghadang, usaha tahu ini tetap bertahan. Bahkan, kualitas rasa tetap terjaga, sehingga pelanggan terus berdatangan dan tidak ada keluhan terkait tahu buatannya.



Saat ini, tahu buatan Pak Idrus dijual di pasar melalui 11 lapak pedagang. Istrinya juga menjual langsung tahu dari rumah dengan bantuan satu orang karyawan. Dalam sehari, produksi tahu Pak Idrus mencapai 4.000–5.000 biji atau menghabiskan sekitar 40–50 kg kedelai.

Selain usaha tahu, sejak tahun 2021 Pak Idrus mulai menjalankan usaha sampingan di bidang jual beli mobil. Awalnya ia membeli mobil untuk keperluan pribadi, tetapi melihat peluang di pasar, ia mulai membeli mobil dari Jakarta dan menjualnya kembali di Lampung. Pak Idrus menggunakan *Facebook marketplace* dalam memasarkan mobil jualannya.

Perjalanan bisnis Pak Idrus mengajarkan bahwa membangun usaha membutuhkan ketekunan, keberanian, dan kemampuan untuk beradaptasi dengan situasi.

“Membangun usaha itu harus telaten, bisa melihat pasar - di mana prospek pasar - karena itu penting untuk kelanjutan ke depannya,” ujarnya.

Bagi Pak Idrus, kualitas rasa adalah kunci utama dalam bisnis makanan. Selama ini, produknya tetap diminati karena kualitasnya tetap terjaga dan memiliki rasa yang lebih baik dibandingkan tahu lainnya. Dengan semangat berbagi ilmu, ia juga tidak keberatan jika ada orang lain yang ingin belajar dan membuka usaha tahu sendiri.

Tekad yang kuat dan kerja keras Bapak Idrus Albar telah membuktikan bahwa bisnis kecil yang dimulai dari rumah bisa berkembang dan bertahan, bahkan dalam situasi sulit sekali pun. Kisahnya menjadi inspirasi bagi siapa saja yang ingin memulai usaha dari nol dan menjadikannya sukses.

Bapak Idrus Albar mengucapkan terima kasih kepada KSP Sahabat Mitra Sejati atas dukungan pinjaman modal usaha yang telah membantu perkembangan bisnis tahu ini. Dengan adanya bantuan tersebut, usaha dapat terus berjalan, produksi meningkat, dan kelangsungan usaha tetap terjaga di tengah tantangan ekonomi. ***

sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati

Pinjaman Dana BPKB

Angsuran murah dengan tenor 6 bulan s.d. 2 tahun, fleksibel untuk keperluan apa saja (multiguna), dana 1 hari cair sejak dokumen lengkap dan dijamin asuransi kehilangan

Scan di sini
untuk info lebih lanjut

KontakSahabatUKM 1500 218
KSP Sahabat Mitra Sejati

Kemenkop
Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Bank Indonesia dan Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Mitra strategis dari Bank Sampoerna

Perjalanan Ibu Marlie Melestarikan Lesung Batu

Di sebuah desa di Kalimantan Barat, hiduplah seorang perempuan tangguh bernama Ibu Marlie. Sebagai anak sulung dari lima bersaudara, ia mewarisi semangat dan keterampilan dari sang ayah dalam membuat lesung batu, alat tradisional yang digunakan untuk menumbuk bumbu dan padi. Meskipun pekerjaan ini dikenal berat dan umumnya dilakukan oleh laki-laki, nyatanya Ibu Marlie satu-satunya anak yang akhirnya meneruskan usaha keluarga ini.

Sejak usia 20-an, Ibu Marlie sudah membantu ayahnya dalam proses pembuatan lesung batu. Awalnya, mereka hanya memproduksi dalam jumlah kecil dan menitipkannya untuk dijual oleh orang lain. Setelah menikah dan sepeninggal ayahnya di usia 30-an, Ibu Marlie memutuskan untuk mengambil alih penuh usaha tersebut. Berbekal pengalaman dan dedikasi, ia menguasai seluruh proses produksi hingga penjualan. Pelanggan setia sang ayah pun tetap loyal, bahkan menawarkan diri untuk terus menjualkan produk lesung batu buatannya.

Pembuatan lesung batu memerlukan ketelitian dan keterampilan khusus. Dahulu, prosesnya dimulai dengan mengukur batu secara manual, kemudian memahatnya dengan berbagai jenis pahat untuk mendapatkan bentuk dan kehalusan yang diinginkan. Seiring perkembangan teknologi, proses tersebut menjadi lebih efisien dengan bantuan alat seperti gerinda pemotong, sehingga dapat mempercepat produksi tanpa mengorbankan kualitas.

Salah satu tantangan dalam usaha ini adalah ketersediaan bahan baku, terutama

saat musim hujan yang membuat medan pengambilan batu menjadi licin dan berbahaya. Untuk mengatasinya, Ibu Marlie mencari alternatif dengan membeli batu dari tempat lain, meskipun hal ini mengurangi keuntungan.

Anak pertama Ibu Marlie berprofesi sebagai guru, sementara anak bungsunya berdinas di TNI. Kondisi ini membuat Ibu Marlie belum dapat mewariskan usaha lesung batu kepada keluarganya. Saat ini, suami dan anak keduanya fokus pada produksi batu nisan. Meskipun berbeda dengan usaha lesung batu yang digeluti oleh Ibu Marlie, ia tetap memberikan dukungan penuh. Dalam menjalankan produksi lesung batu, Ibu Marlie dibantu oleh lima orang pekerja.

Kepercayaan menjadi kunci keberhasilan usaha Ibu Marlie. Dengan sistem penjualan langsung dan hubungan baik dengan pelanggan, ia berhasil menghindari penipuan yang kerap dialami pengusaha lain. Hingga saat ini, penjualan lesung batu telah merambah berbagai kota, dengan bantuan tiga rekan Ibu Marlie yang memasarkan produk ke Pontianak, Singkawang, dan daerah sekitar tempat tinggalnya.

Ibu Marlie berpesan, "Jika memulai usaha, lakukanlah dengan sebaik-baiknya agar hasilnya maksimal. Kepuasan pelanggan adalah yang utama, karena usaha ini bukan untuk sementara, tetapi untuk jangka panjang."

Dedikasi dan komitmennya dalam menjaga kualitas produk menjadi kunci keberlangsungan usahanya.

Dalam pengembangan usahanya, Ibu Marlie mendapatkan dukungan modal dari KSP Sahabat Mitra Sejati yang digunakan untuk membeli mobil angkut barang.

"Saya ucapkan terima kasih kepada KSP Sahabat Mitra Sejati atas pinjaman modal usahanya. Tanpa pinjaman tersebut, mungkin usaha saya tidak akan selancar ini," ungkapnya.

Kisah Ibu Marlie menunjukkan bahwa dengan ketekunan dan dukungan yang tepat, usaha tradisional dapat terus berkembang dan memberikan manfaat ekonomi bagi keluarga serta masyarakat sekitar. ***

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.

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

KontakSahabatUKM 1500 218
KSP Sahabat Mitra Sejati

Scan di sini
untuk info lebih lanjut

Kemenkop
Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Bank Indonesia dan Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Mitra strategis dari Bank Sampoerna

Bisnis Sudah Ada di Dalam Jiwa

Bu Suyatni dan Pak Sikman adalah pasangan suami istri yang mencintai dunia bisnis. Sejak 1997, mereka memulai perjalanan bisnis mereka bersama-sama dengan menjalankan usaha kebun kopi yang diwariskan oleh orang tua. Kebun kopi itu sudah menjadi bagian dari keluarga mereka sejak lama. Meskipun begitu, Pak Sikman tidak hanya bergantung pada kebun kopi untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Ia juga sempat bekerja sebagai sopir taksi di waktu senggang untuk mencari penghasilan tambahan. Di sisi lain, Bu Suyatni dengan bijak mengelola keuntungan yang mereka peroleh dari kebun kopi untuk membuka usaha baru.

Bersama-sama, mereka membangun lebih banyak usaha. Salah satunya adalah kebun sawit, yang ternyata menjadi usaha yang sangat menguntungkan. Kebun sawit mereka berjalan dengan baik, karena banyak manfaat yang bisa didapat dari kelapa sawit. Di Bengkulu tempat mereka tinggal, banyak juga orang yang menjalankan usaha serupa. Melihat potensi besar di bisnis sawit, mereka merasa yakin usaha ini akan berkembang lebih jauh. Tidak hanya itu, mereka juga membuka usaha sembako yang dianggap dapat memenuhi kebutuhan masyarakat setempat.

Namun, hidup tak selalu berjalan mulus. Pada awal pandemi, Bu Suyatni dan Pak Sikman merasakan dampak yang sangat besar terhadap usaha mereka, terutama bisnis sembako. Di masa awal pandemi, orang-orang merasa khawatir untuk ke luar rumah karena ancaman virus yang tak terlihat. Banyak orang yang lebih memilih untuk berbelanja di minimarket yang dekat dengan rumah mereka, sementara usaha sembako yang mereka jalankan menjadi semakin sepi. Sadar bahwa keadaan ini tak akan segera berakhir, Bu Suyatni mulai berpikir keras untuk menemukan cara agar mereka bisa tetap bertahan.

Di tengah ketidakpastian pandemi, Bu Suyatni menyadari bahwa dunia sedang berubah. Banyak orang yang tidak lagi berbelanja secara langsung, dan lebih memilih berbelanja lewat internet. Namun, dia tidak ingin hanya menunggu keadaan membaik. Maka, ia pun mulai mencari peluang lain yang dapat dijalankan meskipun dengan keterbatasan yang ada. Setelah berpikir panjang, ia memutuskan untuk mengalihkan fokusnya ke bidang pakaian.

Namun, cara berbisnis yang ia pilih berbeda dari yang lain. Di tengah pandemi yang membatasi banyak orang untuk ke luar rumah, Bu Suyatni memutuskan untuk berjualan langsung dari kampung ke kampung. Ia keliling dari satu rumah ke rumah lainnya dengan membawa

pakaian, tas, dan sepatu. Walaupun harus berkeliling, Bu Suyatni tidak merasa lelah. Ia menyadari bahwa dengan cara ini, ia bisa menjangkau pelanggan yang mungkin tidak sempat berbelanja di toko.

Di kampung tempat mereka tinggal, toko baju Bu Suyatni termasuk yang terbesar dan terkenal. Meski dunia berbelok dan banyak orang lebih memilih berbelanja daring, Bu Suyatni tetap menjual barang-barangnya dengan cara yang lebih personal.

Ia menawarkan sistem kredit bagi para pelanggan yang ingin membeli barang secara mencicil. Hal ini membuat banyak orang merasa terbantu, terutama di tengah keadaan ekonomi yang kurang stabil. Pelanggan-pelanggan setianya merasa nyaman dengan layanan yang diberikan, dan banyak yang terus kembali untuk berbelanja.

“Saya percaya bahwa bisnis sudah ada dalam jiwa saya,” ucap Bu Suyatni dengan penuh semangat.

Kata-kata itu menggambarkan tekad dan semangat yang tak pernah padam meskipun mereka menghadapi banyak tantangan.

Sementara itu, Pak Sikman terus mendukung istrinya dengan memberikan bantuan dari sisi operasional dan memastikan kebun sawit mereka tetap berjalan lancar.

Kedua usaha yang mereka jalankan, kebun sawit dan bisnis pakaian, membuat mereka bisa bertahan, bahkan berkembang, meskipun banyak orang mengalami kesulitan pada saat pandemi.

Keberhasilan Bu Suyatni dalam merintis bisnis pakaian menunjukkan bahwa dia

tidak hanya pintar beradaptasi, tetapi juga mampu melihat peluang di tengah kesulitan. Dalam kondisi yang serba tidak pasti, ia membuktikan bahwa dengan keberanian, kerja keras, dan kreativitas, tidak ada hal yang mustahil.

Bagi Bu Suyatni dan Pak Sikman, bisnis bukan hanya soal mencari uang. Bisnis adalah bagian dari kehidupan mereka, sesuatu yang sudah ada dalam darah mereka.

Mereka tidak hanya berusaha untuk bertahan, tetapi juga berusaha untuk terus maju dan berkembang, menghadapi tantangan demi tantangan yang datang. “KSP Sahabat Mitra Sejati juga sangat membantu mengatasi rintangan bisnis saya ini,” ucap Bu Suyatni. ***

Dari Penjernihan Air Hingga Mendirikan Tempat Wisata, Diversifikasi Usaha yang Luar Biasa

Bapak Muhamad Kasim Basir, seorang pengusaha asal Sulawesi, menunjukkan bahwa kesuksesan tidak selalu datang dari latar belakang pendidikan yang relevan. Kesuksesan juga datang dari tekad, keberanian, dan kerja keras. Memulai perjalanan usahanya pada tahun 2004, Pak Kasim baru benar-benar dapat melihat usaha yang dirintisnya berjalan pada tahun 2005. Meski tidak memiliki latar belakang pendidikan yang berhubungan dengan bisnis yang ia geluti, ia memberanikan diri untuk memasuki dunia usaha perdagangan bahan kimia dan peralatan untuk penjernihan air serta limbah.

Pada awalnya, usaha yang ia dirikan tampak penuh tantangan, sebab Ia memulai usaha ini seorang diri. Tak ada warisan atau modal besar yang diberikan orang tua untuk mendirikan usaha ini. Semua ia bangun dari bawah, dengan kerja keras dan semangat yang tinggi. Pak Kasim tahu bahwa peluang bisnis di sektor ini sangat menjanjikan, terlebih salah satu pelanggannya adalah PDAM (Perusahaan Daerah Air Minum) di Sulawesi yang membutuhkan bahan kimia dan peralatan penjernihan air.

Seiring berjalannya waktu, usahanya mulai menunjukkan hasil. Pak Kasim berhasil membangun usaha yang memiliki omzet miliaran rupiah. Ia juga mengembangkan tim dengan memiliki 12 orang karyawan yang mendukung operasional usaha ini. Namun, perjalanan tak selalu mulus. Pak Kasim harus menghadapi berbagai kendala, mulai dari kekurangan modal untuk membeli pasokan barang, hingga masalah pembayaran dari pelanggan. Bahkan, ada pelanggannya yang bangkrut dan tidak bisa membayar sama sekali. Hal ini tentunya mengancam kelangsungan usahanya.

Pak Kasim tidak mudah menyerah. Dengan kreativitas dan ketekunannya, ia mencari solusi atas masalah tersebut. Salah satu strategi yang ia terapkan adalah dengan memperbanyak vendor dan memberikan tenor waktu bayar yang lebih singkat bagi mereka. Cara ini terbukti efektif dan mampu membawa usaha bahan kimia dan peralatan penjernihan air menuju kesuksesan. Kemampuan untuk mengatasi masalah dan mencari solusi inilah yang menjadi salah satu kunci keberhasilan Pak Kasim.

Selain itu, Pak Kasim juga menyadari bahwa untuk bisa bertahan di tengah kompetitor lainnya, ia harus memberikan layanan yang lebih dari sekadar penjualan produk. Ia memutuskan untuk memberikan layanan purna-jual yang sangat dibutuhkan

oleh pelanggannya. Misalnya, jika PDAM mengalami kendala dalam penggunaan produk yang ia jual, ia dengan senang hati memberikan informasi tentang takaran yang tepat, serta melakukan perbaikan alat jika diperlukan. Layanan purna-jual yang tanggap dan berkualitas inilah yang membuat pelanggannya merasa puas dan tetap setia kepada usahanya.

50 orang karyawan untuk mendukung operasional tempat wisata yang ia bangun.

Meskipun perjalanan yang ia tempuh penuh dengan tantangan dan rintangan, Pak Kasim menunjukkan bahwa dengan tekad, inovasi, dan semangat pantang menyerah, kita bisa mencapai apa yang kita impikan. Usahanya yang dimulai

Pak Kasim yakin bahwa kepercayaan adalah kunci utama yang harus dipegang teguh. Ia percaya bahwa untuk sukses dalam bisnis, sebuah usaha harus bisa dipercaya dan menjaga kepuasan pelanggan.

Prinsip ini menjadi landasan dalam setiap langkah yang diambilnya, baik dalam menghadapi masalah maupun dalam mengembangkan usaha. Kepercayaan yang diberikan oleh pelanggan adalah modal yang lebih berharga daripada apa pun.

Kini, selain mengelola usaha bahan kimia dan peralatan penjernihan air, Pak Kasim juga mulai mengembangkan usaha baru. Ia membeli tanah seluas 10 hektar untuk dibangun menjadi tempat wisata dengan fasilitas taman bermain dan *resort* atau *villa*. Selain itu, ia juga mengembangkan properti di atas tanah seluas 5 hektar. Untuk usaha ini, Pak Kasim bekerja sama dengan temannya dan kini memiliki

dari nol, tanpa modal besar dan tanpa warisan, kini berkembang menjadi bisnis yang sukses dan terus tumbuh. Pak Kasim telah membuktikan bahwa kesuksesan bukan hanya milik mereka yang memiliki pendidikan tinggi atau warisan kekayaan, tetapi juga milik mereka yang berani mengambil risiko dan terus berusaha meskipun banyak halangan yang datang.

Kisah Pak Kasim adalah sebuah inspirasi bagi kita semua untuk tidak takut mencoba, untuk berani menghadapi tantangan, dan untuk selalu menjaga kepercayaan dan kepuasan pelanggan dalam setiap langkah yang kita ambil dalam setiap usaha kita. ***

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

KontakSahabatUKM 1500 218
KSP Sahabat Mitra Sejati

Kemenkop
Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Bank Indonesia dan Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Mitra strategis dari Bank Sampoerna

Buah dari Bibit Kejujuran Pak Hely

Pak Hely, seorang ahli di bidang pertanian, telah mengalami perjalanan panjang dalam merintis usahanya. Di tahun 2011, ia pernah membuka usaha pembibitan, tetapi karena kurang fokus, usaha itu hanya bertahan satu tahun. Namun, semangatnya dalam dunia pertanian tidak pernah padam.

Beragam bidang usaha yang diupayakan Pak Hely tidak juga membuahkan hasil sesuai harapan. Pada Desember 2018, di tengah keterbatasan modal dan kondisi keuangan yang sulit, Pak Hely kembali menapaki dunia usaha. Ia menghadapi tumpukan utang yang cukup besar, tetapi tetap berpegang teguh pada komitmennya untuk melunasi setiap kewajibannya. Sebagai bentuk integritas, ia tetap menggunakan nomor ponsel yang sama sejak tahun 2002, sesuatu yang jarang dilakukan oleh orang-orang dalam situasi serupa. Baginya, kesulitan finansial bukan alasan untuk menghindar, melainkan tantangan yang harus dihadapi dengan penuh tanggung jawab. Yang hilang darinya hanyalah uang, bukan ilmu, keahlian, atau keyakinannya bahwa pertanian masih menyimpan peluang besar untuk bangkit kembali.

Pak Hely melihat peluang besar dalam menyediakan bibit tanaman siap tanam. Ia memahami bahwa banyak petani menghadapi tantangan dalam menyemai benih sendiri, proses yang memakan waktu, tenaga, serta membutuhkan ketelatenan ekstra. Berbekal pengalaman dan wawasan yang dimilikinya, ia menciptakan solusi inovatif: bibit siap tanam yang praktis dan efisien. Dengan cara ini, petani dapat fokus mengelola lahannya tanpa harus khawatir dengan tahap awal pembibitan yang sering kali penuh risiko.

Dengan bermodalkan kurang dari Rp2.000.000, Pak Hely memulai bisnisnya dari nol.

Ia memanfaatkan jaringan dan hubungan baik yang telah ia bangun selama bertahun-tahun dengan para petani. Harga produknya sempat dianggap mahal jika dilihat dari perhitungan awal. Namun, dalam praktiknya, justru memberikan keuntungan lebih besar. Dengan menggunakan bibit siap tanam, petani dapat menghemat waktu, tenaga,

serta mengurangi risiko kegagalan dalam penyemaian. Alhasil, biaya produksi mereka menjadi lebih efisien, sementara hasil panen tetap optimal.

Dalam proses produksi, Pak Hely memanfaatkan bahan-bahan alami seperti limbah organik, kotoran hewan, sabut kelapa, tanah, arang sekam, dan kompos. Sebelum digunakan, seluruh bahan tersebut melalui proses fermentasi untuk memastikan kualitasnya lebih matang dan

kaya akan nutrisi. Bibit yang telah disiapkan kemudian dikemas dalam *polybag* kecil dan disusun rapi di atas nampan bambu. Dengan metode ini, petani dapat lebih mudah dalam proses penanaman, menghemat waktu, serta meningkatkan keberhasilan pertumbuhan tanaman.

Awalnya, usaha ini dijalankan dari rumah dengan lahan yang sangat terbatas. Saat pandemi COVID-19 melanda, banyak sektor usaha mengalami penurunan drastis. Namun, di tengah ketidakpastian itu, sektor pertanian justru mengalami pertumbuhan pesat. Ketakutan masyarakat untuk keluar rumah meningkatkan minat mereka dalam bercocok tanam, sehingga permintaan akan bibit melonjak tajam. Kondisi ini menjadi momentum bagi bisnis Pak Hely untuk berkembang lebih jauh. Melihat peluang tersebut, ia semakin fokus pada ekspansi dan peningkatan kapasitas produksi guna memenuhi permintaan yang terus bertambah.

Usaha yang awalnya hanya dikelola bersama keluarga kini telah berkembang pesat, melibatkan lebih dari 200 karyawan dalam proses produksi. Untuk memperkuat identitas bisnisnya, Pak Hely menciptakan merek dagang Hely *Seedling*, sebuah nama yang menggabungkan namanya sendiri, Hely, dengan kata *seedling*, yang berarti bibit atau benih.

Seiring perkembangkan usaha yang digapai dengan dedikasi dan kerja keras, Pak Hely membangun rumah kaca yang lebih luas untuk meningkatkan kapasitas produksi. Dalam kurun waktu satu tahun, ketekunan dan manajemen yang baik menjadikan bisnis Pak Hely mulai menunjukkan arus kas yang stabil. Hanya dalam periode sedikit lebih dari dua tahun, ia berhasil melunasi utang sebesar Rp500 juta. Hal ini merupakan sebuah pencapaian luar biasa yang menunjukkan komitmen dan integritas. Bahkan, banyak orang yang sudah lupa bahwa mereka pernah memberikan pinjaman, terharu

ketika Pak Hely melunasi utangnya tanpa pernah ditagih. Sikap inilah yang semakin mengukuhkan reputasinya sebagai pengusaha yang jujur dan dapat dipercaya.

Seiring dengan meningkatnya permintaan, produk Hely *Seedling* kini telah menjangkau berbagai daerah di Indonesia, mulai dari Palembang, Bengkulu, Jambi, Riau, Pekanbaru, Jawa Barat, hingga Papua. Keberhasilan ini menjadi bukti bahwa dengan ketekunan, inovasi, serta manajemen yang baik, sebuah usaha yang dimulai dari nol dapat berkembang menjadi bisnis besar yang memberi manfaat luas bagi banyak orang.

Menurut Pak Hely, kesuksesan usaha bukan hanya ditentukan oleh kecerdasan, tetapi oleh konsistensi. Banyak orang bisa memulai bisnis, tetapi hanya sedikit yang bisa bertahan. Kunci keberhasilan terletak pada pengelolaan keuangan yang baik, disiplin menunda kesenangan, dan fokus membangun bisnis secara berkelanjutan. Perjalanan Pak Hely mengajarkan bahwa memulai adalah langkah terpenting dalam usaha. Tidak perlu rencana besar yang rumit, tetapi keberanian untuk memulai dan tetap bertahan menghadapi tantangan.

Dari perjuangan tanpa modal, utang besar, hingga membangun bisnis yang sukses, Pak Hely telah membuktikan bahwa ketekunan, integritas, dan konsistensi adalah kunci utama menuju kesuksesan. Hely Seedling bukan hanya bisnis yang berkembang, tetapi juga menjadi inspirasi bagi banyak orang untuk terus berjuang meraih impian mereka. ***

Buah Kesetiaan Pelanggan Selama Lebih Dari 1 Dekade

Pak Eddy Rubayat adalah seorang pria berusia 60 tahun yang telah mengarungi perjalanan panjang dalam dunia bisnis. Saat ini, ia adalah pemilik dan pengelola PT Servista Alga Prima, sebuah perusahaan jasa alih daya yang bergerak di bidang pengelolaan laboratorium batu bara. Usaha yang sudah berdiri sejak 2010 ini telah mengukir perjalanan selama 15 tahun yang penuh tantangan, kepercayaan, dan kesuksesan.

Awal perjalanan Pak Eddy dimulai sejak ia masih bekerja sebagai manajer operasional di sebuah perusahaan. Dengan dedikasi dan kinerja yang sangat baik, Pak Eddy berhasil membangun reputasi yang solid, yang akhirnya membuatnya dilirik oleh salah satu mitra untuk menjalankan PT Servista Alga Prima. Tawaran ini bukanlah suatu hal yang datang begitu saja. Pak Eddy telah membuktikan kemampuannya dalam bidang manajemen operasional, khususnya mengenai pengelolaan alih daya lab batu bara di Banjarmasin. Hal inilah yang membuatnya semakin mantap untuk melangkah.

Banjarmasin, yang dikenal sebagai salah satu daerah penghasil batu bara di Kalimantan, menjadi tempat yang sangat strategis untuk usaha ini. Setiap batu bara yang akan diekspor atau dijual di pasar domestik perlu diuji terlebih dahulu oleh *surveyor* independen. Di sinilah dibutuhkan peran dari PT Servista Alga Prima yang sangat vital. Perusahaan ini mengelola laboratorium untuk melakukan pengujian kualitas dan kandungan batu bara tersebut.

Usaha laboratorium ini sangat dipengaruhi oleh tren batu bara. Jika permintaan batu bara tinggi, maka keuntungan yang didapatkan juga besar. Sebaliknya, saat permintaan menurun, pendapatan pun ikut berkurang. Meski begitu, selama 15 tahun berdiri, Pak Eddy berhasil menjaga kestabilan usahanya dengan tekad yang kuat dan strategi yang tepat.

Yang lebih menarik lagi, selama perjalanan bisnisnya, PT Servista Alga Prima hanya melayani satu perusahaan saja. Mungkin terdengar tak biasa, tetapi bagi Pak Eddy, hal ini justru menjadi bukti kepercayaan yang luar biasa dari pelanggannya. Kerja sama yang telah terjalin selama 15 tahun ini adalah hasil dari kualitas layanan yang konsisten dan hubungan yang dibangun dengan penuh integritas.

Kepercayaan yang telah diberikan oleh pelanggannya bukanlah sesuatu yang datang begitu saja. Pak Eddy sangat memahami pentingnya menjaga kualitas, baik dalam produk maupun dalam hubungan dengan pelanggan dan karyawan.

Menurutnya, kualitas yang baik dapat tercapai berkat kedisiplinan dan kejujuran yang diterapkan oleh seluruh karyawan. Selain itu, Pak Eddy selalu menjunjung tinggi nilai kekeluargaan di dalam perusahaannya. Hal ini yang membuat banyak karyawan yang sudah bekerja sejak lama tetap setia dan bertahan di PT Servista Alga Prima.

Dalam perjalanan usahanya, PT Servista Alga Prima juga mendapatkan dukungan dari KSP Sahabat Mitra Sejati. Dukungan ini menjadi salah satu faktor penting yang membantu perusahaan terus berkembang dan bertahan. Dengan adanya bantuan ini, Pak Eddy dapat menjalankan bisnisnya dengan lebih lancar dan lebih baik lagi.

Pak Eddy juga memiliki pesan yang sangat berharga bagi anak muda. Ia selalu menekankan pentingnya untuk terus mencoba dan tidak takut gagal. Keberhasilannya bukan hanya didapatkan dari pengalaman dan kerja keras, tetapi juga dari ketekunan dan semangat untuk terus maju meskipun menghadapi berbagai rintangan.

Perjalanan Pak Eddy Rubayat adalah contoh nyata dari bagaimana kepercayaan, kualitas, dan semangat untuk terus berinovasi dapat membawa seseorang mencapai kesuksesan. Di usia yang telah mencapai 60 tahun, Pak Eddy tidak hanya menjadi seorang pengusaha sukses, tetapi juga menjadi sosok yang menginspirasi banyak orang untuk tidak pernah menyerah dan selalu berusaha mencapai tujuan mereka. ***

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.

KontakSahabatUKM 1500 218
KSP Sahabat Mitra Sejati

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

Scan di sini
untuk info lebih lanjut

Kemenkop

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Bank Indonesia dan Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Mitra strategis dari Bank Sampoerna

Peluang Yang Mengalir Seperti Air

Ibu Saparhati, seorang wanita berusia 55 tahun yang kini tinggal di Pontianak, telah menjalani hidup yang penuh warna. Sejak tahun 1992, ia mulai bekerja di kantor pelayaran, sebuah pekerjaan yang membuka banyak pintu peluang di matanya. Namun, seperti banyak orang yang cerdas dalam melihat kesempatan, Ibu Saparhati tidak hanya puas dengan pekerjaan kantoran. Di tengah rutinitasnya, ia menemukan peluang besar di dunia usaha bongkar muat yang selama ini menjadi bagian penting dari perusahaan tempatnya bekerja.

Berawal dari pengamatan sederhana, bersama dua teman sejawatnya, Ibu Saparhati berniat untuk mendirikan usaha bongkar muat. “Kami melihat perusahaan tempat kami bekerja selalu membutuhkan jasa bongkar muat. Dari sana, saya bersama teman-teman memutuskan untuk pelan-pelan menabung dan membangun usaha kami,” cerita Ibu Saparhati dengan semangat.

Perjalanan Ibu Saparhati dalam berbisnis tidak berhenti di situ. Saat itu banyak bongkar muat ampas sawit untuk tambahan minyak sawit mentah (CPO/ *Crude Palm Oil*) yang diekspor ke Vietnam. Melihat hal tersebut, dia merasa ada jalan lain yang perlu dijajaki.

Keberuntungan berpihak padanya. Suami Ibu Saparhati bekerja di perkebunan sawit dan memiliki pengetahuan luas tentang

“Ternyata, ampas sawit yang diolah menjadi CPO punya potensi besar. Dari situ saya merasa ini adalah kesempatan untuk masuk lebih dalam ke dalam dunia kebun sawit,” lanjutnya.

Memulai usaha bukanlah hal yang mudah, tidak jarang mereka mengalami tantangan. Dengan ketekunan dan kerja keras, usaha jasa bongkar muat yang mereka rintis mulai berkembang. Beberapa pelanggan yang datang mulai memberikan kepercayaan pada usaha mereka, dan dari situlah Ibu Saparhati merasakan keberhasilan pertama yang membangun rasa percaya dirinya untuk melangkah lebih jauh.

dunia ini. Suatu hari, suami Ibu Saparhati bertemu dengan seorang teman lama yang bekerja di KSP Sahabat Mitra Sejati. Teman tersebut memberi tawaran pinjaman untuk membangun usaha kebun sawit, yang menjadi titik balik dalam perjalanan usaha Ibu Saparhati.

“Ketika suami saya menceritakan tentang peluang usaha kebun sawit ini, saya

semakin bersemangat. Pinjaman tersebut adalah suntikan semangat dan modal yang sangat dibutuhkan untuk memulai usaha ini," ujar Ibu Saparhati.

Meskipun Ibu Saparhati mulai serius membangun usaha kebun sawit dan bongkar muat, ia tetap bekerja di kantor untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari. "Saya tahu bahwa gaji dari pekerjaan kantoran saya hanya cukup untuk kebutuhan makan dan hidup sehari-hari. Usaha kebun sawit ini bisa menjadi jalan untuk saya menabung dan menyediakan masa depan yang lebih baik untuk anak-anak saya," tutur Ibu Saparhati. Meskipun awalnya tampak seperti pekerjaan yang sangat menantang, dia tidak merasa keberatan. Baginya, setiap langkah yang diambil adalah bagian dari perjuangan menuju mimpi yang lebih besar.

Ibu Saparhati selalu percaya bahwa usaha tidak akan sia-sia, jika disertai dengan doa dan kinerja yang maksimal. "Jangan pernah menyerah untuk mencoba. Terus berusaha sambil berdoa, karena kalau memang rezeki kita, tidak akan ke mana. Yang penting selalu bersyukur dan berdoa, karena Allah yang memutuskan," pesan Ibu Saparhati dengan penuh keyakinan.

Dari usaha bongkar muat yang awalnya sederhana, hingga perkebunan sawit yang kini berkembang, Ibu Saparhati terus belajar dan mengembangkan dirinya. Keberhasilan yang ia raih saat ini bukan hanya untuk dirinya sendiri, tetapi juga untuk orang-orang di sekitarnya. Ia ingin membuktikan bahwa dengan semangat, doa, dan kerja keras, segala sesuatu mungkin tercapai. Seperti air yang mengalir, rezeki akan selalu menemukan jalannya bagi mereka yang berusaha dengan sungguh-sungguh.

Dengan semangat yang tak pernah padam, Ibu Saparhati kini menjadi contoh hidup bagi banyak orang. Kini, usaha bongkar muat dan kebun sawitnya terus berkembang, membawa harapan baru bagi keluarganya, dan menginspirasi banyak orang di sekitarnya untuk tidak takut mencoba dan berusaha. ***

sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati

PROBIZ

Pinjaman untuk segala kebutuhan Anda termasuk mengembangkan usaha dengan plafon pinjaman hingga Rp3 miliar.

Scan di sini
untuk info lebih lanjut

KontakSahabatUKM 1500 218
KSP Sahabat Mitra Sejati

Kemenkop
Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Bank Indonesia dan Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Mitra strategis dari Bank Sampoerna

Pemanen Kayu yang Menjaga Kepercayaan dari Hutan Kerinci

Di balik rimbunnya hutan di Kerinci, tersimpan kisah perjuangan Pak Basril, atau yang akrab disapa Pak Ujang. Ia telah menjadi kontraktor pemanen kayu sejak tahun 2002. Meskipun profesinya terbilang keras dan penuh tantangan, Pak Ujang menjalani pekerjaannya dengan penuh tanggung jawab dan kejujuran, dua nilai yang senantiasa ia pegang teguh.

Perjalanan usahanya dimulai dengan langkah kecil. Di awal kariernya, Pak Ujang bekerja seorang diri, berbekal semangat dan ketekunan. Hingga suatu ketika, datanglah kesempatan besar yang menjadi titik balik dalam hidupnya. Sebuah pabrik kertas di daerah tersebut menawarkan kerja sama kepada Pak Ujang untuk menjadi kontraktor resmi pemanen kayu bagi kebutuhan produksi pabrik tersebut. Pak Ujang pun menyambut tawaran itu dengan baik.

Sebagai kontraktor pemanen kayu, tugas utama Pak Ujang adalah memanen kayu dan mengangkutnya ke pabrik. Ia tidak menanam kayu, karena proses penanaman dilakukan oleh kontraktor lain. Kayu yang ditanam berjenis akasia. Kayu akasia merupakan jenis kayu hasil tanam, bukan dari hutan alam seperti zaman dahulu, yang membutuhkan waktu 4–5 tahun untuk bisa dipanen.

Dalam menjalankan tugasnya, Pak Ujang mendapat dukungan alat berat dari pihak perusahaan. Artinya, ia tidak perlu mengeluarkan biaya besar untuk membeli alat-alat tersebut, tetapi tetap bertanggung jawab dalam penggunaannya. Fokus utamanya adalah menyediakan tenaga kerja dan memastikan proses panen berjalan lancar.

Namun demikian, menjadi kontraktor pemanen kayu bukan perkara mudah. Persaingan dengan kontraktor lain tergolong cukup ketat. Selain itu, cuaca juga menjadi tantangan terbesar. Banjir sering kali mengganggu proses kerja karena alat berat tak bisa digunakan di medan yang tergenang air. Hal ini menyebabkan proses panen harus terhenti sementara saat banjir datang.

Meski demikian, semangat Pak Ujang tidak pernah padam. Ia percaya bahwa kunci untuk bisa bertahan dalam usaha ini adalah kejujuran dan kepercayaan. Menurutnya, menjaga kepercayaan dari perusahaan yang menjadi mitra kerja adalah hal yang utama.

Tidak hanya menjaga hubungan baik dengan perusahaan, Pak Ujang juga sangat peduli terhadap kesejahteraan para karyawannya.

Ia memastikan gaji dibayarkan tepat waktu, dan bahkan siap membantu saat ada karyawan yang membutuhkan pinjaman. Sikapnya yang adil dan peduli membuat para pekerjanya merasa dihargai dan loyal terhadap usaha yang ia jalankan.

Dalam perjalanan usahanya, Pak Ujang tidak berjalan sendiri. Ia mendapatkan dukungan dari KSP Sahabat Mitra Sejati. Melalui KSP Sahabat Mitra Sejati, Pak Ujang memperoleh akses permodalan yang memungkinkannya tetap bertahan di tengah persaingan.

Harapan Pak Ujang sederhana namun tulus. Ia ingin agar usahanya bisa terus bertumbuh dan berkelanjutan, tidak hanya untuk dirinya, tetapi juga untuk para pekerja dan keluarganya yang turut menggantungkan harapan pada usaha ini. Di tengah kerasnya persaingan dan tantangan alam, ia tetap percaya bahwa dengan menjaga kejujuran, komitmen, dan kepedulian, apa yang ia bangun akan terus berlanjut.

Kisah Pak Ujang adalah contoh nyata bahwa kesuksesan tidak datang secara instan. Sukses diraih lewat kerja keras, kepercayaan yang dijaga, dan kepedulian terhadap sesama. Dari tengah hutan Kerinci, Pak Ujang mengajarkan kita arti sebuah ketekunan dan ketulusan dalam berusaha. ***

sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati

Sahabat Mikro

Pinjaman yang diberikan kepada usaha kecil atau perorangan dengan jaminan untuk kebutuhan modal kerja dengan plafon mulai dari Rp5 juta s.d. Rp3 miliar.

Scan di sini
untuk info lebih lanjut

KontakSahabatUKM 1500 218
KSP Sahabat Mitra Sejati

Kemenkop

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Bank Indonesia dan Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Mitra strategis dari Bank Sampoerna

Berawal Dari Bengkel Menuju Kesuksesan

Pak Djalil Masse adalah sosok inspiratif asal kota Pinrang, Sulawesi Selatan. Di usianya yang kini menginjak 55 tahun, beliau telah membuktikan bahwa keterbatasan pendidikan bukanlah penghalang untuk meraih kesuksesan. Walaupun hanya menempuh pendidikan hingga kelas 3 SD, Pak Djalil tidak menyerah pada keadaan. Sebaliknya, beliau memilih untuk bangkit dan terus belajar dari pengalaman hidup.

Pada usia 15 tahun, Pak Djalil memulai langkah pertamanya dalam dunia usaha dengan belajar mesin di bengkel milik sepupunya. Dari tempat itulah ia mempelajari banyak hal tentang dunia perbengkelan dan bagaimana mengelola usaha. Sepuluh tahun kemudian, tepatnya saat berusia 25 tahun, beliau berhasil membuka bengkel las miliknya sendiri.

Bengkel las milik Pak Djalil melayani berbagai kebutuhan pelanggan, mulai dari pembuatan pagar, odong-odong, *dump truck*, mobil wisata, pompa bahan bakar mini, hingga berbagai proyek lainnya. Dalam menjalankan usahanya, beliau tidak hanya bekerja sendiri. Dua orang anggota keluarganya dan dua karyawan turut membantunya. Bahkan, saat terjadi lonjakan pesanan, Pak Djalil mempekerjakan tenaga lepas tambahan untuk mendukung proses produksi.

Tentu saja, perjalanan usahanya tidak selalu berjalan mulus. Salah satu tantangan besar yang ia hadapi adalah banyaknya pesaing di wilayah sekitar. Namun, hal tersebut tidak menyurutkan tekad dari Pak Djalil. Ia tetap teguh pada prinsipnya memberikan kualitas terbaik dan selalu menepati janji kepada para pelanggannya. Prinsip inilah yang menjadi fondasi kuat dalam membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Tak heran, usahanya pun berkembang walaupun Ia tidak melakukan kegiatan promosi karena para pelanggan sebelumnyalah yang mempromosikan dari mulut ke mulut.

Pak Djalil juga aktif membangun relasi, salah satunya melalui komunitas klub motor *touring* yang juga merupakan hobinya. Aktivitas ini membuka banyak peluang baru dan memperluas jaringan pelanggannya.

Selain soal persaingan, tantangan lain juga datang dari dalam usahanya. Tahun 2023, saat menerima pesanan pompa bahan bakar mini dalam jumlah besar, Pak Djalil sempat mengalami kesulitan modal. Pada saat itulah, ia mendapatkan dukungan

pembiayaan dari KSP Sahabat Mitra Sejati yang membantunya mempertahankan dan memperluas usaha.

Melihat kondisi pasar yang semakin kompetitif dan berdampak pada omzet, Pak Djalil tidak tinggal diam. Ia mulai mencari peluang baru dan menemukan potensi besar di bidang usaha mobil pariwisata.

Meski baru memiliki satu unit mobil, permintaan terhadap jasanya sangat tinggi. Melihat peluang ini, Pak Djalil

berencana menambah armada baru untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

Hal yang menarik ialah, usaha bengkel las yang telah lama digelutinya ternyata sangat mendukung usaha mobil pariwisata tersebut. Dengan keahliannya, ia bisa menangani perbaikan dan perawatan kendaraan secara mandiri, sehingga menekan biaya operasional dan meningkatkan efisiensi.

Kini, kedua usaha bengkel las dan mobil pariwisata Pak Djalil terus berkembang pesat. Ia berhasil meraih omzet hingga puluhan juta rupiah setiap bulannya. Pak Djalil percaya bahwa kunci utama kesuksesan dalam berusaha adalah konsistensi dalam menjaga kualitas dan komitmen untuk selalu menepati janji.

Kisah Pak Djalil adalah bukti nyata bahwa semangat belajar, kerja keras, dan integritas dapat mengantarkan siapa saja meraih kesuksesan, tanpa harus bergantung pada latar belakang pendidikan formal. Ia adalah contoh teladan bahwa dari keterbatasan bisa tumbuh kekuatan besar, asalkan kita tidak pernah berhenti untuk berusaha dan bermimpi. ***

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

KontakSahabatUKM 1500 218
KSP Sahabat Mitra Sejati

Kemenkop
Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Bank Indonesia dan Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Mitra strategis dari Bank Syariah Sampoerna

Bermodalkan Rp70.000 di Tengah Krisis, Kini Jadi Juragan Sawit

Perjalanan usaha Pak Misbahudin tidak langsung dimulai dari kebun sawit seperti yang dimilikinya saat ini. Awalnya, beliau bekerja di sebuah perkebunan karet. Dari pengalaman itulah ia mulai mengenal dunia jual beli karet dan mempelajari dinamika usaha di sektor perkebunan. Lama-kelamaan, tumbuh keinginan untuk memiliki usaha sendiri. Keinginan ini bukan hanya berasal dari dalam dirinya, tapi juga didorong oleh dukungan penuh sang istri, Ibu Kusniah. Sang istri selalu memberi semangat dan keyakinan bahwa membangun usaha sendiri adalah jalan yang patut ditempuh.

Tahun 1998 menjadi titik awal langkah besar itu diambil. Di tengah krisis ekonomi yang melanda, Pak Misbahudin justru memulai usaha mandiri. Dengan modal awal hanya sekitar Rp70.000, ia mulai menjalankan usaha sawit. Namun, karena kebun yang dimiliki belum luas, aktivitas berkebun sawit masih dibarengi dengan bertani sayur-mayur seperti terong, nangka, dan ubi rambat.

Dalam menjalankan kebun sawit, kebutuhan akan alat berat menjadi penting, terutama saat memasuki masa pemeliharaan atau membuka lahan baru. Untuk efisiensi, Pak Misbahudin menyewa *excavator* dari besannya yang memiliki usaha penyewaan alat berat. Selain mendapat harga yang lebih terjangkau, kerja sama ini juga mempererat hubungan keluarga.

Hasil panen sayur-sayuran itu tidak dijual sendiri ke pasar. Justru para pedagang dari Pekanbaru yang datang langsung ke rumah untuk membeli hasil panennya, lalu menjual kembali di kota.

Dari usaha sederhana ini, sedikit demi sedikit terkumpul modal yang cukup untuk membeli sebidang kebun sendiri.

Waktu berlalu dan usahanya semakin berkembang. Ketika ada tetangga yang menjual kebunnya, Pak Misbahudin mengambil langkah besar dengan membelinya menggunakan pinjaman dari KSP Sahabat Mitra Sejati.

Seiring semakin luasnya kebun dan meningkatnya kebutuhan akan pupuk, Pak Misbahudin melihat peluang baru. Ia mulai merintis usaha jual beli pupuk, yang barangnya diambil langsung dari Pekanbaru untuk ia jual kembali di wilayah sekitar. Jenis pupuk yang dijual disesuaikan dengan kebutuhan kebun setiap bulan, mulai dari NPK, TSP, hingga KSM, mengikuti siklus pemupukan tiga bulanan.

Dalam pengelolaan kebun, Pak Misbahudin tidak bekerja sendiri. Saat ini, ia dibantu oleh sekitar 15 orang yang tergabung dalam tim borongan. Mereka bertugas mulai dari proses panen hingga pengangkutan hasil. Pengangkutan hasil panen sawit dilakukan menggunakan *dump truck* miliknya. Hasil panen dikirim ke KUD (Koperasi Unit Desa), untuk kemudian diteruskan ke pabrik pengolahan. Dengan sistem kerja yang sudah terbentuk dan ritme kerja yang teratur, seluruh proses berjalan lebih efisien dan terorganisir.

dirancang agar panen tidak pernah berhenti. Ketika satu lahan dipanen, lahan lain disiapkan. Dengan begitu, hasil panen bisa terus mengalir.

Satu hal penting yang dijaga selama ini adalah sistem kepercayaan. Banyak pelanggan membeli pupuk atau kebutuhan lainnya dengan sistem angsuran. Ketika sudah gajian, barulah mereka melunasi. Hingga saat ini, semua pelanggan dapat menjaga kepercayaan dari Pak Misbahudin dan tidak ada yang menunggak.

Dari sisi regenerasi, persiapan pun tidak dilupakan. Anak satu-satunya sudah mulai diajak terlibat langsung ke kebun. Mulai dari mengelola kebun, menggaji karyawan, hingga memahami sistem usaha secara menyeluruh. Harapannya, usaha ini bisa terus berlanjut dengan fondasi yang kokoh. Kini, penanaman sawit terus diperluas, terakhir bahkan ada lahan seluas 5 hektar yang sedang ditanam. Sistemnya

Untuk siapa pun yang baru memulai usaha di bidang pertanian atau perkebunan, ada satu pesan sederhana yang bisa dibagikan: jangan mudah menyerah. Dunia tani dan sawit memang menuntut semangat, ketekunan, dan kerja keras, tapi selama yakin dan konsisten, hasil akan mengikuti. ***

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.

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

KontakSahabatUKM 1500 218
KSP Sahabat Mitra Sejati

Scan di sini
untuk info lebih lanjut

Kemenkop
Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Koperasi Simpan Pinjam Sahabat Mitra Sejati diawasi oleh
Bank Indonesia dan Kementerian Koperasi Republik Indonesia

Mitra strategis dari Bank Sampoerna

Modal Nekat, Semangat Hebat: Kisah Sukses Bu Yeni Berjualan Pakaian

Bu Yeni, seorang wanita berusia 39 tahun yang tinggal di Pontianak, memiliki kisah inspiratif tentang perjalanan hidupnya yang penuh dengan perjuangan dan ketekunan. Kisahnya dimulai pada tahun 2005, ketika ia bekerja dengan seorang pedagang pakaian asal Padang. Pada saat itu, Bu Yeni hanya seorang karyawan biasa yang setiap hari mengandalkan gaji untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Namun, saat bekerja di toko itu, Bu Yeni mulai menyadari sesuatu yang mengubah pandangannya tentang dunia bisnis.

Saat melihat bosnya berjualan pakaian, Bu Yeni melihat potensi keuntungan yang sangat besar. Ia merasa tertarik dan tergoda untuk mencoba usaha serupa. “Untungnya sangat menggiurkan,” pikirnya. Namun, meski memiliki keinginan kuat untuk membuka toko sendiri, Bu Yeni sadar bahwa ia belum memiliki modal yang cukup. Keuangan pribadinya hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, dan ia belum memiliki tabungan yang bisa digunakan untuk berinvestasi dalam usaha.

Bu Yeni mengawali usahanya dengan berjualan tas. Hal ini sejalan dengan aturan dari bos suaminya yang melarang karyawan untuk berdagang pakaian.

Keberuntungan datang ketika Bu Yeni berpikir untuk melibatkan suaminya dalam rencana bisnis tersebut. Pada saat itu, suami Bu Yeni juga bekerja sebagai penjaga toko pakaian, dan mereka mulai berdiskusi tentang kemungkinan untuk membuka usaha bersama. Mereka berdua sepakat untuk mengumpulkan modal, meski dengan penghasilan yang terbatas. Pada tahun 2009, mereka memutuskan untuk mencoba peruntungan dengan membuka toko sendiri, meski dengan modal seadanya.

Meskipun hanya tas, Bu Yeni merasa cukup puas dengan hasil yang diperolehnya. Keuntungan yang didapat meski sedikit, tetapi cukup menyemangati mereka untuk terus berkembang. Ia mulai merasakan betapa menariknya dunia bisnis ini.

Seperti bisnis lainnya, perjalanan Bu Yeni tidak selalu mulus. Setelah menjual tas untuk beberapa waktu, ia memutuskan untuk mencoba berjualan perlengkapan bayi. Sayangnya, produk ini tidak

sepopuler tas dan peminatnya pun tidak sebanyak yang diharapkan. Keuntungan dari perlengkapan bayi juga tidak sebesar yang diperoleh saat menjual tas. Hal ini sempat membuat Bu Yeni merasa ragu dan khawatir jika bisnis yang ia jalankan tidak akan berhasil.

Bukan Bu Yeni namanya jika ia tidak terus berusaha. Pada tahun yang sama, suami Bu Yeni memutuskan untuk berhenti bekerja dengan orang lain. Mereka lalu mendengar kabar dari seorang teman tentang KSP Sahabat Mitra Sejati yang menawarkan pinjaman modal usaha. Bagi Bu Yeni, ini adalah kesempatan yang tidak bisa dilewatkan. Dengan penuh semangat, ia mengajukan pinjaman untuk mendapatkan modal yang lebih besar agar bisa mengembangkan usaha mereka. “Saya sangat bahagia bisa mendapatkan modal itu, karena akhirnya saya bisa melanjutkan usaha saya dalam berdagang pakaian,” ujar Bu Yeni.

Dengan bantuan modal dari KSP Sahabat Mitra Sejati, Bu Yeni memutuskan untuk fokus sepenuhnya pada bisnis pakaian. Keputusan ini terbukti tepat karena sejak mulai berjualan pakaian, omzet mereka meningkat pesat. Keuntungan yang mereka dapatkan jauh lebih besar dibandingkan sebelumnya. Tidak hanya itu, mereka juga mulai mendapatkan banyak pelanggan tetap yang mempercayakan belanja pakaian mereka di toko Bu Yeni.

Keberhasilan demi keberhasilan yang diraih membuat Bu Yeni semakin optimis. Ia tidak hanya puas dengan satu toko saja, tetapi mulai berambisi untuk mengembangkan usaha lebih jauh. Dalam waktu beberapa tahun, Bu Yeni berhasil membuka tiga cabang yang tersebar di beberapa lokasi. Beberapa cabang toko dijaga oleh total enam karyawan, sedangkan dua cabang dijaga langsung oleh Bu Yeni dan suaminya.

Selain bisnis pakaian, Bu Yeni juga mulai menjual karpet Malaysia di rumah. Namun, ia tidak menyimpan stok barang karena masih dalam skala kecil. Setiap kali ada

pesanan, Bu Yeni akan langsung memesan karpet sesuai dengan jumlah yang dipesan oleh pelanggan. Walaupun penjualannya tidak sebesar pakaian, Bu Yeni merasa puas karena usaha ini memberi tambahan penghasilan.

Ke depannya, Bu Yeni berharap bisa membuka toko khusus yang menjual karpet. Ia menyadari bahwa pasar untuk karpet juga cukup besar, dan ia ingin memanfaatkan peluang ini untuk mengembangkan usahanya lebih lanjut. “Saya ingin memiliki toko sendiri yang khusus menjual karpet. Meskipun saat ini saya masih menjualnya dari rumah, saya percaya suatu hari nanti saya bisa membuka toko karpet yang lebih besar,” ungkap Bu Yeni penuh harapan.

Pencapaian Bu Yeni dalam dunia bisnis tidak datang begitu saja. Perjalanan panjangnya penuh dengan kerja keras, ketekunan, dan kemampuan untuk bangkit dari kegagalan. Meskipun pada awalnya ia tidak pernah berpikir untuk menjadi seorang pedagang, kini Bu Yeni merasa bahwa usaha bisnis inilah yang membawanya menuju kesuksesan. Ia belajar banyak tentang dunia perdagangan, mengelola keuangan, serta mengembangkan strategi pemasaran yang tepat.

Kisah Bu Yeni adalah sebuah contoh nyata bahwa tidak ada yang tidak mungkin jika kita mau berusaha dan tidak mudah menyerah. Meskipun tidak pernah memiliki cita-cita untuk berdagang, bisnis ini justru menjadi jalan sukses yang mengubah hidupnya. Kini, Bu Yeni dapat bangga melihat apa yang telah ia capai, dan ia berharap kisahnya bisa menjadi inspirasi bagi orang lain yang juga ingin meraih sukses dalam dunia usaha. ***

Tim Redaksi

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.

Firzie Budiono Ravasia - Editor

Menulis berita, merupakan hal biasa yang sudah dikuasai. Dalam penyusunan buku ini, ia bertugas membantu memberikan 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.

Nana Fahriany, Melanie Brigitta, Nicholas Adriel, dan Reina Zerkhan – Penulis

Wawancara anggota merupakan langkah awal dalam menyajikan buku ini, kemampuan menulis dan berimprovisasi adalah misi penulis. Tanggung jawab ini dilaksanakan oleh Nana Fahriany, Melanie Brigitta, Nicholas Adriel, dan Reina Zerkhan yang bertugas sebagai penulis. Dalam kesehariannya mereka bertugas dan bertanggung jawab sebagai staf Corporate Communications pada Divisi CCIR.

Reza Wandi dan Naomi Jedidah – Desain & Tata Letak

Mereka merancang dan menata tampilan buku ini agar tersaji dengan menarik serta memiliki tata letak yang enak dipandang mata. Dalam keseharian, mereka bertugas sebagai Staf 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. Mereka bertugas sebagai kameramen yang dituntut untuk dapat menangkap sudut yang baik untuk kegiatan anggota yang diliput, sehingga dapat menghasilkan foto-foto serta video yang menarik dan tidak biasa.

Inspirasi Sahabat

"Buatlah usaha yang kamu sukai, yang sesuai dengan hobi, dan jangan mudah menyerah. Usaha itu membutuhkan kerja keras dan ketekunan. Oleh karena itu jangan pernah menyerah, meskipun jalannya penuh dengan tantangan."

Ibu Widayani
Pengusaha Baek Café

Jalan-jalan ke Cikini
Pulangnya kita ke Bekasi
Selamat membaca buku ini
Semoga Anda terinspirasi