



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



Kisah Kami Bersama "Sahabat"

EDISI Ke-9

Didukung oleh



Bank
Sampoerna

**Kisah Kami
Bersama 'Sahabat'
Edisi Ke-9**



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati

Judul Buku

Kisah Kami Bersama 'Sahabat'
Edisi Ke-9

Penanggung Jawab Redaksi

Firzie Budiono Ravasia

Editor

Silvia Kristiana

Penulis

Nana Fahriany
Reina Zerkhan

Desain

A. Rezawandi

Penerbit

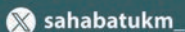
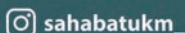
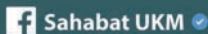
KSP Sahabat Mitra Sejati

Periode

2026

Kantor Pusat

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



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 9 tahun 2026. Penyusunan buku ini bertujuan untuk memberikan pandangan dan semangat baru yang dapat dijadikan inspirasi dalam membangun usaha. Dalam buku edisi kesembilan ini, kami menulis 16 kisah sukses Anggota dari berbagai daerah.

Dengan penuh rasa hormat, kami menyampaikan terima kasih yang tulus kepada para Kepala Cabang KSP Sahabat Mitra Sejati atas dukungan dan kontribusi yang diberikan dalam penyusunan buku ini, sehingga berbagai kisah inspiratif UMKM dapat terhimpun dengan baik.

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
Kisah Kami Bersama 'Sahabat'

SEKILAS KOPERASI SIMPAN PINJAM SAHABAT MITRA SEJATI (KSP SMS)



PENGAWAS KSP SMS

- | | |
|--|--|
| 1 Ito Sumardi Djunisanyoto
<i>Anggota Pengawas</i> | 4 Nanang Arif Hermawan
<i>Ketua Pengawas</i> |
| 2 Ahmad Fuad
<i>Anggota Pengawas</i> | 5 Bambang Sulistyio
<i>Anggota Pengawas</i> |
| 3 Hendra Prasetya
<i>Anggota Pengawas</i> | |

PENGURUS KSP SMS

- | | |
|---|--|
| 6 D. Irja Pratama
<i>Ketua I</i> | 9 I Made Pande Cakra
<i>Ketua II</i> |
| 7 Yoel Gennedy
<i>Bendahara</i> | 10 Rizal Agil
<i>Sekretaris I</i> |
| 8 Lely Dewi Susianty
<i>Sekretaris II</i> | |

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 Huriyah 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 seluruh Indonesia. Di tahun 2026, 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



**Ke koperasi menabung harapan,
Pulang membawa senyum dan keyakinan.
Terima kasih Sahabat sekalian,
Atas terbitnya buku jilid kesembilan.**

Salam Sejahtera bagi seluruh Sahabat,

Dengan penuh rasa syukur, kami mempersembahkan buku **Kisah Kami Bersama Sahabat Jilid 9** kepada seluruh anggota, mitra usaha, dan Sahabat Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sahabat Mitra Sejati. Kehadiran buku ini menjadi bagian dari perjalanan panjang yang telah dibangun bersama, sekaligus menjadi ruang untuk menghadirkan kisah-kisah nyata para anggota yang terus berjuang mengembangkan usahanya.

Setiap usaha tentu memiliki perjalanan yang berbeda. Ada yang dimulai dari langkah kecil, ada yang tumbuh perlahan, dan ada pula yang harus bertahan di tengah berbagai tantangan. Namun, di balik perbedaan tersebut, terdapat kesamaan: semangat untuk terus bergerak maju. Semangat inilah yang kami lihat dalam perjalanan para anggota KSP Sahabat Mitra Sejati.

Sebagai mitra keuangan bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia, KSP Sahabat Mitra Sejati terus berkomitmen untuk membantu anggota berkembang melalui akses pembiayaan yang lebih mudah dan sesuai kebutuhan usaha. Dukungan tersebut dimanfaatkan anggota untuk memperbesar usaha, menambah peralatan, memperluas tempat usaha, hingga meningkatkan kualitas produk dan layanan.

Pada tahun 2026, kami akan tetap fokus menyalurkan pembiayaan kepada lebih banyak UMKM di berbagai daerah. Hingga akhir Desember 2025, total pinjaman yang telah disalurkan kepada anggota mencapai Rp1,4 triliun. Angka ini tidak hanya mencerminkan pertumbuhan penyaluran pembiayaan, tetapi juga menunjukkan kepercayaan anggota yang terus tumbuh kepada KSP Sahabat Mitra Sejati.

Pencapaian tersebut tentu tidak terwujud sendiri. Di baliknya, ada kerja sama dan dedikasi dari banyak pihak, mulai dari anggota, mitra usaha, pengurus, pengawas, hingga seluruh

tim karyawan KSP Sahabat Mitra Sejati yang terus bekerja mendampingi anggota dalam setiap tahap perkembangan usahanya.

Melalui buku jilid kesembilan ini, kami menghadirkan 16 kisah anggota yang menggambarkan perjuangan mereka dalam membangun dan mempertahankan usaha. Kisah-kisah ini bukan hanya tentang keberhasilan, tetapi juga tentang proses, tantangan, dan keputusan-keputusan penting yang harus diambil di tengah perubahan kondisi usaha.

Ada anggota yang harus mengubah bidang usahanya karena perubahan pasar, ada yang bertahan di tengah pandemi, dan ada pula yang mulai kembali berkembang setelah mendapat dukungan pembiayaan. Dari perjalanan mereka, kita dapat melihat bahwa usaha yang kuat tidak selalu lahir dari kondisi yang mudah, melainkan dari kemampuan untuk beradaptasi dan terus melangkah.

Kami berharap buku ini dapat menjadi sumber inspirasi, sekaligus memperlihatkan bahwa KSP Sahabat Mitra Sejati tidak hanya hadir sebagai penyedia pembiayaan, tetapi juga sebagai mitra yang peduli terhadap keberlangsungan usaha para anggotanya. Semoga setiap kisah di dalam buku ini dapat memberikan semangat baru bagi para pelaku UMKM untuk terus berkembang, bertahan, dan membuka peluang yang lebih besar di masa depan. Selamat membaca.

Salam hormat,

Deddy Irja Pratama

Ketua I

KSP Sahabat Mitra Sejati

PRAKATA



UMKM memiliki peran yang sangat besar dalam perekonomian Indonesia. Saat ini, jumlah UMKM diperkirakan mencapai 65,5 juta unit usaha, dengan kontribusi sekitar 61–63% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, serta menyerap sekitar 97% dari total tenaga kerja nasional. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM bukan hanya menjadi penggerak ekonomi, tetapi juga sumber penghidupan bagi jutaan masyarakat Indonesia.

Tahun ini bukanlah tahun yang mudah bagi para pelaku UMKM. Di tengah berbagai tantangan, mulai dari daya beli yang belum pulih, meningkatnya biaya operasional, hingga persaingan usaha yang semakin ketat, para pelaku UMKM tetap menunjukkan semangat untuk bertahan dan berkembang. Mereka terus beradaptasi, mencari peluang baru, dan menjaga agar usahanya tetap berjalan.

Bank Sahabat Sampoerna (“Bank Sampoerna”) merupakan mitra strategis KSP Sahabat Mitra Sejati dalam mendukung pertumbuhan dan pemberdayaan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Kerja sama yang terjalin selama ini tidak hanya berfokus pada pembiayaan, tetapi juga pada pengembangan sumber daya manusia dan pemanfaatan teknologi.

Sebagai bagian dari sektor perbankan, Bank Sampoerna menyambut baik setiap peluang dan inisiatif yang dapat membantu UMKM tumbuh lebih kuat dan berkelanjutan. Kami percaya bahwa pertumbuhan UMKM akan memberikan dampak positif yang luas, tidak hanya bagi pelaku usaha, tetapi juga bagi keluarga dan masyarakat di sekitarnya.

Buku Kisah Kami Bersama Sahabat Jilid 9 ini menjadi kebanggaan tersendiri bagi kami karena menghadirkan kisah-kisah anggota KSP Sahabat Mitra Sejati yang penuh

perjuangan dan inspirasi. Setiap kisah menggambarkan bagaimana kerja keras, ketekunan, dan dukungan dari mitra yang tepat dapat membantu usaha terus berkembang.

Kami berharap buku ini dapat menjadi sumber inspirasi dan pembelajaran bagi para pelaku UMKM, sekaligus mempererat hubungan baik antara Bank Sampoerna, KSP Sahabat Mitra Sejati, dan seluruh anggota.

Akhir kata, semoga Tuhan Yang Maha Esa memberkati setiap niat baik dan langkah kita bersama.

Salam Hangat,

Rudy Mahasin

Chief ESME

Bank Sahabat Sampoerna

DAFTAR ISI

Dari Redaksi	iii
Sekilas KSP Sahabat Mitra Sejati	iv
Sekapur Sirih	vi
Prakata	viii
Pak Marsyono - Perjalanan Pulang yang Mengubah Nasib	13
Pak Idham Kholid - Membangun Imperium Padi yang Berkelanjutan	17
dr. Patar Panjaitan - Dokter yang Membangun Kota	21
Pak Sukamanto - Perjalanan Pak Sukamanto Menjalani Usaha dan Waktu untuk Keluarga	25
Ibu Espinah - Ketika Kebutuhan Menjadi Awal Sebuah Usaha	29
Pak Suripno - Perjalanan Usaha Rumahan Taoge Yang Sukses Mendominasi Pasar	33
Pak Febriansyah - Usaha Keluarga yang Tumbuh Menjadi Lebih Besar	37
Pak Gampang Supriyanto - Langkah Berani Pak Gampang Mengembangkan Usaha dari Bengkel ke Sawit ...	41
Ibu Dian Eka - Berawal dari Permintaan, Tumbuh Menjadi Peluang Usaha	45
Pak Hendri Gustian - Transformasi Usaha Pak Hendri Gustian dari Rumah Menjadi Toko Alat Tulis	49
Ibu Herlena Esti - Dari Manisan ke Usaha Dekorasi Pelaminan yang Menjadi Andalan	53
Pak Islahuddin Lubis - Merintis, Bertahan, dan Bangkit Bersama Usaha Sate Padang	57
Pak Sombin - Dari Kehilangan Pekerjaan hingga Membangun Usaha Transportasi yang Berkembang Pesat	61
Pak Afdal - Langkah Pak Afdal dari Emperan Pasar Menuju Dua Kios Usaha	65
Pak Subaryono - Mengolah Kebun, Membangun Masa Depan	69
Pak Firdaus - Merintis di Kontrakan, Berjaya dengan 10 Cabang Produksi	73
Tim Redaksi Kisah Kami Bersama Sahabat	76



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati

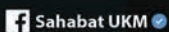


MARI BERGABUNG MENJADI ANGGOTA

KOPERASI SIMPAN PINJAM (KSP) SAHABAT MITRA SEJATI

Dapatkan kemudahan fasilitas layanan
KSP Sahabat Mitra Sejati

- Akses Pinjaman yang Fleksibel
- Simpanan Aman dan Terpercaya
- Bayar Angsuran di Mana Saja



Sahabat UKM



sahabatukm



sahabatukm



www.sahabat-ukm.com



Kontak SahabatUKM
1500.218
KSP SAHABAT MITRA SEJATI



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



Kisah Kami Bersama “Sahabat”

EDISI Ke-9

Didukung oleh



Bank Sahabat
Sampoerna



Perjalanan Pulang yang Mengubah Nasib

Keberhasilan Pak Marsyono tidak datang begitu saja. Di usia 42 tahun, ia kini dikenal sebagai pengelola rumah makan keluarga di Mandailing Natal, Medan. Namun, sebelum semua itu tercapai, hidupnya sempat berjalan ke arah yang tidak pasti. Saat masih muda, ia memilih meninggalkan kampung halaman. Ia merantau dengan tekad sederhana, yaitu mencari pekerjaan dan memperbaiki nasib.



Pada awalnya, Pak Marsyono bekerja di sebuah perusahaan di Balikpapan. Pak Marsyono berharap pekerjaan tersebut dapat memberikan masa depan yang lebih baik. Namun, harapan itu tidak sepenuhnya terwujud.

Selama bekerja di sana, ia merasa hasil yang didapat tidak cukup menjanjikan, terlebih saat ia mulai memikirkan rencana untuk menikah dan membangun keluarga.

Pada tahun 2011, setelah menabung dari hasil kerjanya selama merantau, Pak Marsyono memberanikan diri mengambil keputusan besar. Pak Marsyono memutuskan untuk berhenti dari pekerjaannya di Balikpapan dan kembali ke Medan. Setelah pulang kampung, Pak Marsyono pun menikah dan mulai menjalani kehidupan baru bersama keluarganya.

Namun, kehidupan setelah menikah tidak selalu mudah. Tabungan yang Pak Marsyono kumpulkan perlahan mulai menipis. Empat bulan kemudian, Pak Marsyono memutuskan untuk membantu dan melanjutkan usaha milik orang tuanya, yaitu rumah makan dengan nama

Parsotoan Sidojadi. Saat itu, usaha milik orang tuanya cukup ramai dan sudah dikenal oleh banyak pelanggan di daerah tersebut.

Dengan kerja keras dan ketekunan, Pak Marsyono berhasil mengembangkan usaha keluarga. Dari penghasilan rumah makan, Pak Marsyono mulai menabung sambil memikirkan langkah selanjutnya agar usahanya bisa tumbuh lebih besar. Keinginan untuk membuka cabang kedua pun muncul, sebagai cara untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan memperkuat usaha keluarga.

Keinginan tersebut akhirnya terwujud saat ia menyewa satu ruko di Kota Mandailing untuk cabang baru Parsotoan Sidojadi. Sambutan masyarakat sangat hangat, dan pelanggan mulai ramai berdatangan. Melihat peluang itu, Pak Marsyono menambah jumlah ruko secara bertahap hingga tiga unit, sehingga rumah makan dapat menjangkau lebih banyak pelanggan dan terus berkembang seiring waktu.

Beberapa waktu kemudian, pemilik ruko tersebut berniat menjual seluruh bangunan yang terdiri dari empat ruko beserta lantai atasnya. Melihat usaha yang semakin berkembang dan

jumlah pelanggan yang terus bertambah, Pak Marsyono sangat tertarik untuk membeli ruko tersebut. Namun, Pak Marsyono menghadapi kendala besar; modal yang dimilikinya tidak cukup.

Pada tahun 2022, Pak Marsyono mulai mencari berbagai kemungkinan pinjaman yang sesuai dengan kebutuhan usahanya. Proses ini tidak mudah dan memakan waktu cukup lama, karena ia harus menimbang berbagai opsi serta memastikan bahwa pinjaman yang dipilih aman dan tepat sasaran. Setelah melalui banyak pertimbangan dan perhitungan, akhirnya

dua sehingga bisa menampung lebih banyak pelanggan yang semakin ramai berdatangan.

Perkembangan usahanya pun semakin pesat. Jika pada awalnya Pak Marsyono hanya menjual lima menu makanan, kini rumah makan Parsotoan Sidojadi telah memiliki sekitar dua puluh lima menu yang bisa dinikmati pelanggan. Pelanggan yang datang pun merasa puas dengan pelayanan dan variasi makanan yang ditawarkan.

Bagi Pak Marsyono, perjalanan ini bukan hanya tentang membangun usaha, tetapi juga tentang



ia menerima tawaran dari KSP Sahabat Mitra Sejati, yang memberikan jalan keluar permodalan yang selama ini ia cari.

Bagi Pak Marsyono, tawaran tersebut menjadi titik terang untuk perkembangan usahanya. Pak Marsyono merasa solusi yang diberikan sangat membantu dan tepat pada saat yang dibutuhkan. "KSP Sahabat Mitra Sejati bukan hanya menyelesaikan masalah saya, tapi memberikan solusi yang cukup mempermudah saya pada saat itu," ujarnya. Dengan dukungan pinjaman itu, Pak Marsyono berhasil membeli ruko yang sebelumnya hanya ia sewa. Pak Marsyono kemudian melakukan renovasi besar agar rumah makan menjadi lebih luas dan nyaman, bahkan menambahkan lantai

keberanian mengambil keputusan, kerja keras, dan memanfaatkan peluang yang ada. Dari seorang perantau yang kembali ke kampung halaman dengan tabungan terbatas, kini Pak Marsyono berhasil mengembangkan usaha keluarga menjadi rumah makan yang semakin dikenal dan diminati masyarakat. ***



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



PLAFON PINJAMAN SAMPAI DENGAN

Rp 2 MILIAR

KEMBANGKAN USAHAMU BERSAMA KAMI

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sahabat Mitra Sejati memberikan pinjaman Probiz dengan jaminan untuk modal usaha maupun kebutuhan lainnya (multiguna)

Proses cepat Persyaratan mudah Angsuran ringan

Sahabat UKM

sahabatukm_

sahabatukm_

www.sahabat-ukm.com

Kontak SahabatUKM
1500 218
KSP SAHABAT MITRA SEJATI



Membangun Imperium Padi yang Berkelanjutan

Perjalanan hidup Pak Idham Kholid tidak selalu mulus, sebelum akhirnya ia mengelola usaha pertanian keluarga di Desa Pilangsari, Cirebon. Pak Idham sempat menjalani masa-masa penuh ketidakpastian. Pada awalnya, ia bekerja di sebuah pabrik rotan sebagai karyawan, menjalani rutinitas sehari-hari sambil menempa ketekunan dan etos kerja. Seiring waktu, muncul kesadaran dalam dirinya untuk kembali ke kampung halaman, melanjutkan usaha keluarga, dan membangun kehidupannya secara mandiri.



Orang tua Pak Idham telah lama menjalankan usaha perdagangan beras. Usaha tersebut berjalan dengan lancar dan tergolong sukses. Seiring bertambahnya usia orang tuanya, Pak Idham melihat bahwa usaha tersebut membutuhkan penerus. Oleh karena itu, tahun 1999 Pak Idham memutuskan untuk keluar dari pekerjaannya di pabrik dan melanjutkan bisnis perdagangan beras milik keluarganya.

Setelah beberapa tahun menjalankan usaha perdagangan beras dan melihat peluang untuk mengembangkan bisnisnya, Pak Idham menyadari bahwa memiliki sumber produksi sendiri akan membantu menjaga kestabilan pasokan dan meningkatkan keuntungan. Pada tahun 2015 Pak Idham memutuskan untuk menyewa sawah yang luasnya memadai di dekat rumahnya di Desa Pilangsari, Cirebon, dan mulai mengelolanya dengan perhitungan matang agar usaha barunya bisa berjalan lancar.

Usaha penyewaan dan pengelolaan sawah yang dijalankan Pak Idham menunjukkan

perkembangan yang positif. Setiap musim panen memberikan keuntungan yang stabil, memberinya keyakinan bahwa usaha ini memiliki prospek menjanjikan. Melihat hasil yang baik, Pak Idham pun ingin memperluas lahan sewa untuk meningkatkan kapasitas panen. Sebelumnya Pak Idham mencoba menabung dari keuntungan panen dan mencari mitra usaha, tetapi keterbatasan modal tetap menjadi kendala, sehingga rencana ekspansi belum bisa direalisasikan.

Pada tahun 2022, Pak Idham memutuskan untuk mengajukan pinjaman modal ke KSP Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS). Proses pengajuan berjalan lancar dan memudahkan langkahnya untuk mewujudkan rencana pengembangan usaha. Mengenang saat itu, Pak Idham berkata, "Tahun 2022 saya meminjam di KSP Sahabat Mitra Sejati. Ternyata KSP SMS ini sangat memudahkan saya untuk mendapatkan modal."

Modal tambahan tersebut kemudian digunakan untuk memperkuat operasional pertanian, mulai dari pengolahan tanah, pembelian

bibit dan pupuk, hingga upah tenaga kerja. Dengan dukungan permodalan yang memadai dan perencanaan yang lebih matang, usaha pertanian Pak Idham mengalami pertumbuhan signifikan dari tahun ke tahun, sekaligus membangun fondasi yang kuat bagi keberlanjutan usahanya di masa depan.

Memasuki tahun 2026, luas lahan yang dikelolanya telah mencapai kurang lebih 10 hektar. Skala tersebut menunjukkan pertumbuhan yang cukup pesat dibandingkan

Selain memberikan dampak pada peningkatan kapasitas usaha pribadi, perkembangan tersebut juga membawa manfaat bagi masyarakat sekitar.

Dalam pengelolaan lahan seluas 10 hektar, Pak Idham mempekerjakan sekitar 50 petani. Keterlibatan tenaga kerja tersebut menciptakan lapangan kerja dan mendukung perekonomian lokal di wilayah Desa Pilangsari dan sekitarnya.



saat pertama kali memulai usaha sewa lahan pada tahun 2015. Saat ini, fokus utama Pak Idham berada pada pengembangan sektor pertanian padi karena dinilai memiliki prospek jangka panjang yang stabil.

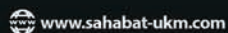
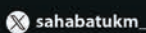
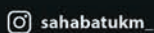
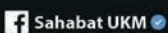
“Sekarang di tahun 2026 ini saya mempunyai sewa lahan padi sekitar 10 hektar. Saya lebih fokus untuk usaha lahan padi saat ini. Karena ternyata lebih besar peluangnya dan juga padi ini makanan pokok, yang tidak akan mati musimnya, jadi saya selalu tekuni,” tegas Pak Idham.

“Saya merasa usaha saya saat ini cukup sukses karena bantuan pinjaman dari KSP Sahabat Mitra Sejati.” Pak Idham menilai bahwa pencapaian yang diraihinya saat ini tidak terlepas dari dukungan permodalan yang ia peroleh. Dukungan tersebut memberikan ruang bagi dirinya untuk mengembangkan usaha secara lebih luas dan terstruktur. ***



TABUNGAN SAHABAT

- Setoran awal Rp0
- Gratis biaya admin
- Imbal hasil 1% per tahun





Dokter yang Membangun Kota

Pak Patar Panjaitan tidak hanya dikenal sebagai dokter yang berdedikasi di Desa Sendang Sari, Sumatera Utara, tetapi juga sebagai pebisnis properti yang sukses. Perjalanan kariernya dimulai ketika Pak Patar bekerja di klinik dan rumah sakit ternama di Kota Kisaran. Di sana, Pak Patar tidak hanya mengasah kemampuan medisnya, tetapi juga membangun hubungan yang erat dengan masyarakat. Kepercayaan pasien menjadi modal penting yang membentuk reputasinya sebagai dokter yang ramah, teliti, dan peduli.



Di tengah kesibukannya sebagai tenaga medis, minat Pak Patar terhadap dunia bisnis perlahan tumbuh. Pak Patar mulai menyadari bahwa dengan pengalaman dan pengetahuan yang dimilikinya, ia bisa menciptakan peluang yang lebih luas tidak hanya untuk dirinya sendiri tetapi juga bagi masyarakat sekitar. Keinginan untuk berkembang inilah yang kemudian mendorongnya mengambil langkah baru dalam hidupnya.

Pada tahun 2000, Pak Patar memutuskan untuk membuka klinik umum miliknya sendiri di Sendang Sari. Klinik tersebut bukan sekadar tempat praktik, tetapi juga menjadi wadah baginya untuk memberikan pelayanan kesehatan yang lebih personal dan dekat dengan masyarakat. Seiring waktu, klinik ini berkembang pesat dan menjadi salah satu

fasilitas kesehatan yang dipercaya oleh warga di Kabupaten Asahan.

Perjalanan Pak Patar tidak berhenti di bidang kesehatan. Seiring berjalannya waktu, ia mulai melihat potensi lain di lingkungannya. Pak Patar menyadari bahwa kebutuhan masyarakat tidak hanya sebatas layanan kesehatan, tetapi juga berkaitan dengan kesejahteraan dan tempat tinggal yang layak. Pengamatan ini membuka wawasannya terhadap peluang di sektor lain yang masih belum banyak digarap.

Tahun 2008 menjadi titik balik dalam hidupnya. Saat mengamati perkembangan Kabupaten Asahan di Provinsi Sumatera Utara, Pak Patar melihat bahwa bisnis properti dan perumahan masih sangat jarang tersentuh. Banyak lahan yang terbengkalai, tetapi sedikit orang yang

berani mengambil risiko untuk mengelolanya. Dari sinilah muncul tekadnya untuk mencoba peruntungan di bidang properti.

Usaha itu membuahkan hasil. Hingga tahun 2021, Pak Patar telah memiliki empat perumahan dan beberapa ruko yang tersebar di Kota Asahan.



Memasuki tahun 2022, Pak Patar mulai memperhatikan salah satu lahan miliknya yang masih kosong. Pak Patar sempat mempertimbangkan untuk kembali membangun perumahan, tetapi segera menyadari risikonya. "Kalau saya menambah perumahan lagi, pasar bisa jenuh dan pendapatan malah menurun. Mungkin ini saatnya mencoba sesuatu yang berbeda," pikirnya. Dari pemikiran tersebut, muncul ide baru untuk membangun hotel—sebuah langkah yang terasa menantang, tetapi sejalan dengan pengalaman dan visi bisnisnya.

Pak Patar mulai mencuil pembangunan hotel pada tahun yang sama. Pembangunan itu termasuk ballroom dan fasilitas utama lain yang memerlukan investasi besar. Di tengah proses, Pak Patar menyadari kekurangan modal menjadi kendala utama. Saat itulah Pak Patar menemukan KSP Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS). Pak Patar terkesan dengan kemudahan proses pinjaman di KSP SMS. Dengan pinjaman dari KSP SMS, pembangunan hotelnya bisa berjalan lebih lancar dan tepat waktu.

Setelah pinjaman pertama lunas, Pak Patar kembali memanfaatkan layanan KSP SMS pada 2023 dan 2024. Pak Patar mengaku bahwa sistem kredit yang fleksibel dan cepat sangat penting bagi seorang pengusaha seperti dirinya, yang terus berinovasi dan membutuhkan modal untuk mempercepat proses pembangunan. Pak Patar percaya, strategi pinjaman yang tepat bisa mendorong pertumbuhan usaha secara signifikan.

Kini, di tahun 2026, hotel Pak Patar sudah hampir rampung. Pak Patar tetap menjalankan praktik dokter, tetapi bisnis properti dan hotel yang ia kelola semakin berkembang. Dari pengalaman ini, Pak Patar belajar bahwa kesuksesan bukan hanya soal keberanian mengambil peluang, tetapi juga tentang perhitungan risiko, manajemen modal, dan kemampuan untuk beradaptasi. Menurutnya, kemudahan akses kredit dari lembaga yang tepat sangat mempengaruhi kecepatan pertumbuhan usaha.

Pak Patar Panjaitan membuktikan bahwa seorang dokter bisa sukses di bidang lain jika memiliki visi, keberanian, dan perencanaan matang. Dari klinik kesehatan hingga perumahan dan hotel, perjalanan hidupnya menunjukkan bahwa kombinasi profesionalisme, keberanian mengambil risiko, dan strategi yang tepat bisa menghasilkan kesuksesan yang berkelanjutan. ***



PLAFON PINJAMAN HINGGA
Rp100 JUTA

USAHA KECIL MAKIN UNTUNG

Pinjaman Mikro dari Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sahabat Mitra Sejati
Memberikan peluang untuk Anda yang sedang membutuhkan modal kecil
untuk pengembangan usaha

Proses cepat Persyaratan mudah Angsuran ringan



Perjalanan Pak Sukamanto Menjalani Usaha dan Membagi Waktu untuk Keluarga

Pak Sukamanto adalah seorang pengusaha berusia 43 tahun dari Pasar Sayur Manuka, Sintang, Kalimantan Barat. Ia memulai perjalanannya sejak tahun 2007 dengan berdagang sayuran, sembako, dan ikan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar. Pada masa awal merintis usaha, Pak Sukamanto masih tinggal di sebuah rumah kontrakan di salah satu kompleks perumahan di Sintang. Ia menjalani hari-harinya dengan sederhana sambil perlahan membangun usahanya dari bawah.



Setiap hari, Pak Sukamanto memulai pekerjaannya sejak pukul tiga pagi untuk menyiapkan sayur, sembako, dan ikan sebelum semuanya dijual kepada pelanggan. Setelah persiapan selesai, Pak Sukamanto melayani pembeli di pasar hingga sore hari. Rutinitas ini dijalani hampir setiap hari tanpa jeda, sehingga banyak menyita waktu dan tenaganya. Rutinitas ini membuat Pak Sukamanto sering merasa sangat lelah sepulang bekerja. Akibatnya, Pak Sukamanto jarang memiliki kesempatan untuk berkumpul bersama keluarga maupun bertemu dengan teman-temannya.

Setelah beberapa tahun menjalankan usaha tersebut, Pak Sukamanto mulai merasa kewalahan dengan aktivitas yang padat.

Pak Sukamanto kemudian mencari cara agar pekerjaannya bisa lebih teratur. Pada tahun 2016, Pak Sukamanto memutuskan untuk menutup usaha sayur, sembako dan ikan, lalu mulai beralih ke usaha ternak ayam di lahan rumahnya sendiri. Keputusan ini menjadi langkah awal bagi perubahan dalam bidang usahanya.

Pak Sukamanto memulai usaha ternak ayamnya dengan penuh kesabaran dengan mempelajari cara beternak ayam sedikit demi sedikit. Ia menata kandang dengan teliti, memastikan pakan selalu cukup, dan merawat ayam-ayamnya dengan rutin setiap hari. Waktu pun berlalu, dan kerja kerasnya perlahan membuahkan hasil. Dari jumlah yang awalnya tidak banyak, ternaknya terus berkembang hingga dalam beberapa tahun, Pak Sukamanto

berhasil memelihara sekitar empat ribu ekor ayam di ladang usahanya.

Melihat usahanya yang terus berkembang, Pak Sukamanto mulai memikirkan langkah berikutnya untuk memperluas usahanya. Pada tahun 2021, Pak Sukamanto berencana tidak hanya menjual ayam, tetapi juga membuka jasa pematongan ayam di pasar. Namun, rencana tersebut belum dapat segera terwujud. Keterbatasan modal menjadi kendala utama,

Masih di tahun yang sama, Pak Sukamanto berhasil membuka sebuah ruko di pasar. Di tempat itu, Pak Sukamanto mulai menjual ayam sekaligus menyediakan jasa pematongan bagi para pelanggan. Perlahan, usahanya mendapat sambutan yang baik dari masyarakat. Setiap hari, ada saja pelanggan yang datang untuk membeli ayam atau memanfaatkan jasanya.

Seiring berjalannya waktu, Pak Sukamanto kembali dihadapkan pada tantangan. Pak



karena Pak Sukamanto belum memiliki cukup dana untuk menyewa tempat usaha di pasar.

Dalam upayanya mencari solusi, Pak Sukamanto dipertemukan dengan KSP Sahabat Mitra Sejati. Pak Sukamanto pun datang untuk mencari informasi terkait pembiayaan usaha. Di sana, Pak Sukamanto berdiskusi dan menggali berbagai pilihan layanan yang tersedia. Setelah mendapatkan penjelasan serta solusi yang sesuai, Pak Sukamanto merasa semakin yakin dan terbantu. Pada tahun 2021, Pak Sukamanto kemudian mengajukan pinjaman untuk menyewa sebuah ruko di pasar sebagai langkah awal mengembangkan usahanya.

Sukamanto harus membagi waktu antara mengurus ternak ayam dan menjalankan usaha penjualan serta jasa pematongan di pasar—dua hal yang sama-sama menyita tenaga dan pikiran. “Kadang rasanya saya kewalahan, semua kegiatan menumpuk dan membuat tubuh serta pikiran saya lelah,” ungkapnya.

Pada tahun 2022, Pak Sukamanto pun mengambil keputusan penting untuk menyesuaikan arah usahanya. Pak Sukamanto memutuskan untuk berhenti beternak ayam. Sebagai gantinya, Pak Sukamanto menjalin kerja sama dengan salah satu perusahaan penyedia ayam, sehingga pasokan dagangannya



pengelolaan yang lebih baik, usahanya kini berjalan lebih lancar dan memberi hasil yang stabil. Dukungan pembiayaan yang pernah Pak Sukamanto terima menjadi pijakan penting bagi pertumbuhan usaha, sekaligus memberinya kesempatan untuk lebih leluasa membagi waktu antara urusan pekerjaan dan keluarga. Bagi Pak Sukamanto, keberhasilan ini bukan hanya soal hasil yang dicapai, tetapi juga buah dari ketekunan, perencanaan matang, dan tekad yang kuat untuk terus maju. ***

tetap terjaga tanpa harus mengelola proses ternak yang memakan banyak waktu. Dengan langkah ini, Pak Sukamanto dapat lebih fokus menjalankan usahanya di pasar dengan lebih efisien.

“Sekarang saya bisa lebih fokus memikirkan strategi usaha, melayani pelanggan dengan lebih baik, dan tetap punya waktu untuk keluarga serta teman,” lanjut Pak Sukamanto. Pak Sukamanto pun merasa lebih tenang, tetap produktif, dan bisa menikmati waktu istirahat tanpa kehilangan arah dalam mengembangkan usahanya.

Perjalanan usahanya pun terus menunjukkan perkembangan. Saat pertama kali membuka usaha di pasar, Pak Sukamanto hanya memiliki satu ruko. Namun, seiring waktu dan bertambahnya pelanggan, usahanya semakin stabil dan berkembang. Hingga tahun 2026, Pak Sukamanto telah memiliki dua ruko di pasar, yang keduanya ia gunakan untuk menjalankan usaha jasa pematongan ayam.

Pak Sukamanto merasa bersyukur melihat perkembangan usahanya saat ini. Berkat



Ketika Kebutuhan Menjadi Awal Sebuah Usaha

Tidak pernah terpikirkan oleh Bu Espinah bahwa ia akan menjadi pemilik warung sembako. Awalnya ia hanya mencoba memenuhi kebutuhan sehari-hari warga di lingkungan tempat tinggalnya. Tinggal di Dusun Sidoarjo, Sulawesi Selatan, ia melihat adanya peluang usaha yang cukup jelas yang belum banyak dimanfaatkan oleh warga sekitar.



Bu Espinah pada saat itu menjalani peran sebagai ibu rumah tangga, sementara suaminya bekerja sebagai guru sekolah dasar. Kehidupan keluarga mereka berjalan cukup sederhana, dengan penghasilan utama berasal dari pekerjaan suami yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan harian.

Bu Espinah memperhatikan bahwa cukup banyak rumah makan dan aktivitas jual beli makanan di lingkungan tempat tinggalnya. Namun, belum tersedia warung sembako atau toko kebutuhan harian yang lengkap. Kondisi ini kemudian menjadi dasar pemikiran awalnya untuk mencoba membuka usaha warung kecil.

Tahun 2006 menjadi titik awal Bu Espinah memutuskan untuk membuka warung sembako dalam skala kecil. Pada saat itu, ia masih tinggal di rumah kontrakan, sehingga usaha yang dijalankan juga dimulai dengan keterbatasan tempat dan modal.

Pada tahap awal, Bu Espinah hanya menjual kebutuhan pokok seperti garam, gula, tepung, telur, dan beberapa bahan dapur lainnya. Barang-barang tersebut ia beli dalam jumlah kecil dan dijual kembali kepada warga sekitar yang membutuhkan.

Seiring berjalannya waktu, usaha kecil tersebut mulai mendapatkan respon yang cukup baik. Banyak warga sekitar yang mulai membeli kebutuhan harian di warungnya karena lokasi yang cukup dekat dan pilihan barang yang mulai bertambah.

Melihat adanya peningkatan permintaan, Bu Espinah mulai menambah jenis barang yang dijual.

Ia tidak lagi hanya fokus pada beberapa bahan pokok, tetapi mulai melengkapi warungnya dengan berbagai kebutuhan rumah tangga lainnya agar pelanggan lebih puas.

Dalam proses menjalankan usaha tersebut, Bu Espinah mulai memikirkan jangka panjang usahanya. Ia merasa bahwa jika terus mengontrak, sebagian besar pendapatan akan habis untuk biaya sewa tempat. Dari situ, ia mulai berpikir untuk memiliki lahan sendiri sebagai tempat usaha.

Pada saat yang sama, Bu Espinah mengetahui ada lahan yang sedang dijual di sekitar rumahnya. Keinginan untuk membeli lahan itu muncul, tetapi ia menghadapi kendala utama; keterbatasan modal yang dimiliki.

“Saya waktu itu ingin punya tempat sendiri supaya tidak terus keluar uang untuk kontrakan,” begitu kurang lebih pemikirannya saat itu. Namun, Bu Espinah belum menemukan cara untuk merealisasikan rencana tersebut.

Dalam proses mencari solusi, Bu Espinah kemudian mendapatkan informasi mengenai KSP Sahabat Mitra Sejati. Ia mulai mencari tahu dan berkonsultasi mengenai kemungkinan pembiayaan untuk usahanya.

“Saya ceritakan semua kondisi usaha saya, dan ternyata dijelaskan dengan cukup membantu,” ujarnya. Dari proses tersebut, Bu Espinah merasa mendapatkan jalan keluar yang lebih jelas untuk mengembangkan usahanya.

Pada tahun 2016, Bu Espinah akhirnya memutuskan untuk mengajukan pinjaman. Dana tersebut ia gunakan untuk membeli lahan yang sebelumnya ia incar. Keputusan ini menjadi langkah penting dalam perjalanan usahanya karena memberikan kepastian tempat usaha jangka panjang.

Setelah lahan berhasil dibeli, Bu Espinah mulai membuat bangunan sederhana untuk warungnya. Pada tahap awal, bangunan tersebut masih sangat sederhana, menggunakan bahan papan dan dibuat seperti bangunan semi permanen agar bisa segera digunakan untuk usaha.

Seiring waktu, usaha tersebut terus berkembang. Dengan tempat yang lebih stabil, Bu Espinah mulai menata ulang warungnya dan meningkatkan kualitas pelayanan. Pendapatan

dari usaha juga mulai lebih terarah karena tidak lagi terbebani biaya kontrakan bulanan.

“Setelah punya tempat sendiri, saya jadi lebih tenang menjalankan usaha,” ungkapnya. Bu Espinah kemudian memfokuskan sebagian hasil usaha untuk memperbaiki bangunan secara bertahap hingga akhirnya menjadi ruko yang lebih layak.

Dalam perjalanan berikutnya, Bu Espinah mulai menghadapi tantangan baru. Persaingan usaha semakin meningkat dengan hadirnya beberapa supermarket di sekitar wilayahnya. Kondisi ini membuatnya harus menyesuaikan strategi agar tetap bisa bersaing.

Namun, Bu Espinah memilih pendekatan yang berbeda. Alih-alih bersaing dari segi kelengkapan besar seperti supermarket, ia lebih fokus pada kebutuhan pelanggan di sekitarnya. Ia memperhatikan permintaan warga dan berusaha menyediakan barang yang dibutuhkan secara cepat.

“Kalau pelanggan cari sesuatu yang belum ada, saya usahakan besoknya sudah tersedia,” ujarnya. Pendekatan ini membuat warungnya tetap memiliki pelanggan setia meskipun persaingan semakin ketat.

Hingga saat ini, usaha yang Bu Espinah mulai dari skala kecil terus berjalan dan berkembang secara stabil. Ia menilai bahwa kunci keberlangsungan usahanya bukan hanya pada modal, tetapi juga pada kemampuan memahami kebutuhan pelanggan dan menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan usaha.

Perjalanan Bu Espinah menunjukkan bahwa usaha kecil dapat berkembang secara bertahap jika dikelola dengan konsisten, dimulai dari kebutuhan sederhana, kemudian diperkuat dengan keputusan strategis dan keberanian mengambil langkah pada waktu yang tepat.***

PUNYA EMAS SEKARANG GAK MAHAL DI AWAL

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sahabat Mitra Sejati memberikan Pembiayaan Pemilikan Emas Waris Sampoerna dengan beragam pilihan gramasi mulai dari 0,5 gr hingga 100 gr



TENOR PEMBIAYAAN SAMPAI DENGAN

3 TAHUN

- Sertifikat asli dilengkapi QR Code
- Persyaratan mudah
- Emas murni berkadar 99,99%



Perjalanan Usaha Rumahan Taoge Yang Sukses Mendominasi Pasar

Ketika sebagian besar orang masih terlelap, Pak Suripno justru tengah memulai hari. Pemilik “Taoge Pak Surip” ini harus bergegas jelang dini hari untuk menyelesaikan proses penyiraman dan pengeringan taoge miliknya. Dua langkah terakhir sebelum taoge tersebut dipasarkan.



Pukul empat pagi, Pak Suripno menuju Pasar Mampang dan Buncit, mengantar taoge olahannya ke semua pelanggan. Pak Suripno kembali lagi ke rumah sekaligus *home industry* miliknya di bilangan Pasar Minggu dua jam kemudian, untuk melanjutkan produksi taoge untuk hari berikutnya. Rutinitas ini telah Pak Suripno jalani selama 14 tahun lamanya, sejak ia memutuskan untuk menekuni usaha produksi taoge sebagai sumber penghidupan keluarga.

Kesuksesan Pak Suripno membangun usaha taoge jelas tidak dimulai dengan instan. Sebelum menekuni bisnis produksi taoge, Pak Suripno sempat mencoba menjalankan usaha sembako dan tempe, sayangnya usaha tersebut tidak berjalan sesuai harapan. Namun, pengalaman tersebut justru mendorongnya untuk mencari peluang lain yang lebih menjanjikan.

Kesempatan itu datang ketika Pak Suripno mengamati aktivitas perdagangan di Pasar Ciracas pada dini hari. Tingginya permintaan

taoge segar membuatnya membulatkan tekad untuk mulai mencoba memproduksi taoge sendiri dengan modal yang terbatas, hanya sekitar dua kilogram kacang di awal usahanya.

Perjalanan usaha taoge Pak Suripno tidak selalu mulus. Ketika pertama kali menawarkan produknya di pasar, Pak Suripno menghadapi penolakan serta tekanan dari pedagang lama. Pak Suripno menggambarkan cara intimidatif pedagang lama terhadap dirinya dan pendatang lain agar tidak betah. Situasi itu berlangsung hampir satu bulan, tetapi Pak Suripno memilih bertahan hingga kepercayaan pembeli mulai terbentuk.

Tantangan lain muncul ketika kualitas taoge miliknya pernah dipertanyakan akibat adanya penukaran produk oleh pihak lain. "Dulu, kita sampai pernah dituduh menyediakan kualitas taoge yang jelek. Padahal, itu bukan punya kami, tapi ditukar dengan milik orang lain," ujar Pak Surip menjelaskan.

Seiring dengan berjalannya waktu, usaha Pak Suripno mulai berkembang pesat. Saat ini, Pak Suripno mampu mengolah sekitar 75 kilogram kacang setiap hari yang kemudian menghasilkan kurang lebih 5 kuintal taoge.

Tumbuhnya usaha miliknya ini dibarengi dengan meningkatnya permintaan di pasar. Hal ini membuat Pak Suripno memutar otak untuk mempertahankan sekaligus meningkatkan

Dengan dukungan tersebut, kini usaha Taoge Pak Suripno berjalan secara konsisten dengan distribusi rutin ke berbagai pasar di Jakarta. Meskipun kerap kali menghadapi tantangan seperti perubahan cuaca atau fluktuasi permintaan, sebagian besar produksinya tetap habis terjual setiap harinya. Taoge yang dipasarkannya dibanderol mulai dari Rp9.000 per kilogram untuk distributor, dan permintaan biasanya stabil sepanjang minggu.



skala usaha untuk mendukung kebutuhan produksi dan operasional sehari-hari.

Pada tahun 2025, Pak Suripno mendapatkan dukungan pembiayaan dari KSP Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS). Menurutnya, dukungan tersebut menjadi salah satu faktor yang membantu kelangsungan usahanya.

“Terima kasih banyak KSP SMS yang sudah memberikan kami pinjaman untuk kebutuhan produksi kami. Baru kali ini kami dapat pinjaman yang begitu perhatian, sampai diberi kesempatan untuk berpartisipasi di acara Festival UMKM Sampoerna (karena kebetulan anak ada usaha baju koko) dan mendapat kunjungan bahkan diberi hadiah untuk kebutuhan produksi taoge,” ujarnya.

Pak Suripno juga memberikan pesan kepada para pelaku usaha yang sedang merintis bahwa kegigihan dan konsistensi dalam melayani pelanggan merupakan kunci mempertahankan keberlangsungan usaha.

Keberhasilan UMKM seperti dirinya merupakan kombinasi antara ketekunan, kemampuan beradaptasi, dan dukungan lingkungan usaha yang tepat. ***



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



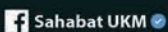
KENDARAAN BARU, SEMANGAT BARU

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sahabat Mitra Sejati memberikan Pembiayaan Pemilikan Sepeda Motor (PPSM) dan Pembiayaan Pemilikan Mobil (PPM) dengan berbagai jenis pilihan kendaraan

TENOR PEMBIAYAAN SAMPAI DENGAN

5 TAHUN

- Dijamin asuransi kehilangan
- Persyaratan mudah
- Beragam cara pembayaran



Sahabat UKM



sahabatukm_



sahabatukm_



www.sahabat-ukm.com



Kontak Sahabat UKM
1500 218
KSP SAHABAT MITRA SEJATI





Usaha Keluarga yang Tumbuh Menjadi Lebih Besar

Sejak kecil, suara mesin berat dan aroma oli selalu mengisi hari-hari Pak Febriansyah. Di halaman rumahnya, kendaraan bolak-balik mengangkut material untuk proyek-proyek di sekitar Manna, Bengkulu. Orang tuanya menjalankan usaha jasa angkutan alat berat, dan sejak itu Pak Febriansyah belajar banyak tentang dunia usaha. "Waktu masih kecil, saya sering ikut bantu menyiapkan kendaraan dan mengatur sopir. Saat itu saya *nggak* sadar, tapi semua pengalaman itu membentuk kemampuan saya dalam menghadapi tantangan di kemudian hari," kenangnya.



Awalnya mengelola armada bukan perkara mudah bagi Pak Febriansyah. Setiap kendaraan harus dirawat, sopir diawasi, dan pelanggan menuntut agar material sampai tepat waktu. Dalam banyak kesempatan, Pak Febriansyah turut turun langsung ke lokasi proyek untuk memastikan setiap proses berjalan dengan lancar. “Kadang ada proyek yang mendesak, dan saya harus turun tangan sendiri. Dari situ saya belajar disiplin, tanggung jawab, dan pentingnya perencanaan,” ujarnya.

Ketika orang tuanya meninggal, seluruh tanggung jawab jatuh ke pundaknya. Usaha yang sebelumnya dijalankan secara santai kini harus dikelola secara penuh. Pak Febriansyah sadar, usaha ini bukan sekadar pekerjaan, tapi warisan keluarga yang harus dijaga dan dikembangkan. “Saya ingat waktu itu merasa berat, tapi juga merasa terdorong untuk membuktikan kalau saya bisa mengelola usaha ini lebih baik lagi,” katanya.

Awalnya Pak Febriansyah hanya memiliki 2 mobil dan dibantu oleh 2 orang sopir. Meski sederhana, kendaraan itu terus bekerja, mengantarkan material ke berbagai proyek di sekitar Bengkulu. Pelanggan mulai mengenal kualitas layanan mereka, dan permintaan semakin meningkat.

Pak Febriansyah bekerja keras, memastikan setiap perjalanan selesai dengan aman, tepat waktu, dan memuaskan pelanggan.

Seiring waktu, usaha jasa angkutan Pak Febriansyah semakin berkembang. Jumlah sopir meningkat menjadi 8 orang, kendaraan bertambah menjadi 4 unit, dan alat berat mulai dibeli sendiri dari tabungan hasil kerja kerasnya. “Karena sebagian besar pekerjaan kami mengangkut material, memiliki alat berat

sendiri sangat penting. Saya mulai menabung sedikit demi sedikit untuk menambah armada. Rasanya senang kalau usaha bisa berjalan tanpa harus selalu bergantung ke pihak lain," jelasnya.

Melihat peluang yang ada, Pak Febriansyah memutuskan untuk membuka layanan rental alat berat. "Jasa angkut dan alat berat itu saling terkait. Kalau alat berat yang kami punya bisa direntalkan juga, selain lebih produktif, bisa membantu orang lain yang membutuhkan untuk proyek mereka. Jadi itu peluang yang bagus," tuturnya.

Tahun 2025 menjadi momen penting bagi usaha ini. Sebuah lahan kosong persis di sebelah rumahnya tersedia untuk dibeli. Selama ini, semua armada dan alat berat berada di halaman rumah, sehingga operasional sering terasa semrawut. "Kalau punya lahan sendiri, keluar-masuk kendaraan bisa lebih tertata. Selain itu, tampilan usaha juga jadi lebih profesional dan pelanggan lebih percaya," ujar Pak Febriansyah.

Untuk membeli lahan dan menambah modal usaha, Pak Febriansyah membutuhkan dana tambahan. Di sinilah KSP Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS) hadir memberikan solusi. "Awalnya saya ragu, tapi prosesnya ternyata cepat dan mudah. Mereka menilai usaha saya dengan cepat, dan pinjaman bisa dicairkan tanpa ribet, hal itu sangat membantu saya." katanya.

Berkat pinjaman tersebut, Pak Febriansyah berhasil membeli lahan dan menata ulang seluruh armada serta alat berat. Sekarang, alur keluar-masuk kendaraan lebih lancar, area penyimpanan lebih rapi, dan layanan kepada pelanggan menjadi lebih cepat dan profesional. "Dulu, saya sering merasa stres karena harus memikirkan kendaraan yang menumpuk dan proyek yang mendesak. Sekarang, semuanya lebih terkontrol, sehingga pekerjaan terasa lebih nyaman dan produktif," ujarnya.

Usaha rental alat berat yang Pak Febriansyah kelola kini bukan hanya melayani angkutan material, tetapi juga menjadi mitra terpercaya bagi berbagai proyek besar di Bengkulu. Armada lengkap dan layanan teratur membuat pelanggan merasa aman dan nyaman menggunakan jasa mereka. Dari awal hanya membantu orang tua hingga mengelola

armada sendiri, perjalanan Pak Febriansyah menunjukkan pentingnya ketekunan, visi, dan keberanian mengambil langkah baru.

"Kalau dipikir-pikir, semua ini berawal dari hal-hal kecil. Awalnya hanya ikut bantu orang tua, belajar merawat kendaraan, sampai akhirnya punya lahan sendiri dan usaha rental yang lebih besar. Intinya, kalau mau usaha berkembang, jangan takut ambil langkah baru, tapi pastikan persiapan matang," tutupnya.

Di balik semua kesuksesan itu, Pak Febriansyah menekankan bahwa dukungan yang tepat juga penting. "Kalau tidak ada KSP SMS atau pihak yang mendukung, mungkin saya butuh waktu lebih lama untuk membeli lahan dan mengembangkan armada. Jadi selain kerja keras, dukungan dari luar juga berperan besar," katanya.

Kini, di tahun 2026, Pak Febriansyah tidak hanya menjalankan usaha keluarga yang diwariskan, tapi juga mengubahnya menjadi bisnis modern yang teratur dan profesional. Dengan pengalaman lebih dari 10 tahun, ia terus merencanakan ekspansi dan inovasi agar layanan rental alat beratnya tetap kompetitif dan mampu menjawab kebutuhan pelanggan.

Perjalanan Pak Febriansyah adalah contoh nyata bagaimana usaha kecil bisa berkembang menjadi bisnis profesional dengan kombinasi pengalaman, kerja keras, perencanaan, dan dukungan yang tepat. Dari halaman rumah hingga lahan sendiri, dari 2 mobil dan 2 sopir hingga armada lengkap dengan layanan rental, semua berawal dari tekad untuk menjaga dan mengembangkan usaha keluarga. ***



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



SIMPANAN PEMBERDAYAAN SAHABAT (SIMBAT)

Tempatkan dana Anda dan dapatkan bagi hasil yang lebih kompetitif dari tabungan biasa.

- ✓ Pajak bagi hasil hanya 10%
- ✓ Simpanan awal mulai dari Rp10 juta
- ✓ Bagi hasil bersaing dengan nilai maksimal

Sahabat UKM

sahabatukm_

sahabatukm_

www.sahabat-ukm.com

Kontak SahabatUKM
1500 218
KSP SAHABAT MITRA SEJATI



Langkah Berani Pak Gampang Mengembangkan Usaha dari Bengkel ke Sawit

Di kawasan Mangkutana, Luwu Timur, Sulawesi Selatan, usaha kecil yang dijalankan Pak Gampang Supriyanto berkembang secara bertahap. Berawal dari bengkel rumahan, hingga merambah ke sektor perkebunan kelapa sawit. Perkembangan ini tidak terjadi secara instan, melainkan melalui proses panjang yang dipengaruhi oleh pengalaman kerja, pengamatan peluang di sekitar lingkungan, serta keputusan-keputusan penting dalam perjalanan usahanya.



Pak Gampang memulai langkahnya pada tahun 1995 dengan membuka bengkel kecil di rumah. Latar belakang pendidikannya di bidang teknik mesin membuat ia memiliki keterampilan dasar yang cukup kuat untuk menangani perbaikan kendaraan. Pada masa itu, bengkel yang ia jalankan masih sangat sederhana, dengan peralatan terbatas dan dikerjakan secara mandiri tanpa bantuan tenaga kerja tambahan.

Di tahap awal, pelanggan datang dari lingkungan sekitar rumahnya. Jumlahnya belum terlalu banyak, tetapi cukup untuk membuat usaha tersebut berjalan stabil.

Pak Gampang menjalani pekerjaan tersebut dengan tekun, memperbaiki berbagai jenis kendaraan seperti sepeda motor dan mobil ringan yang membutuhkan perawatan rutin.

Seiring berjalannya waktu, kemampuan dan ketekunannya dalam menangani pekerjaan mulai dikenal oleh masyarakat sekitar. Hal ini membuat jumlah pelanggan meningkat secara bertahap. Dari kondisi tersebut, usaha bengkel yang awalnya kecil mulai menunjukkan perkembangan yang cukup stabil dari tahun ke tahun.

Setelah beberapa tahun berjalan, Pak Gampang mulai mempertimbangkan untuk memperluas usahanya. Permintaan yang semakin meningkat membuat ia tidak lagi bisa menangani semua pekerjaan sendiri. Pada titik ini, ia memutuskan untuk menambah tenaga kerja dengan merekrut dua orang yang ia percaya untuk membantu operasional bengkel.

Penambahan tenaga kerja ini menjadi salah satu langkah penting dalam perkembangan usahanya. Dengan adanya bantuan, pekerjaan

menjadi lebih cepat terselesaikan dan kapasitas layanan bengkel meningkat. Hal ini juga memungkinkan usaha untuk menerima lebih banyak pelanggan tanpa mengurangi kualitas pelayanan.

Memasuki tahun-tahun berikutnya, Pak Gampang mulai memiliki cara pandang yang lebih luas terhadap peluang usaha di sekitarnya. Ia tidak hanya fokus pada bengkel, tetapi juga mulai memperhatikan kondisi lingkungan dan potensi ekonomi yang ada di sekitar tempat tinggalnya di Mangkutana.

bahwa usaha tersebut tidak sama dengan bengkel yang sudah ia kuasai selama ini.

Perkebunan kelapa sawit membutuhkan modal yang jauh lebih besar, waktu yang lebih panjang, serta pengelolaan yang berbeda. Pak Gampang tidak bisa langsung mengambil keputusan tanpa perhitungan yang matang. Oleh karena itu, ia mulai mencari informasi dan mempertimbangkan berbagai kemungkinan sebelum melangkah lebih jauh.

Dalam proses pencarian modal, Pak Gampang sempat menghadapi berbagai kendala.



Di sekitar wilayah tersebut, terdapat lahan kebun kelapa sawit yang cukup luas tetapi belum dikelola secara optimal oleh pemiliknya. Selain itu, Pak Gampang juga memiliki hubungan dengan seorang tetangga yang bekerja sebagai perantara hasil panen kelapa sawit ke pabrik. Dari situ, ia mulai memahami bahwa sektor perkebunan memiliki potensi ekonomi yang cukup besar.

Pengamatan tersebut kemudian mendorong Pak Gampang untuk masuk ke sektor perkebunan kelapa sawit sebagai bentuk diversifikasi usaha. Namun, ia juga menyadari

Beberapa lembaga pembiayaan yang ia temui memiliki prosedur yang cukup rumit dan tidak sesuai dengan kondisi usahanya. Hal ini membuat proses pengajuan pinjaman menjadi terasa berat dan kurang fleksibel.

“Saya sempat merasa cukup kesulitan karena prosesnya panjang dan banyak syarat yang harus dipenuhi,” ujarnya. Kondisi ini sempat membuatnya menunda rencana untuk mengembangkan usaha ke sektor perkebunan.

Kesempatan mulai terbuka ketika Pak Gampang mendapatkan informasi mengenai KSP Sahabat

Mitra Sejati. Informasi tersebut ia peroleh dari lingkungan sekitar yang menyebutkan bahwa proses pembiayaan di lembaga tersebut lebih sederhana dan lebih memahami kebutuhan pelaku usaha kecil.

Setelah mempertimbangkan kembali rencananya, Pak Gampang memutuskan untuk mencoba mengajukan pembiayaan. Baginya, ini merupakan langkah baru yang cukup penting karena menyangkut arah pengembangan usahanya ke depan.

Tahun 2023 menjadi awal dimulainya usaha kebun kelapa sawit secara lebih serius. Dana yang diperoleh dari pembiayaan tersebut digunakan untuk mengelola lahan, melakukan perawatan awal, serta memastikan kebun dapat berkembang dengan baik hingga masa panen.

Pada tahap awal, proses pengelolaan kebun tidak sepenuhnya mudah. Pak Gampang harus menyesuaikan diri dengan pola kerja yang berbeda dari bengkel. Jika di bengkel hasil bisa langsung terlihat dalam waktu singkat, di perkebunan kelapa sawit ia harus menunggu proses tumbuh dan perawatan yang membutuhkan waktu lebih panjang.

Meski demikian, Pak Gampang tetap menjalankan usaha tersebut secara bertahap. Ia melakukan perawatan rutin dan memastikan kondisi kebun tetap terjaga. Dalam hal pemasaran hasil panen, ia memanfaatkan hubungan yang sudah ada dengan tetangganya yang berperan sebagai perantara ke pabrik.

Cara ini membuat proses penjualan hasil panen menjadi lebih sederhana dan tidak membutuhkan sistem distribusi yang kompleks di awal. Hasil panen yang mulai berjalan secara bertahap memberikan tambahan pemasukan di luar usaha bengkel yang masih tetap ia jalankan.

"Yang penting dijalankan dulu pelan-pelan, tidak perlu langsung besar," ungkap Pak Gampang. Dari proses tersebut, ia mulai melihat bahwa usaha baru ini memiliki potensi yang cukup menjanjikan untuk jangka panjang.

Seiring waktu, hasil dari kebun kelapa sawit mulai menunjukkan perkembangan yang lebih stabil. Pendapatan tambahan dari sektor ini membantu memperkuat kondisi ekonomi keluarga serta memberikan ruang untuk pengembangan usaha lebih lanjut.

Pak Gampang juga menyadari bahwa keberanian untuk mencoba hal baru menjadi salah satu faktor penting dalam perjalanannya. Ia tidak hanya mengandalkan satu sumber usaha, tetapi mulai membangun beberapa sumber pendapatan secara bersamaan.

Pak Gampang menilai bahwa dukungan pembiayaan di awal sangat membantu proses tersebut. "Kalau tidak ada bantuan waktu itu, mungkin saya masih fokus di bengkel saja," katanya. Menurutnya, kesempatan untuk berkembang sangat bergantung pada kesiapan untuk mencoba dan mengambil keputusan.

Perjalanan usaha Pak Gampang menunjukkan bahwa pengembangan usaha dapat dilakukan secara bertahap, dimulai dari keahlian yang sudah dimiliki, kemudian berkembang melalui pengamatan peluang di sekitar, hingga akhirnya masuk ke sektor usaha baru yang lebih luas. Semua proses tersebut dijalankan tanpa meninggalkan usaha utama yang sudah lebih dulu berjalan, sehingga memberikan kestabilan sekaligus peluang pertumbuhan jangka panjang. ***



Berawal dari Permintaan, Tumbuh Menjadi Peluang Usaha

Segala sesuatu dalam perjalanan usaha tidak selalu dimulai dari rencana besar. Bagi Bu Dian Eka, langkah awal justru lahir dari kebutuhan sederhana di rumah. Pada tahun 2010, Bu Dian dan suaminya masih aktif bekerja sebagai tenaga kesehatan di salah satu rumah sakit di Kuranji, Padang. Karena latar belakang pekerjaan tersebut, keduanya memiliki beberapa alat kesehatan yang kemudian mereka sewakan.



Awalnya, alat-alat itu hanya dipakai untuk kebutuhan pribadi dan sekitar rumah, tanpa ada rencana untuk dijadikan usaha. Perubahan mulai terjadi ketika seorang teman datang dan menanyakan apakah alat kesehatan tersebut bisa disewa. Permintaan itu terasa sederhana dan tidak direncanakan. Bu Dian dan suami kemudian memutuskan untuk membantu dengan menyewakan alat tersebut.

Dari pengalaman itu, muncul pemikiran baru bahwa mungkin saja orang lain juga memiliki kebutuhan yang sama. Bu Dian saat itu ia mulai berpikir, "Kalau satu orang saja butuh, mungkin orang lain juga butuh hal yang sama."

Setelah kejadian itu, mereka mulai mencoba menawarkan jasa sewa alat kesehatan kepada teman-teman terdekat. Cara yang digunakan masih sangat sederhana, hanya mengandalkan komunikasi langsung dan pertemanan. Ternyata hasilnya di luar dugaan, karena tidak sedikit orang yang tertarik. Dalam waktu singkat, permintaan mulai bertambah dan tidak lagi hanya berasal dari teman terdekat saja.

Seiring waktu, aktivitas tersebut semakin menyita perhatian dan tenaga. Bu Dian dan suami harus membagi waktu antara pekerjaan di rumah sakit dan melayani pelanggan. Kondisi ini membuat mereka sering kewalahan karena permintaan datang di waktu yang bersamaan. Di sisi lain hal ini menjadi tanda bahwa usaha tersebut memiliki potensi untuk berkembang lebih jauh. Mereka lalu mulai mempertimbangkan untuk lebih serius menjalankan usaha sewa alat kesehatan ini.

Bu Dian mengambil keputusan besar untuk berhenti dari pekerjaannya di rumah sakit pada tahun 2016. Ia memilih untuk fokus menjalankan usaha penyewaan alat kesehatan yang mulai berkembang tersebut.

Sementara itu, suaminya tetap bekerja di rumah sakit dan membantu dari sisi lain, termasuk mencari relasi dan pelanggan. Bu Dian pernah menyampaikan dengan santai bahwa suaminya "sekalian cari pelanggan juga" sambil tetap

bekerja, yang menunjukkan kerja sama mereka dalam membangun usaha ini.

Dengan fokus yang lebih penuh, usaha mereka mulai berkembang lebih cepat. Jumlah pelanggan meningkat dan kebutuhan alat kesehatan semakin beragam. Tidak hanya alat sederhana, tetapi juga mulai mengarah pada peralatan yang lebih besar dan kompleks. Situasi ini membuat mereka harus lebih siap dalam menghadapi permintaan yang terus bertambah. Pada titik ini, mereka mulai merasakan bahwa usaha ini benar-benar bisa berkembang menjadi lebih besar.

Tantangan besar muncul ketika mereka menerima permintaan alat rontgen dalam skala

mempertimbangkan berbagai kemungkinan, mereka memutuskan untuk mencari solusi pembiayaan. Keputusan ini tidak mudah karena mereka belum memiliki pengalaman dalam hal pinjaman usaha. Bu Dian mengakui bahwa saat itu ia masih sangat awam dan merasa ragu, tetapi kebutuhan usaha membuat mereka harus mencoba langkah baru.

Dalam proses pencarian, mereka menemukan KSP Sahabat Mitra Sejati yang kemudian menjadi bagian penting dalam perjalanan usaha mereka. Saat pertama kali berkomunikasi, Bu Dian merasakan pendekatan yang berbeda. Bu Dian merasa didengarkan dan dibimbing untuk memahami proses yang harus dijalani. Bu Dian menyampaikan bahwa pengalaman tersebut



besar. Permintaan tersebut menjadi peluang besar, tetapi juga menjadi dilema. Jika ditolak, Bu Dian khawatir pelanggan tidak akan kembali lagi. Jika diterima, mereka belum memiliki alat tersebut dan juga belum memiliki dana untuk membelinya. Situasi ini membuat mereka harus berpikir lebih serius sebelum mengambil keputusan.

Bu Dian dan suami kemudian berdiskusi untuk mencari jalan keluar terbaik. Setelah

membuatnya lebih tenang karena tidak hanya diberikan pinjaman, tetapi juga penjelasan yang jelas.

Pada tahun 2025, mereka akhirnya mengajukan pinjaman dan mendapatkan dukungan yang dibutuhkan. Dengan dana tersebut, mereka berhasil menyediakan alat rontgen yang sebelumnya tidak bisa dipenuhi. Selain itu mereka juga menambah beberapa alat kesehatan lain untuk memperkuat layanan. Hal

ini membuat kepercayaan pelanggan semakin meningkat karena kebutuhan mereka dapat terpenuhi dengan lebih lengkap.

Memasuki tahun 2026, usaha Bu Dian tidak hanya berfokus pada penyewaan alat kesehatan saja. Mereka mulai mengembangkan layanan dengan menjual beberapa alat kesehatan yang banyak dibutuhkan pelanggan. Langkah ini dilakukan untuk menjawab kebutuhan pasar sekaligus memperluas usaha. Dari yang awalnya hanya membantu kebutuhan kecil, kini usaha mereka berkembang menjadi lebih profesional dan terstruktur.

Perjalanan Bu Dian menunjukkan bahwa usaha besar dapat lahir dari hal sederhana. Dari alat kesehatan yang awalnya hanya untuk kebutuhan pribadi, berkembang menjadi peluang usaha yang terus tumbuh. Bu Dian menyadari bahwa keberanian mengambil keputusan dan kemauan untuk belajar menjadi kunci penting dalam perkembangan usahanya. Bu Dian juga menekankan bahwa setiap langkah kecil yang dijalani memiliki peran dalam membentuk usaha yang ada saat ini. ***



Transformasi Usaha Pak Hendri Gustian dari Rumah Menjadi Toko Alat Tulis

Aktivitas usaha alat tulis milik Pak Hendri Gustian di kawasan Ibul, Kota Manna, Bengkulu saat ini sudah berjalan cukup stabil dengan pelanggan yang datang dari lingkungan sekolah dan perkantoran sekitar. Usaha ini berkembang secara bertahap dari pemanfaatan aset keluarga yang sebelumnya hanya berupa rumah kontrakan.



Sebelum menjalankan usaha seperti sekarang, Pak Hendri memiliki dua rumah di lokasi berbeda, yaitu di Jalan A. Yani dan Jalan Gerak Alam. Rumah di Jalan Gerak Alam digunakan sebagai tempat tinggal bersama keluarga, sementara rumah di Jalan A. Yani merupakan peninggalan orang tua yang awalnya hanya dimanfaatkan sebagai rumah kontrakan.

Pada awalnya, rumah di Jalan A. Yani tersebut menjadi sumber pendapatan pasif melalui penyewaan. Seiring waktu, Pak Hendri mulai melihat adanya potensi lain dari lokasi tersebut karena berada di kawasan yang cukup ramai oleh aktivitas sekolah dan perkantoran.

Tahun 2015 menjadi titik awal perubahan arah pemanfaatan aset tersebut. Pak Hendri mulai mempertimbangkan untuk membuka usaha alat tulis di lokasi rumah kontrakan tersebut, karena melihat kebutuhan masyarakat sekitar yang cukup tinggi terhadap perlengkapan sekolah dan kantor.

“Waktu itu saya lihat di sekitar situ belum ada toko alat tulis yang lengkap,” ujarnya. Dari pertimbangan tersebut, Pak Hendri memutuskan untuk mulai mengembangkan usaha kecil di rumah tersebut secara bertahap.

Masih di tahun yang sama, Pak Hendri mulai menjalankan usaha alat tulis dalam skala kecil. Pak Hendri kemudian berpindah ke rumah di Jalan A. Yani untuk fokus menjalankan usaha, sementara rumah di Jalan Gerak Alam dialihfungsikan sebagai kontrakan untuk menjaga pemasukan tetap berjalan.

Pada tahap awal, usaha ini masih sangat sederhana. Pak Hendri membeli barang dari pasar dan menjual kembali kepada pelanggan sekitar.

Produk yang dijual juga masih terbatas pada kebutuhan dasar seperti buku, pulpen, dan perlengkapan sekolah lainnya.

Seiring berjalan waktu, usaha tersebut mulai dikenal oleh masyarakat sekitar. Lokasinya yang dekat dengan sekolah membuat toko ini cukup sering dikunjungi pelajar. Namun, Pak Hendri mulai menyadari bahwa sistem pembelian barang dari pasar memiliki keterbatasan pada sisi keuntungan dan skala usaha.

"Kalau beli dari pasar, untungnya tidak terlalu besar karena modalnya terbatas," ungkapnya. Dari situ, Pak Hendri mulai mencari cara agar bisa mendapatkan barang dengan harga yang lebih rendah melalui pembelian dalam jumlah besar.

Dari informasi yang Pak Hendri kumpulkan, ia mengetahui bahwa stok alat tulis dalam jumlah besar bisa diperoleh dari kota Palembang. Informasi ini membuka peluang pengembangan

mulai mempertimbangkan opsi tersebut untuk mendukung pengembangan usahanya.

Sebelumnya, Pak Hendri pernah memiliki pengalaman meminjam di lembaga lain, tetapi ia merasa kurang nyaman dalam proses komunikasi. "Saya agak tegang waktu itu, jadi tidak terlalu leluasa menjelaskan kondisi usaha," ujarnya.

Berbeda dengan pengalaman tersebut, saat berkomunikasi dengan KSP Sahabat Mitra Sejati, Pak Hendri merasa prosesnya lebih terbuka dan mudah dipahami. Pak Hendri dapat menjelaskan kebutuhan usaha dan kondisi keuangan dengan lebih tenang. "Di situ saya merasa lebih santai dan lebih percaya," tambahnya.



usaha, tetapi sekaligus menjadi tantangan karena membutuhkan modal yang cukup besar. "Saya tertarik, tapi waktu itu memang belum punya modal sebesar itu," katanya. Kondisi tersebut membuat rencana pengembangan usaha sempat tertahan.

Melalui perantara teman, Pak Hendri kemudian mendapatkan informasi mengenai KSP Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS) sebagai salah satu alternatif pembiayaan. Pak Hendri kemudian

Tahun 2025 menjadi awal dimulainya pengembangan usaha dalam skala yang lebih besar dengan dukungan pembiayaan dari KSP SMS. Pak Hendri menggunakan fasilitas pembiayaan tersebut untuk membeli stok barang langsung dari Palembang serta menambah fasilitas usaha seperti mesin foto kopi.

Setelah tambahan modal tersebut dimanfaatkan, perubahan mulai terasa dalam

operasional usaha. Kemampuan untuk membeli barang dalam jumlah lebih besar membuat harga perolehan menjadi lebih efisien, sehingga margin keuntungan pun meningkat dibandingkan sebelumnya.

Dalam kurun waktu sekitar satu tahun, usaha Pak Hendri mulai mengalami pertumbuhan yang lebih stabil. Jumlah pelanggan meningkat, terutama dari lingkungan sekolah dan perkantoran sekitar. Toko tersebut kemudian berkembang menjadi salah satu penyedia alat tulis yang cukup dikenal di Ibul.

Pada tahun 2026, usaha ini sudah berkembang lebih jauh. Jika sebelumnya hanya dibantu dengan satu karyawan, saat ini sudah terdapat tiga karyawan yang membantu operasional harian. Aktivitas usaha berjalan lebih terstruktur dan konsisten.

“Sekarang sudah lebih stabil, karena barang lebih lengkap dan pelanggan juga lebih banyak,” ujarnya. Pak Hendri menilai bahwa perkembangan usaha ini merupakan hasil dari keputusan bertahap yang disesuaikan dengan kondisi yang ada.

Perjalanan Pak Hendri menunjukkan bahwa pengembangan usaha dapat dimulai dari pemanfaatan aset yang sudah ada, kemudian berkembang melalui pengamatan peluang dan keberanian mengambil keputusan pada waktu yang tepat. ***



Dari Manisan ke Usaha Dekorasi Pelaminan yang Menjadi Andalan

Sabtu pagi di Bengkulu biasanya jadi waktu paling sibuk bagi Bu Herlena yang menjalankan usaha jasa dekorasi pelaminan. Telepon mulai masuk sejak pagi untuk menanyakan jadwal, memastikan dekorasi, sampai detail kecil seperti warna kain dan susunan kursi dekorasi pelaminan. Di sela-sela itu, Bu Herlena tetap mengecek perlengkapan yang akan diberangkatkan ke lokasi acara, memastikan semuanya lengkap dan siap digunakan.



Rutinitas itu sekarang terasa biasa baginya. Bagi Bu Herlena, semua ini adalah hasil dari proses panjang yang tidak selalu berjalan lancar. Usaha yang Bu Herlena jalankan hari ini bukan sesuatu yang langsung terbentuk, melainkan melalui beberapa tahap, termasuk mencoba usaha lain yang pada akhirnya tidak ia lanjutkan.

Dulu, Bu Herlena menjalani peran sebagai ibu rumah tangga sambil mendampingi suaminya yang bekerja di sektor kelapa sawit. Penghasilan keluarga saat itu hanya bergantung pada sang suami.

Kebutuhan sehari-hari masih bisa terpenuhi, tetapi ketika anak mulai tumbuh, kebutuhan ikut meningkat dan mulai terasa lebih berat.

Di awal tahun 2000-an, setelah memiliki anak, Bu Herlena mulai berpikir untuk mencari tambahan penghasilan. Bu Herlena ingin tetap

bisa mengurus rumah, tetapi juga memiliki kegiatan yang menghasilkan. Dari situ, Bu Herlena mencoba memulai usaha kecil-kecilan membuat manisan di rumah.

Usaha tersebut berjalan sederhana. Bu Herlena memproduksi manisan dalam jumlah terbatas dan menjualnya ke lingkungan sekitar. Tidak ada perencanaan besar di awal, yang penting bisa berjalan dulu. Hasilnya memang tidak besar, tetapi cukup untuk menambah pemasukan rumah tangga.

Beberapa waktu kemudian, Bu Herlena mencoba mengembangkan usahanya menjadi lebih besar dengan membuka grosir manisan. Bu Herlena mulai menerima pesanan dalam jumlah lebih banyak dan menjangkau pelanggan yang lebih luas. Pada fase ini, usahanya sempat berkembang cukup baik.

“Alhamdulillah, waktu itu cukup banyak yang pesan ke saya. Lumayan untuk pemasukan dan membantu suami,” kata Bu Herlena. Sayangnya

kondisi tersebut tidak bertahan lama. Seiring waktu, Bu Herlena mulai melihat bahwa usaha tersebut tidak stabil dan sulit berkembang lebih jauh.

“Seiring berjalan waktu anak saya makin besar, dan saya merasa kalau usaha grosir manisan ini tidak terlalu menjanjikan,” lanjutnya. Selain persaingan yang semakin banyak, keuntungan yang didapat juga tidak selalu sebanding dengan usaha yang dikeluarkan.

Pada tahun 2014, Bu Herlena mulai mempertimbangkan untuk beralih ke usaha

Kondisi semakin menantang ketika anaknya akan masuk kuliah. Pengeluaran bertambah, sementara tabungan yang ada mulai menipis. Bu Herlena sempat berada di posisi yang sulit karena harus membagi antara kebutuhan keluarga dan kelanjutan usaha.

Pada tahun 2019, Bu Herlena memutuskan untuk mencari pinjaman sebagai tambahan modal. Keputusan ini diambil setelah mempertimbangkan kebutuhan usaha dan pendidikan anak. Bu Herlena akhirnya menemukan koperasi simpan pinjam yang dirasa sesuai.



lain. Bu Herlena melihat peluang dari kebutuhan yang selalu ada di masyarakat, yaitu pernikahan. Dari situ, Bu ia mulai tertarik dengan usaha jasa dekorasi pelaminan.

Tahun 2015 menjadi masa awal Bu Herlena membangun usaha jasa dekorasi pelaminan. Ia membeli perlengkapan secara bertahap, menyesuaikan dengan kondisi keuangan. Prosesnya berjalan cukup lama, karena di saat yang sama kebutuhan keluarga juga meningkat.

“*Alhamdulillah*, saya menemukan KSP Sahabat Mitra Sejati yang sangat membantu saya sekali. Layanannya cukup bagus dan memberikan solusi untuk masalah saya,” ujar Bu Herlena. Dengan tambahan modal tersebut, Bu Herlena bisa melengkapi perlengkapannya.

Setelah perlengkapan cukup memadai, Bu Herlena mulai menerima pesanan. Di awal, jumlahnya belum banyak. Seiring waktu, pelanggan mulai bertambah melalui rekomendasi dari orang ke orang. Bu Herlena

juga menambahkan layanan organ tunggal untuk melengkapi jasa yang ditawarkan.

Saat ini, pesanan sudah cukup rutin, terutama di akhir pekan. Dalam satu bulan, hampir selalu ada jadwal pekerjaan yang harus ditangani. Usahanya berkembang secara bertahap tanpa perlu promosi besar.

"Saya senang sekali mempunyai usaha ini, karena dari awal saya sudah yakin bahwa usaha ini tidak akan mati," kata Bu Herlena. Ia menilai bahwa kebutuhan jasa dekorasi pelaminan akan selalu ada.

Menurutnya, persaingan dalam usaha adalah hal yang biasa. Yang terpenting adalah tetap menjaga kualitas dan kepercayaan pelanggan. "Walaupun sudah banyak yang menyediakan jasa dekorasi pelaminan, tapi rezeki tidak ke mana, sudah ada yang atur. Selagi kita berusaha, pasti selalu ada jalan," ujarnya.

Perjalanan Bu Herlena menunjukkan bahwa perubahan usaha bisa terjadi karena kebutuhan dan kondisi yang terus berkembang. Dari usaha kecil di rumah hingga menjadi penyedia jasa dekorasi pelaminan, semua dijalani secara bertahap dengan keputusan yang disesuaikan dengan situasi yang dihadapi. ***



Merintis, Bertahan, dan Bangkit Bersama Usaha Sate Padang

Perjalanan usaha Pak Islahuddin dan Bu Dini sebagai pedagang sate Padang di Medan dimulai dari langkah sederhana yang penuh pertimbangan. Sebelum dikenal dengan usaha sate, keduanya lebih dulu menjalankan warung nasi sebagai sumber penghasilan keluarga. Namun, perubahan kondisi di rumah membuat Pak Islahuddin dan Bu Dini harus memikirkan ulang arah usaha tersebut. Setelah Bu Dini melahirkan, aktivitas memasak dalam jumlah besar setiap hari menjadi semakin sulit untuk dijalani.



“Waktu itu saya merasa cukup kewalahan, karena masak untuk warung nasi butuh tenaga dan waktu yang panjang,” ujar Bu Dini. Kondisi tersebut mendorong Pak Islahuddin dan Bu Dini untuk mencari alternatif usaha lain yang masih berada di bidang kuliner, tetapi lebih ringan untuk dijalankan. Mereka tidak ingin berhenti berusaha, hanya saja perlu menyesuaikan dengan keadaan yang ada.

Kesempatan datang ketika seorang saudara berkunjung dan menawarkan ide untuk membuka usaha sate. Menurutny, usaha tersebut lebih sederhana karena tidak membutuhkan proses memasak sebanyak warung nasi. Tawaran itu kemudian ditindaklanjuti dengan mengajak Pak Islahuddin dan Bu Dini mencoba salah satu tempat sate yang sudah dikenal memiliki cita rasa yang enak.

Dari kunjungan tersebut, Pak Islahuddin dan Bu Dini tidak hanya mencicipi makanan, tetapi juga bertemu langsung dengan pemilik usaha

sate. Pertemuan itu menjadi awal dari peluang baru. Pemilik usaha tersebut bersikap terbuka dan bersedia berbagi pengalaman, bahkan menjelaskan bagaimana menjalankan usaha sate dengan baik. “Kami diajarkan mulai dari dasar, jadi kami lebih yakin untuk mencoba,” kenang Bu Dini. Dari situlah Pak Islahuddin dan Bu Dini memutuskan untuk mengambil sistem *franchise* dan mulai menekuni usaha sate secara serius.

Selama menjalankan usaha sebagai bagian dari *franchise*, Pak Islahuddin dan Bu Dini mendapatkan banyak pengalaman berharga. Sebuah perubahan terjadi ketika pemilik usaha tersebut memutuskan untuk pindah ke luar kota dan tidak melanjutkan bisnisnya. Kesempatan itu dimanfaatkan oleh Pak Islahuddin dan Bu Dini untuk melanjutkan usaha secara mandiri. Mereka mulai berpikir untuk membangun identitas sendiri dan tidak lagi bergantung pada sistem sebelumnya.

Sekitar tahun 1990, Pak Islahuddin dan Bu Dini resmi memperkenalkan merek “Sate Padang Andersa” sebagai usaha milik sendiri. “Alhamdulillah, sejak kami punya nama sendiri, usaha mulai lebih dikenal,” ujar Bu Dini.

Perlahan, jumlah pelanggan meningkat dan usaha mereka mulai menunjukkan perkembangan yang lebih stabil.

Awalnya, Pak Islahuddin dan Bu Dini membuka usaha di kawasan Asia Mega Mas dengan jam operasional dari pagi hingga sore. Namun, mereka melihat peluang lain di waktu malam hari. Keinginan untuk menambah pemasukan membuat mereka mencari lokasi tambahan

Cemara Asri, CitraLand, Setiabudi, Manhattan, Selat Panjang, MMTC, Sambas, hingga S. Parman. Dalam beberapa tahun, Pak Islahuddin dan Bu Dini berhasil mengelola hingga sembilan cabang. Perkembangan ini menjadi bukti bahwa keputusan untuk fokus pada usaha sate merupakan langkah yang tepat.

Situasi berubah drastis ketika pandemi COVID-19 melanda pada tahun 2019. Pembatasan aktivitas masyarakat berdampak langsung pada penurunan penjualan. Cabang-cabang yang sebelumnya ramai mulai sepi, hingga akhirnya satu per satu harus ditutup. Dari sembilan cabang, hanya tiga yang mampu bertahan. “Keadaan saat itu benar-benar sulit, kami harus menutup banyak tempat,” ungkap Bu Dini.



untuk berjualan. Pada tahun 1995, mereka berhasil membuka cabang kedua di kawasan S. Parman, Medan, yang beroperasi pada malam hari. “Kami melihat peluang di malam hari cukup besar, jadi kami coba jalankan dua waktu sekaligus,” jelas Bu Dini.

Langkah tersebut membawa hasil yang positif. Usaha Pak Islahuddin dan Bu Dini berkembang dan jumlah cabang terus bertambah di berbagai titik di Kota Medan, seperti Asia Mega Mas,

Kondisi tersebut memaksa Pak Islahuddin dan Bu Dini untuk bertahan dengan sisa usaha yang ada. Mereka memilih fokus menjaga tiga cabang yang masih berjalan sambil mengatur keuangan dengan lebih hati-hati. “Kami hanya bisa bertahan dan berharap keadaan membaik,” tambahnya. Setelah pandemi mereda, usaha Pak Islahuddin dan Bu Dini belum sepenuhnya pulih. Keterbatasan modal menjadi kendala utama untuk kembali membuka cabang.



Di tengah situasi tersebut, pada tahun 2024 sebuah peluang muncul dari salah satu pelanggan setia Pak Islahuddin dan Bu Dini yang bekerja di KSP Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS). Pelanggan tersebut menyarankan agar Pak Islahuddin dan Bu Dini mengikuti bazar di luar kota untuk memperluas pasar. Saran itu sempat membuat Bu Dini ragu karena membutuhkan biaya yang tidak sedikit. "Saya sempat berpikir, pasti besar sekali biaya untuk ikut bazar di luar kota," ujarnya.

Meski demikian, Pak Islahuddin dan Bu Dini tetap melihat peluang dari saran tersebut. "Kami pikir ini kesempatan yang harus dicoba, walaupun awalnya sempat ragu," ujar Bu Dini. Pak Islahuddin dan Bu Dini pun memutuskan untuk mengajukan pinjaman ke KSP SMS agar bisa mendapatkan tambahan modal. "Untungnya pelanggan kami yang bekerja di sana sangat membantu, dari memberi saran sampai membantu proses pengajuan," tambah Bu Dini. Proses pengajuannya pun berjalan lancar, hingga Pak Islahuddin dan Bu Dini berhasil memperoleh pinjaman yang dibutuhkan.

Dengan modal tersebut, Pak Islahuddin dan Bu Dini mulai mengikuti berbagai bazar di luar kota, seperti di Surabaya, Palembang, dan Pekanbaru. Keputusan ini membawa hasil yang menggembirakan. Selain mendapatkan keuntungan, Pak Islahuddin dan Bu Dini juga berhasil memperkenalkan kembali usaha mereka kepada pasar yang lebih luas. "Alhamdulillah, dari bazar itu kami bisa dapat hasil yang baik dan pelanggan baru," kata Bu Dini.

Perlahan, usaha Pak Islahuddin dan Bu Dini mulai bangkit kembali. Hasil dari kegiatan bazar dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha, termasuk membuka cabang baru. Mereka berhasil membuka dua cabang tambahan di kawasan Gatot Subroto dan Pajak Melati, Medan. Langkah ini menjadi tanda bahwa usaha Pak Islahuddin dan Bu Dini kembali bergerak ke arah yang lebih baik.

Memasuki tahun 2026, Pak Islahuddin dan Bu Dini telah memiliki lima cabang yang aktif. Meski belum kembali ke jumlah sebelumnya, mereka tetap bersyukur atas pencapaian tersebut. "Kami sangat bersyukur bisa bangkit lagi, meskipun pelan tapi pasti," ujar Bu Dini.

Bagi Pak Islahuddin dan Bu Dini, perjalanan ini bukan hanya tentang mengembangkan usaha, tetapi juga tentang bertahan di tengah berbagai perubahan. Setiap keputusan yang diambil selalu didasarkan pada kondisi yang dihadapi saat itu. Dengan ketekunan dan keberanian mencoba hal baru, Pak Islahuddin dan Bu Dini mampu melewati masa sulit dan kembali melanjutkan usaha yang telah dibangun selama bertahun-tahun. ***



Dari Kehilangan Pekerjaan hingga Membangun Usaha Transportasi yang Berkembang Pesat

Pagi hari di Dusun Kunjungan Tani Manis Raya, Sintang, dimulai dengan suara deru mesin kendaraan yang dipanaskan satu per satu. Halaman rumah Pak Sombin kini terlihat lebih ramai dibandingkan tahun-tahun sebelumnya, seiring berkembangnya usaha jasa angkutan yang ia jalankan. Ia kemudian memeriksa setiap armada dengan teliti, mulai dari kondisi ban, rem, hingga kesiapan muatan, untuk memastikan seluruh kendaraan siap beroperasi mengangkut hasil kebun serta berbagai kebutuhan pelanggan.



Pemandangan ini mungkin terlihat biasa bagi sebagian orang, tetapi bagi Pak Sombin, ini adalah hasil dari perjalanan panjang yang tidak selalu berjalan mulus. Ia tidak langsung memiliki usaha seperti sekarang. Semua berawal dari pekerjaan sederhana yang ia jalani sejak akhir tahun 1990-an.

Pada tahun 1997, Pak Sombin mulai bekerja di sebuah perusahaan sebagai kenek jasa angkutan panen sawit. Pekerjaan itu menuntut tenaga dan ketahanan fisik, karena ia harus membantu proses angkut hasil panen setiap hari. Selama enam tahun, ia menjalani pekerjaan itu dengan tekun tanpa banyak keluhan.

Kerja kerasnya tidak luput dari perhatian. Setelah beberapa tahun, Pak Sombin dipercaya untuk naik posisi menjadi sopir angkutan panen sawit. Kesempatan itu ia jalani dengan penuh tanggung jawab. Menjadi sopir bukan hanya soal mengemudi, tetapi juga memastikan

barang sampai dengan aman dan tepat waktu. Memasuki tahun 2004, perannya kembali berubah. Pak Sombin ditugaskan menjadi sopir untuk mengantar karyawan perusahaan. Pekerjaan tersebut dianggap lebih stabil, dan ia merasa berada di jalur yang tepat untuk terus bekerja dalam jangka panjang.

Namun, di tahun yang sama, Pak Sombin mengalami kejadian yang mengubah arah hidupnya. Saat sedang bekerja, kendaraannya ditabrak oleh orang lain.

Tidak ada korban jiwa dalam kejadian tersebut, tetapi mobil perusahaan mengalami kerusakan cukup parah. Situasi menjadi sulit ketika perusahaan memutuskan bahwa kerugian tersebut menjadi tanggung jawab Pak Sombin. Ia dianggap lalai dalam menjalankan tugasnya. "Waktu itu saya benar-benar bingung. Saya tidak punya uang sebanyak itu untuk mengganti kerusakan mobil," ungkapnya.

Dengan kondisi tersebut, Pak Sombin tidak memiliki banyak pilihan. Akhirnya, ia memutuskan untuk keluar dari pekerjaannya. Keputusan itu berat, karena ia harus kembali memulai dari awal, sementara kebutuhan keluarga tetap berjalan.

Masih di tahun 2004, Pak Sombin berusaha mencari pekerjaan baru. Ia tidak ingin berlama-lama tanpa penghasilan. Ia mencoba memutar otak, mencari peluang di berbagai tempat yang memungkinkan.

Suatu hari, Pak Sombin memberanikan diri datang ke sebuah toko besar. Ia melihat adanya

Ternyata, sikap terbuka dan kegigihannya menarik perhatian manajer. Tidak lama setelah itu, Pak Sombin diterima bekerja di toko tersebut sebagai sopir. Kesempatan ini menjadi titik awal baru dalam hidupnya.

Selama bertahun-tahun, Pak Sombin menjalankan tugasnya mengangkut berbagai jenis barang, mulai dari sembako hingga material bangunan seperti semen. Ia bekerja dengan konsisten dan menjaga kepercayaan yang diberikan kepadanya.



aktivitas bongkar muat barang dan berpikir bahwa tempat itu mungkin membutuhkan sopir. Tanpa kenalan atau rekomendasi, ia langsung mendatangi bagian kasir dan meminta bertemu dengan manajer.

Di hadapan manajer, Pak Sombin menceritakan pengalamannya secara jujur. Ia menjelaskan latar belakang pekerjaannya dan situasi yang baru saja ia alami. "Saya hanya bilang apa adanya, saya butuh kerja dan saya siap kerja," katanya.

"Cukup hoki juga saya bisa kerja di situ lama," ujarnya. Tentunya di balik kata "hoki", ada kerja keras dan kedisiplinan yang Pak Sombin jaga setiap hari. Ia dikenal sebagai pekerja yang rajin dan bisa diandalkan.

Suatu waktu, pemilik usaha tempatnya bekerja memperhatikan kinerjanya. Dari pengamatan tersebut, muncul saran yang tidak Pak Sombin duga sebelumnya. "Kamu mendingan punya jasa angkut sendiri. Kamu bagus untuk mengelola angkutan," kata sang bos kepadanya.

Saran itu membuka cara pandang baru bagi Pak Sombin. Namun, ia juga langsung memikirkan kendala yang ada. "Saya mau-mau saja, tapi dari mana uangnya? Saya saja tidak pernah menyimpan uang di bank," ucapnya saat itu.

Melihat keraguannya, sang bos memberikan solusi dengan memperkenalkan Pak Sombin kepada rekannya yang bekerja di KSP Sahabat Mitra Sejati. Dari situlah, ia mulai mengenal kemungkinan mendapatkan bantuan permodalan.

Pada tahun 2022, Pak Sombin mulai mengambil langkah yang lebih serius. Ia melihat potensi dari lahan kebun sawit milik mertuanya yang selama ini tidak terurus dan dibiarkan begitu saja. Melihat kondisi tersebut, ia tergerak untuk mengelolanya kembali agar bisa memberikan manfaat, sekaligus mendukung pengembangan usahanya di bidang jasa angkutan yang sedang ia rintis.

"Di dekat rumah ada lahan kebun sawit punya mertua, tapi sudah lama tidak terurus. Dari situ saya mulai berpikir untuk mengelolanya supaya bisa dimanfaatkan," katanya. Dari pemikiran itu, Pak Sombin kemudian mengajukan pinjaman untuk mengembangkan usaha jasa angkutan sekaligus mengelola kebun sawit milik mertuanya.

Keputusan tersebut menjadi titik balik yang signifikan. Dengan kendaraan pertama yang dimilikinya, Pak Sombin mulai menerima pekerjaan angkutan tidak hanya dari satu tempat, tetapi dari beberapa pihak sekaligus. Penghasilannya pun mulai meningkat.

Seiring waktu, usahanya berkembang. Pak Sombin mendapatkan kerja sama dengan perusahaan lain dan mulai memperluas jangkauan usahanya. Dari satu kendaraan, kini pada tahun 2026, ia sudah memiliki empat kendaraan operasional.

Tidak hanya itu, lahan sawit yang Pak Sombin kelola juga mulai memberikan hasil. Panen yang didapat cukup membantu menambah penghasilan. Usahanya kini tidak hanya bergantung pada jasa angkutan, tetapi juga dari hasil kebun.

"Saya tidak menyangka bisa sampai seperti ini," ungkap Pak Sombin. Ia menyadari bahwa keberhasilannya tidak lepas dari keberanian mengambil keputusan dan dukungan dari orang-orang di sekitarnya.

"Kalau bos saya tidak menyarankan untuk berani punya usaha sendiri, mungkin saya tidak seperti sekarang," tambahnya. Pak Sombin juga merasa terbantu dengan adanya akses permodalan yang memudahkannya memulai. "Saya sangat puas dengan layanan yang diberikan. Sangat membantu untuk kondisi saya waktu itu," tutupnya.

Perjalanan Pak Sombin menunjukkan bahwa perubahan hidup bisa datang dari situasi yang tidak diharapkan. Dari kehilangan pekerjaan hingga membangun usaha sendiri, semua dijalani secara bertahap dengan keputusan yang disesuaikan dengan kondisi yang ada. ***



Langkah Pak Afdal dari Emperan Pasar Menuju Dua Kios Usaha

Pak Afdal, seorang pedagang sayur dari Pangkalan Kerinci, Riau, memulai perjalanan usahanya sejak tahun 2002. Saat itu, Pak Afdal tengah mencari peluang usaha yang bisa dijalankan dengan modal terbatas tetapi tetap memberikan hasil yang menjanjikan. Setelah menimbang beberapa opsi, Pak Afdal memutuskan untuk fokus pada usaha jual beli sayur. Menurutnya bidang ini relatif mudah dijalankan, tidak memerlukan modal besar, dan menawarkan potensi keuntungan yang cukup menarik.



Pak Afdal memulai berjualan sayur di emperan sekitar pasar Pangkalan Kerinci. Pak Afdal mendapatkan pasokan sayurinya dari sebuah agen di daerah tersebut. Meskipun tempat usahanya masih sederhana dan hanya berada di pinggir pasar, Pak Afdal tetap menjalankan usahanya dengan penuh semangat dan ketekunan.

Seiring berjalannya waktu, usaha jual beli sayur Pak Afdal membuahkan hasil yang cukup menguntungkan. Dari keuntungan yang didapat, Pak Afdal mulai menyisihkan sebagian penghasilannya untuk ditabung. Berkat kerja keras dan ketekunannya selama bertahun-tahun, pada tahun 2012 Pak Afdal berhasil membeli satu kios di Pasar Pangkalan Kerinci, Pelalawan. Bagi Pak Afdal, memiliki kios sendiri merupakan pencapaian yang sangat

membanggakan karena diperoleh dari hasil menabung dengan giat.

Setelah memiliki kios, usaha Pak Afdal pun semakin berkembang. Pembeli semakin banyak yang berdatangan secara rutin, bahkan banyak di antaranya menjadi pelanggan tetap karena kepercayaan terhadap kualitas sayur yang Pak Afdal jual. Seiring dengan perkembangan tersebut, pada tahun 2014 Pak Afdal mulai mempertimbangkan untuk membuka kios kedua di sudut pasar yang berbeda.

Di tengah rencana ekspansi tersebut, Pak Afdal juga menyadari bahwa jika terus bergantung pada pasokan dari agen, peluang untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar bisa terlewatkan.

Hal ini mendorongnya untuk memikirkan langkah baru, yaitu membeli sayur langsung dari pusatnya di Sumatera Barat yang dikenal memiliki kualitas baik dengan harga yang lebih terjangkau. Namun, rencana tersebut tentu memerlukan modal yang tidak sedikit, baik untuk membuka kios baru maupun untuk mendatangkan pasokan sayur langsung dari sana.

Pak Afdal kemudian memutuskan untuk mengajukan pinjaman modal kerja di KSP Sahabat Mitra Sehati. Pak Afdal memilih KSP Sahabat Mitra Sehati karena memperoleh

pelayanan yang diberikan oleh KSP Sahabat Mitra Sehati, Pak Afdal pun memutuskan untuk terus melanjutkan pinjamannya. "Karena pelayanannya cocok buat saya, saya lanjut lagi pinjamannya di sini," katanya. Dengan optimis Pak Afdal menambahkan "Sampai tahun 2026, saya sudah tiga kali melanjutkan pinjaman, dan rencananya akan terus saya lanjutkan ke depan".

Kini, usaha Pak Afdal telah berkembang dengan baik. Pak Afdal telah memiliki dua kios sayur di pasar dan mempekerjakan tiga orang karyawan. Pak Afdal merasa bersyukur dan bangga atas



informasi dari rekannya tentang prosesnya yang mudah, cepat, dan mampu memberikan solusi bagi pelaku usaha. Keputusan tersebut pun terbukti tepat dan tidak pernah Pak Afdal sesali.

Pak Afdal merasa sangat terbantu karena proses pencairan pinjaman yang cepat memungkinkannya untuk segera membeli stok sayur langsung dari sumbernya, sekaligus membuka kios baru. Merasa nyaman dengan

apa yang telah ia capai hingga saat ini. Baginya, perjalanan dari berjualan di emperan pasar hingga memiliki dua kios adalah bukti bahwa kerja keras, keberanian, dan ketekunan dapat membawa seseorang menuju kehidupan yang lebih baik. ***



sahabat
KSP Sahabat Mitra Sejati



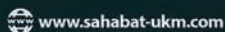
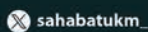
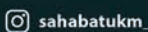
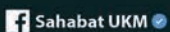
SOLUSI PINJAMAN TUNAI CEPAT & MUDAH

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Sahabat Mitra Sejati memberikan pinjaman dana dengan jaminan BPKB motor atau mobil untuk keperluan apa pun (multiguna)



1 HARI CAIR
SETELAH DOKUMEN LENGKAP

- Dijamin asuransi
- Tenor hingga 2 tahun
- Persyaratan mudah





Melanjutkan Warisan, Menumbuhkan Kesejahteraan Bersama

Sejak kecil, kehidupan di kebun sudah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari keseharian Pak Subaryono. Ia dibesarkan dalam lingkungan keluarga yang menjalankan usaha kelapa sawit, sehingga ia terbiasa menyaksikan secara langsung bagaimana kebun dikelola dan dirawat setiap harinya. Dari situlah ia belajar tentang arti kerja keras, kesabaran, serta cara merawat dan mengelola hasil kebun dengan baik. Pengalaman tersebut kemudian membentuk pola pikir dan sikapnya dalam menjalani kehidupan.



Memasuki tahun 2006, ia memutuskan untuk meneruskan usaha kebun kelapa sawit milik orang tuanya dan mulai memegang tanggung jawab penuh atas pengelolaannya. Hari-harinya diisi dengan merawat tanaman, mengawasi proses panen, hingga menjual hasilnya kepada para pembeli.

Berebak ketekunan dan kerja keras yang konsisten, usaha kebun yang ia jalankan perlahan berkembang, menunjukkan hasil dari pengalaman panjang yang telah ia miliki sejak kecil.

Seiring berjalannya waktu, kegiatan jual beli kelapa sawit Pak Subaryono di Kota Lama, Riau

ini semakin meningkat. Pak Subaryono melihat peluang besar dari usaha tersebut. Ia kemudian berencana memperluas lahan kebunnya agar hasil panen yang diperoleh bisa semakin banyak. Selain itu, ia juga ingin membuka kesempatan kerja bagi para petani di sekitar tempat tinggalnya. Dengan memperluas usaha, ia berharap dapat membantu meningkatkan perekonomian masyarakat di daerahnya.

Memasuki tahun 2014, kehidupan Pak Subaryono mengalami perubahan. Anak-anaknya mulai beranjak besar dan kebutuhan keluarga pun semakin meningkat. Pada saat yang sama, banyak masyarakat di Kota Lama yang juga menjalankan usaha kebun kelapa sawit. Persaingan dalam jual beli sawit pun semakin terasa. Oleh karena itu, Pak Subaryono mulai memikirkan cara agar usahanya

dapat berkembang lebih baik dibandingkan sebelumnya.

Setelah mempertimbangkan berbagai kemungkinan, Pak Subaryono memiliki ide untuk membuka usaha TBS (Tandan Buah Segar). Usaha ini tidak hanya menjual hasil kebun sendiri, tetapi juga membeli hasil panen dari petani lain untuk kemudian dijual kembali ke pabrik pengolahan. "Saya berharap usaha ini bisa memperluas jaringan sekaligus memberi manfaat bagi para petani," pikir Pak Subaryono.

koperasi tersebut memberikan pelayanan dan solusi yang sangat memuaskan. "Pelayanan KSP SMS luar biasa, semuanya jelas dan cepat. Ini benar-benar membantu saya mewujudkan rencana usaha saya," ungkapnya. Melalui pinjaman tersebut, ia memperoleh modal yang kemudian digunakan untuk membuka usaha TBS serta memperluas lahan kebun kelapa sawit miliknya.

Sejak saat itu, Pak Subaryono mulai mengembangkan usahanya dengan lebih serius. Perlahan namun pasti, usahanya menunjukkan



Namun, rencana tersebut tidak mudah untuk diwujudkan. Untuk membuka usaha TBS dan memperluas lahan kebun, Pak Subaryono membutuhkan modal yang cukup besar. Ia kemudian berusaha mencari pinjaman ke berbagai tempat agar rencananya dapat terlaksana. Setelah melalui berbagai usaha, akhirnya ia menemukan solusi melalui koperasi KSP Sahabat Mitra Sejati (KSP SMS).

Pada tahun 2014, Pak Subaryono mengajukan pinjaman modal kepada KSP SMS. Menurutny,

perkembangan yang sangat baik. Kegiatan jual beli TBS semakin ramai karena banyak petani yang mempercayakan hasil panennya kepadanya. Selain itu, bertambahnya luas kebun juga membuat hasil panen meningkat dari tahun ke tahun.

Kawasan Kota Lama memiliki cukup banyak masyarakat yang menjalankan usaha jual beli kelapa sawit. Namun, hanya sedikit yang memiliki usaha TBS seperti yang dijalankan oleh Pak Subaryono. "Memang banyak yang

berdagang kelapa sawit di sini, tetapi tidak semuanya memiliki usaha TBS seperti saya,” ujarnya. Kondisi ini menjadikan usahanya memiliki keunggulan tersendiri dibandingkan para pelaku usaha lainnya di daerah tersebut.

Berkat kerja keras, ketekunan, serta keberanian dalam mengambil peluang, usaha Pak Subaryono kini berkembang dengan sangat baik. Jika dahulu ia hanya mempekerjakan sekitar belasan petani, kini pada tahun 2026 jumlah pekerja yang membantunya sudah mencapai sekitar 60 hingga 70 petani. Usaha yang ia jalankan tidak hanya memberikan penghasilan yang cukup bagi keluarganya, tetapi juga membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat di sekitarnya.

Bagi Pak Subaryono, keberhasilan tersebut merupakan hasil dari kerja keras yang dilakukan selama bertahun-tahun. Ia merasa bersyukur karena dapat melanjutkan usaha orang tuanya dan mengembangkannya menjadi lebih besar. Ke depan, Pak Subaryono berharap usahanya dapat terus berkembang sehingga ia dapat membantu lebih banyak petani serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat di daerah tempat tinggalnya. ***



Merintis di Kontrakan, Berjaya dengan 10 Cabang Produksi

Di sebuah sudut kota Bukittinggi yang sejuak pada tahun 1987, deru mesin jahit manual menjadi musik harian bagi Pak Firdaus muda. Di usianya yang baru 22 tahun—usia dimana banyak pemuda masih mencari jati diri— Pak Firdaus sudah menetapkan langkah. Pak Firdaus ingin membangun kerajaan konveksinya sendiri. Bersama saudara-saudaranya, Pak Firdaus menyulap ruang tamu rumah menjadi bengkel kerja. Jemari mereka lincah mengadu pola dengan kain, memastikan setiap setik jahitan adalah representasi dari kualitas yang tak bisa ditawar.



Namun, semangat saja tidak cukup untuk membeli gulungan kain. Di sinilah kecerdikan Pak Firdaus diuji. Sambil mengelola konveksi, Pak Firdaus juga beternak ayam. Setiap rupiah keuntungan dari telur dan daging ayam ia "suntikkan" sebagai nyawa bagi usaha pakaian muslimnya. Strategi subsidi silang ini membuatnya berdiri tegak tanpa beban utang, hingga perlahan namun pasti, namanya mulai dikenal di pasar-pasar Sumatera Barat.

Hampir dua dekade bisnisnya stabil, hingga tahun 2005 datang membawa badai. Wabah flu burung melanda, menghancurkan usaha ternaknya dalam sekejap. Sumber modal utamanya lumpuh. Di titik nadir itu, Pak Firdaus dihadapkan pada pilihan sulit: menyerah atau bertaruh di tanah perantauan.

Dengan sisa tabungan dan keberanian yang tersisa, Pak Firdaus memboyong keluarganya melakukan eksodus ke Jakarta.

Di sebuah kontrakan sempit di Tangerang, ia memulai semuanya dari angka nol. Bau kain perca dan minyak mesin jahit kembali memenuhi paru-parunya. Pak Firdaus tidak gengsi turun langsung membangun relasi dengan pemasok kain dan pedagang-pedagang besar, hingga akhirnya ia berhasil mengamankan sebuah lapak di jantung perdagangan tekstil Asia Tenggara: Tanah Abang.

Keputusan membuka lapak di Tanah Abang adalah batu loncatan besar. Produk baju muslimnya yang rapi dan awet mulai diburu

pedagang grosir. Permintaan yang meledak membuatnya harus menyewa dua kontrakan tambahan di Tangerang hanya untuk mengejar target produksi. Di momen inilah, Pak Firdaus mulai melibatkan anak-anaknya, menurunkan ilmu dagang dan ketelitian yang ia asah selama puluhan tahun.

Kepercayaan adalah mata uang terkuat dalam bisnisnya. Salah satu pelanggan setianya, yang kagum dengan konsistensi kualitas Pak Firdaus, menawarkan kerja sama besar untuk memproduksi merek eksklusif. Pesanan pun membanjir bak air bah.

titik, kini sepuluh cabang produksi berdiri kokoh tersebar di Sukabumi, Pekalongan, hingga Tangerang, dikelola dengan sistem yang lebih modern dan tertata.

Kini, di usia 61 tahun, Pak Firdaus sering terdiam sejenak menatap deretan mesin jahit di pabriknya yang luas. Pak Firdaus teringat masa-masa di Bukittinggi saat ia harus menghitung koin dari hasil ternak ayam hanya untuk membeli benang.

Perjalanan 39 tahun itu kini telah berbuah manis. Meski kini tongkat estafet operasional



Tahun 2020 menjadi tonggak sejarah baru. Untuk melompat lebih tinggi, Pak Firdaus menyadari ia butuh dukungan finansial yang profesional. Pak Firdaus menjatuhkan pilihan pada KSP Sahabat Mitra Sejati. Dukungan pembiayaan yang cair bukan sekadar angka di atas kertas, melainkan bahan bakar untuk ekspansi besar-besaran.

Dengan modal tersebut, Pak Firdaus tak lagi hanya bermain di Tangerang, ia membangun gurita produksi di berbagai kota. Dari hanya dua

lebih banyak dipegang oleh anak-anaknya, Pak Firdaus tetap hadir sebagai kompas. Baginya, bisnis ini bukan sekadar tentang mencari untung, tapi tentang menjaga martabat sebuah jahitan dan memastikan warisan kerja keras ini terus mengalir ke generasi berikutnya. Dari Bukittinggi ke pelosok Jawa, jejak langkah Pak Firdaus adalah bukti bahwa ketekunan tidak akan pernah mengkhianati hasil. ***

Tim Redaksi

Kisah Kami Bersama Sahabat

Firzie Budiono Ravasia – Penanggung Jawab Redaksi

Punggawa dalam pengelolaan buku kecil ini, adalah kepala Corporate Communication & Investor Relations (CCIR). 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.

Silvia Kristiana - Editor

Berbekal pengalaman dalam menulis, ia memiliki kemampuan yang kuat dalam menyusun narasi secara jelas dan terstruktur. Dalam proses penyusunan buku ini, ia berperan memberikan masukan agar setiap tulisan tersusun dengan baik, mudah dipahami, dan tetap sesuai dengan kaidah penulisan yang benar.

Nana Fahriany 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, dan Reina Zerkhan yang bertugas sebagai penulis. Dalam kesehariannya mereka bertugas dan bertanggung jawab sebagai staf Corporate Communications pada CCIR.

Reza Wandu – Desain & Tata Letak

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

Inspirasi Sahabat

“Kami sangat bersyukur bisa bangkit kembali, meskipun perlahan namun pasti. Dari perjalanan ini, kami belajar bahwa usaha tidak selalu berjalan sesuai rencana. Ada masa ketika harus bertahan, ada pula masa ketika harus berani mencoba hal baru. Namun, selama tetap mau berusaha, tidak mudah menyerah, dan terus melihat peluang, selalu ada jalan untuk bangkit kembali.”

Ibu Dini & Pak Islahuddin

Pengusaha Sate Padang Andesra

Pergi pagi bersama Sahabat
Singgah sebentar membeli roti
Selamat membaca kisah yang hebat
Bersama KSP SMS penuh inspirasi