



Bank *Sahabat*
Sampoerna

Bertumbuh Bersama Sahabat

Edisi Pertama



**Bertumbuh
Bersama Sahabat**
Edisi Pertama



Bank *Sahabat*
Sampoerna

Judul Buku

Bertumbuh Bersama Sahabat
Edisi Pertama

Penanggung Jawab Redaksi

Ridy Sudarma

Penulis

Prihantoro
Fuyangte Merashandy

Editor

Firzie Budiono
Melanie Brigitta

Penerjemah

Nana Fahriany
Amalia Wijayanti

Desain & Tata Letak

A. Rezawandi
Naomi Jedidah

Dokumentasi

Bagus Satrio
Gerryaldo Nugroho

Penerbit

Bank Sahabat Sampoerna

Periode

2024

Kantor Pusat

Sampoerna Strategic Square,
North Tower, Mezzanine Floor
Jl. Jend. Sudirman Kav. 45,
Jakarta 12930

Telp. (021) 5795 1234, 5795 1515

Fax. (021) 5795 0626

 **banksampoerna** ✓

 **banksampoerna** ✓

 **@banksampoerna** ✓

 **www.banksampoerna.com**



DARI REDAKSI

Rasa syukur senantiasa penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya di setiap langkah kehidupan kami. Kebahagiaan kami rasakan pula karena telah diterbitkannya Bertumbuh Bersama Sahabat jilid pertama tahun 2024 ini.

Penyusunan buku ini bertujuan untuk memberikan pandangan dan semangat baru yang dapat dijadikan inspirasi dalam membangun usaha. Dalam buku edisi pertama ini, kami menuliskan kisah sukses dari 8 nasabah dan 2 agen Bank Sahabat Sampoerna.

Dengan rasa hormat yang sedalam-dalamnya, kami ucapkan terima kasih kepada para Kepala Kantor Cabang (Branch Manager /BM) Bank Sahabat Sampoerna yang telah membantu penyusunan buku ini, yaitu:

1. Bapak Emmanuel N. Y. - BM Samarinda
2. Bapak Arman Pata - BM Palopo
3. Bapak Heriyanto - BM Medan
4. Bapak Yohanis Ma'din - BM Makassar
5. Bapak Masayu - BM Palembang
6. Ibu Enggar - BM Jababeka
7. Ibu Shelli - BM Sampoerna Strategic
8. Ibu Shiska Hidayat - BM Puri Indah
9. Ibu Shandra Widiyanti - Agent Management Head PDaja.com

Mendengar cerita tentang bagaimana nasabah menjalankan bisnis dan berjuang untuk hidup yang lebih baik, rasanya sebuah kehangatan yang sangat luar biasa bagi kami. Sehingga kami berharap, hal tersebut dapat menjadi inspirasi untuk kita semua. Di sisi lain, kami menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan buku ini, maka kritik dan saran yang membangun sangat kami harapkan.

Akhir kata, kami berharap buku ini bermanfaat bagi para pembaca dalam meningkatkan semangat baik dalam memulai atau melanjutkan usaha yang penuh perjuangan.

Terima kasih kami sampaikan kepada para nasabah atas pengalaman terbaik bersama kami.

Salam hangat,

Tim Redaksi

Bertumbuh Bersama Sahabat



Kenal Bank Sahabat Sampoerna Lebih Dekat

PT Bank Sahabat Sampoerna (Bank Sampoerna) memiliki visi untuk menjadi institusi keuangan pilihan masyarakat yang berfokus pada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah dengan pelayanan yang terpercaya dan profesional. Bank Sampoerna didukung pemegang saham terkemuka, termasuk grup Sampoerna Strategic, Xendit, dan grup Alfa melalui PT Cakrawala Mulia Prima. Agar dapat tumbuh lebih cepat dan meningkatkan pengaruh usaha mikro, kecil, dan menengah, sejak Juli 2011 Bank Sampoerna melakukan sinergi bisnis dengan KSP Sahabat Mitra Sejati yang berperan sebagai mitra bisnis strategis.

Memanfaatkan jaringan GPN serta kerja sama dengan Jaringan Prima dan BERSAMA, nasabah Bank Sampoerna dapat memanfaatkan layanan ATM dan mesin EDC yang dikelola bank manapun. Bank Sampoerna senantiasa melakukan transformasi digital dan berkolaborasi dengan berbagai mitra, termasuk fintech, guna mendukung dan mengembangkan ekosistem keuangan digital.

Di tahun 2024, dengan semangat inovasi dan pengembangan berkelanjutan, Bank Sampoerna akan terus memaksimalkan segala potensinya untuk memberikan nilai tambah bagi pelaku UMKM dan masyarakat umum, baik saat ini maupun di masa datang.

PRAKATA



Sahabat yang bestari,

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

Sektor perbankan terus berkomitmen untuk mendorong perkembangan UMKM. Bank Sampoerna, menjadi salah satu Bank yang menyambut baik setiap peluang membantu UMKM untuk terus tumbuh dan tetap menjadi pilar ekonomi berkelanjutan. Pada saat yang sama, Bank Sampoerna sebagai lembaga keuangan yang berfokus pada sektor UMKM memiliki banyak keterbatasan dan karenanya mengajak banyak mitra dalam memberdayakan dan memajukan UMKM.

Di sepanjang tahun 2023 sendiri, sektor UMKM tetap menjadi primadona dengan berkontribusi sebesar 61% terhadap PDB (produk domestik bruto) Indonesia. Lebih jauh, pemerintah pun memiliki misi yang ambisius dalam lebih memajukan UMKM, yakni menargetkan 30 juta UMKM di Indonesia masuk ke dalam platform digital pada 2024. Pengusaha UMKM merupakan jantung dari keberadaan Bank Sampoerna. Komunikasi dan hubungan bisnis yang terjalin selama ini selalu didasarkan pada perhatian dan kepedulian bersama.

Bertumbuh Bersama Sahabat edisi pertama ini memberikan tantangan tersendiri bagi kami untuk memulai langkah baru dalam memberikan inspirasi bagi para Sahabat. Melalui buku ini, kami dapat merasakan kisah sukses para nasabah Bank Sampoerna yang tumbuh bersama kami untuk mewujudkan UMKM maju dan sejahtera. Kisah nasabah yang dituliskan dalam buku ini sangat menginspirasi dan menggambarkan kerja sama yang erat dengan kami. Keberadaan buku ini diharapkan dapat menjadi sarana untuk lebih mendekatkan rasa persaudaraan yang sudah terjalin selama ini.

Buku ini juga dimaksudkan untuk menjadi sumber motivasi dan pembelajaran bagi kita semua bahwa setiap orang berhak untuk sukses. Selanjutnya, kami ingin terus mendengar lebih banyak lagi kisah inspiratif lainnya dari nasabah sebagai pengusaha UMKM yang semakin berguna di masa yang akan datang.

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

Salam Sahabat,

Adji Anggono

Chief SME & High-End Business
Bank Sahabat Sampoerna

DAFTAR ISI

Dari Redaksi	iv
Kenal Bank Sahabat Sampoerna Lebih Dekat	v
Prakata	vi
Bapak Abdul Rohim - Berawal dari Instalasi Mesin Air Isi Ulang, Kini Punya Air Kemasan Sendiri	10
Bapak Khaerul Sangkala - Posisi Menentukan Kesuksesan Usaha	14
Ibu Juwita - Usaha Pakan Hewan yang menjanjikan	20
Bapak Harly - Bisnis Perjalanan Wisata yang Mulai Bangkit dan Sangat Menjanjikan	24
Bapak Samsudin - Dari Buruh Kini Jadi Pengusaha Kelapa	28
Bapak I Ibad Ali Takrim - Dari Travel ke Catering : Transformasi Bisnis di Masa Pandemi	32
Bapak Afiff Rieza Bahalwan - Berkah dari Pandemi, Meneguk Untung di Bisnis Madu Impor	36
Ibu Caroline - Korban Bullying yang Kini Sukses sebagai Pemilik Sekolah Taekwondo	40
Bapak Dudung Sugiri Fadjar - From Zero to Hero , Tidak Ada yang Tidak Mungkin	44
Bapak Muhammad Saleh - Semangat dan Manfaatkan Peluang yang ada, Karena Kesempatan Belum Tentu Datang Kembali	48
Tim Redaksi Bertumbuh Bersama Sahabat	52



Bank Sahabat
Sampoerna

BUTUH DANA MULTIGUNA ATAU MODAL KERJA?

Dapatkan **ProBIZ** dengan layanan cepat
dan syarat dokumen yang mudah

Untuk apa pun kebutuhan Anda, termasuk pengembangan usaha.
Pinjaman dapat berbentuk Pinjaman Angsuran, Pinjaman Tetap,
ataupun Pinjaman Rekening Koran yang fleksibel.



Scan di sini
untuk info lebih lanjut



Bank Sahabat Sampoerna berizin dan diawasi oleh
Otoritas Jasa Keuangan serta merupakan peserta penjaminan LPS



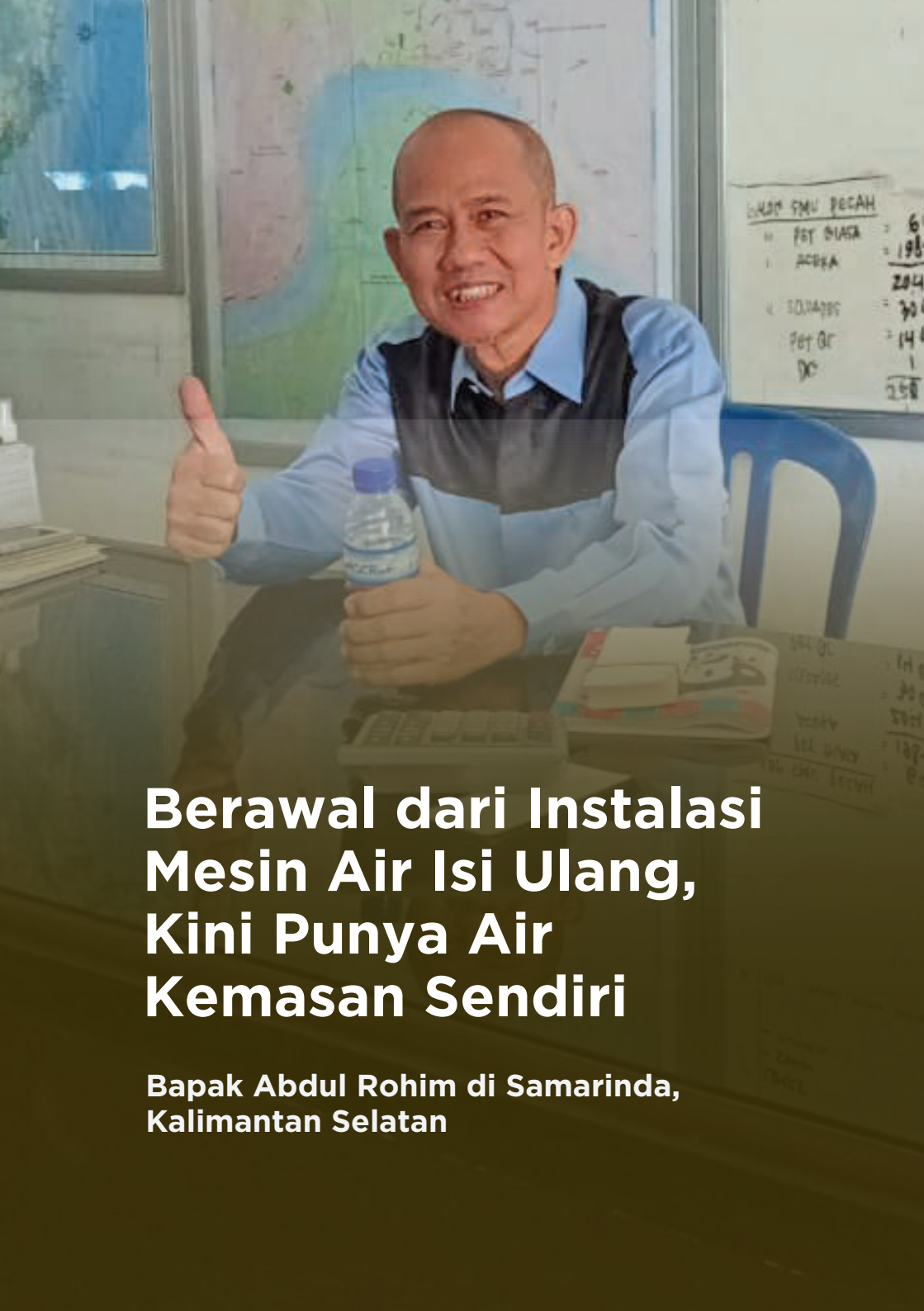


Bank *Sahabat*
Sampoerna

Bertumbuh Bersama Sahabat

Edisi Pertama





The image shows a man, identified as Bapak Abdul Rohim, sitting at a desk in an office. He is wearing a light blue long-sleeved shirt and a dark vest. He is smiling and giving a thumbs-up gesture with his right hand, while holding a clear plastic water bottle with a blue cap in his left hand. On the desk in front of him are several stacks of papers and a calculator. Behind him, a large map is pinned to the wall. To the right, a whiteboard displays a table with the following content:

LUNDU SML BECAH	
1. PET BUKA	= 6
1. ACEKA	= 195
	204
1. SOUAPIS	= 30
PET OR	= 14
DO	= 1
	250

**Bapak Abdul Rohim di Samarinda,
Kalimantan Selatan**



Memulai sebuah bisnis bukanlah hal yang mudah, apalagi mempertahankannya, bisa lebih sulit. Namun, pendiri ACERA air minum kemasan, Abdul Rohim, tak pernah menyerah pada kesulitan, termasuk rumitnya proses perizinan produk ACERA.

Pria yang sudah berusia 66 tahun ini masih terus semangat membangun usahanya. Terlihat dari suaranya yang tegas saat diwawancarai oleh tim redaksi buku Bertumbuh Bersama Sahabat. Pak Rohim mengawali bisnis membuat air minum kemasan tatkala ia bekerja sebagai teknisi pasang dan rawat untuk usaha air isi ulang kemasan. Terhitung sudah sebanyak 1800 tempat di seluruh Indonesia yang dikerjakan oleh Pak Rohim.

“Dulu saya bekerja di perusahaan importir mesin water purifier di daerah Sunter. Dari sinilah saya belajar tentang mesin-mesin itu dan cara memasangnya. Tahun 2003 saya memberanikan diri untuk keluar dari perusahaan itu dan membuka usaha pemasangan alat dan mesin-mesin untuk air isi ulang seperti alat water purifier dan mesin treatment termasuk media filterisasinya. Dari sini saya kok ingin juga membuka usaha isi ulang air kemasan hingga akhirnya saya membuat nama sendiri untuk air kemasan itu,” kenang Pak Rohim memulai pembicaraannya.

Sekitar tahun 2003 bisnis isi ulang air galon belum begitu menjamur. Lebih-lebih di daerah Kalimantan Timur tempat tinggal Pak Rohim. Dalam pandangan Pak Rohim, masyarakat Kalimantan Timur masih belum percaya dengan keamanan mengkonsumsi air isi ulang. Kondisi inilah yang langsung dimanfaatkan oleh Pak Rohim untuk membuka usaha air minum kemasan, setelah selama 7 tahun mendalami usaha air isi ulang.

Dalam membuat air minum kemasan sendiri, harus melewati beberapa tahapan untuk bisa didaftarkan ke HAKI, mendapatkan sertifikasi pemakaian tanda SNI, harus diaudit oleh BPOM, dan terakhir minta audit oleh LPPOM MUI untuk mendapatkan sertifikat halal. "Semua proses itu kalau dijalankan sesuai dengan SOP, insyaallah aman, Pak dan tidak rumit," ungkap Pak Rohim saat ditanya proses pendaftaran merek air kemasannya.

Awal usaha air kemasan Pak Rohim dimulai dengan kemasan cup/gelas sebanyak 2600 kardus per 7 jam kerja seharusnya. Selain itu Pak Rohim juga memproduksi air kemasan dalam bentuk botol isi 300 dan 600 ml.

Saat itu karyawan Pak Rohim berjumlah 34 orang dan hanya mempekerjakan 1 shift saja, dan itu pun mampu memproduksi ribuan kardus atau sebanyak ratusan ribu gelas air kemasan.

Tiga tahun pertama sangat berat bagi Pak Rohim. Penjualan pun mengalami pasang surut karena banyak pengusaha lainnya membuat air minum kemasan yang didistribusikan ke toko-toko yang sama seperti yang didistribusikan oleh Pak Rohim.

Namun, Pak Rohim tak ingin menyerah. Ia menerapkan prinsip bahwa setiap orang pasti membutuhkan air minum. Berapa pun saingan yang ada tidak menjadi masalah bagi Pak Rohim.

"Air itu yang segar di lidahnya konsumen kan beda-beda. Kalau sudah cocok dengan air saya kan agak susah untuk pindah ke air lain. Sasaran kita kan konsumen menengah ke bawah, Pak. Mereka kalau sudah cocok biasanya susah untuk berpaling," ungkap Pak Rohim.

Selain itu, air kemasan merek nasional harganya pasti lebih mahal ketika sampai ke konsumen. Dikatakannya bahwa merek air kemasan yang sudah skala nasional itu lebih mahal di ongkos kirimnya. Sedangkan untuk produksi lokal sendiri tidak memerlukan ongkos kirim.

Sejak berdirinya usaha air kemasan ACERA ini, Pak Rohim merasakan bahwa air minum kemasannya diterima baik oleh masyarakat Samarinda. Kekurangan bahan baku air pun tidak pernah dirasakan oleh Pak Rohim. "Alhamdulillah



tidak pernah kekurangan air dan sumber air tidak pernah bercampur dengan limbah,” tegas Pak Rohim.

Saat ini Pak Rohim sudah memiliki kendaraan ekspedisi untuk mengantar air kemasannya, baik berupa gelas, botol, maupun galon. Empat mobil truk dan empat mobil boks dirasakan sudah cukup untuk mengantarkan pesanan pelanggannya setiap hari.

Pinjaman modal usaha yang diterimanya setelah covid melanda hanya untuk back up saja. Karena kondisi juga belum terlalu normal untuk pengembangan usahanya, dikatakan Pak Rohim juga masih cukup dengan uang yang ada.

Salah satu kutipan yang selalu menjadi pegangan dalam Pak Rohim menjalankan usahanya adalah: “Banyak orang mengira bahwa memproduksi air kemasan adalah hal yang mudah. Mereka pikir yang dilakukan hanyalah memasukkan air keran ke dalam botol. Sebetulnya, tantangannya adalah membuat air yang terbaik, mengemasnya dalam botol yang baik, dan menyampaikannya ke konsumen.”

Sekitar tahun 2003 bisnis isi ulang air galon belum begitu menjamur. Lebih-lebih di daerah Kalimantan Timur tempat tinggal Pak Rohim. Dalam pandangan Pak Rohim, masyarakat Kalimantan Timur masih belum percaya dengan keamanan mengonsumsi air isi ulang. Kondisi inilah yang langsung dimanfaatkan oleh Pak Rohim untuk membuka usaha air minum kemasan, setelah selama 7 tahun mendalami usaha air isi ulang.

A man with a beard and short hair, wearing a grey t-shirt and khaki pants, stands in a hallway. He is positioned next to a white counter. On the counter, there is a small blue and white sign, a potted plant, and other items. The hallway has light-colored walls and a tiled floor. A poster is visible on the wall behind him.

Posisi Menentukan Kesuksesan Usaha

Bapak Khaerul Sangkala di Palopo,
Sulawesi Selatan



Tidak banyak orang yang memperhatikan letak strategis dalam membuka usaha. Padahal letak atau tempat membuka usaha sangat ditentukan oleh lokasi. Lokasi usaha yang tepat diharapkan dapat memenuhi harapan pengusaha untuk menarik konsumen dalam rangka mendapatkan keuntungan. Maka, pemilihan lokasi usaha yang dekat dengan target pasar serta ketersediaan infrastruktur yang memadai merupakan sebuah strategi yang juga dapat memudahkan konsumen untuk mendapatkan produk/jasa yang diinginkannya.

Hal ini juga dirasakan oleh Bapak Khaerul, pria asal Palopo yang membuka usaha penginapan karena lokasinya yang strategis yaitu penghubung antara kota Makassar dengan Sulawesi Utara. Tidak tanggung-tanggung Pak Khaerul membuka usaha penginapan sebanyak 15 pintu sejak tahun 2016.

“Palopo ini kan kota jasa dan merupakan pertengahan antara Sulawesi Utara dan Tengah. Jadi mereka pasti singgah dulu di Palopo. Di sini banyak juga perkantoran dan mereka yang datang dari luar kota pasti harus menginap. Atas dasar inilah lalu kami berinisiatif untuk membangun usaha penginapan,” ujar Pak Khaerul mengawali pembicaraan.

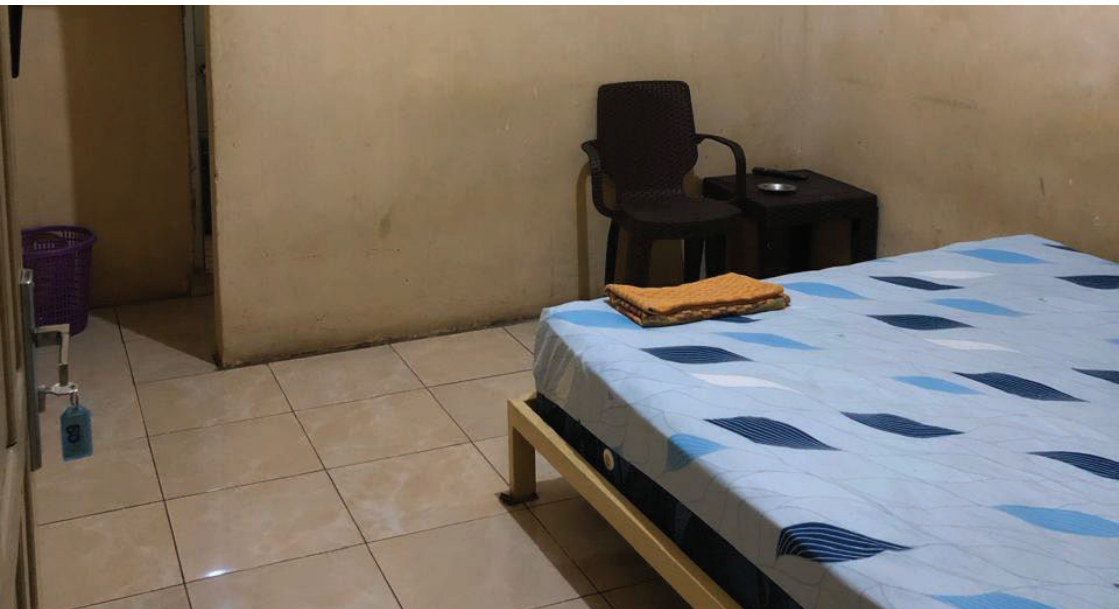
Lebih lanjut Pak Khaerul bercerita bahwa awal buka usaha penginapan ini ternyata sudah banyak penginapan lain bahkan sekelas hotel. Hal ini justru menambah semangat Pak Khaerul untuk tetap membuka penginapan.

“Alhamdulillah sampai saat ini tiap harinya selalu penuh, bahkan sering orang yang mau menginap tidak ada tempat lagi, saya oper ke penginapan lain. Jadi kami di sini saling bantu,” ujarnya.

Suka duka dalam menjalani usaha ini tentunya pernah dialami oleh Pak Khaerul seperti pernah adanya keributan dari tamu-tamunya. Masa pandemi beberapa tahun lalu bagi Pak Khaerul tidak berpengaruh bagi penginapannya meskipun ada penurunan jumlah yang menginap dan hal ini hanya dirasakan selama 2 bulan saat pandemi.

Salah satu metode yang diterapkan oleh Pak Khaerul dalam menghadapi tamu-tamunya adalah harus terlebih dahulu membayar baru diperbolehkan menginap. Dikatakannya bahwa cara ini menghindari dari tidak bayarnya tamu setelah menginap.

“Di sini biasanya tamu menginap sampai beberapa hari. Jadi saya mintakan dulu pembayarannya sebelum buka pintu. Alhamdulillah cara ini diterima oleh





tamu-tamu kami dan kami juga tidak pernah ada tamu yang kabur tidak membayar,” lanjut Pak Khaerul bercerita dengan logat Makassarinya.

Selain metode bayar di muka terlebih dahulu, Pak Khaerul juga menerapkan prinsip yang harus melayani tamu dengan sebaik-baiknya. Kebersihan dan keamanan juga menjadi salah satu yang terpenting bagi Pak Khaerul untuk mempertahankan tamu-tamunya agar mereka kembali lagi di kemudian hari. “Kita layani tamu sebaik mungkin pak. Tamu itu ibaratnya raja yang harus kita layani”.

Jika dilihat soal harga dibandingkan harga penginapan lainnya, Pak Khaerul tetap mempertahankan harga meskipun tamu-tamunya ramai, Pak Khaerul tidak menaikkan harga. “Biar murah yang penting datang terus,” ungkap Pak Khaerul.

Meskipun memiliki 15 kamar penginapan, Pak Khaerul hanya dibantu oleh 2 orang karyawan saja. Bukannya pelit tidak menambah orang, tapi menurutnya 2 orang saja sudah bisa mengatasi semuanya dan ke-semuanya itu adalah karyawan lama.

Banyaknya hotel dan penginapan yang ada di kota Palopo masih dirasakan kurang bagi Pak Khaerul. Dikatakannya banyaknya pengunjung atau yang transit di Palopo sangat banyak dibandingkan dengan penginapan yang ada. Bahkan penginapan Pak Khaerul tidak pernah kosong tiap harinya. Seringkali Pak Khaerul menyarankan kepada tamunya untuk mencari penginapan lain apabila kamar yang tersedia sudah penuh.

“Kedepannya saya akan bangun penginapan di tempat lain masih di Palopo ini karena masih banyak peminatnya dan mereka sangat senang dengan pelayanan yang kami berikan,” ungkap Pak Khaerul bersemangat.

Bisa dibayangkan bisnis penginapan ini merupakan bisnis yang tidak lekang oleh waktu. Bahkan sekalipun mau dijual, sudah pasti harganya pun juga tinggi. Melihat proses awal pembangunan 15 kamar sampai dengan memelihara kondisi bangunan tidak sedikit biaya yang diperlukan. Mengatasi hal ini, Pak Khaerul tidak ragu untuk menghubungi lembaga keuangan untuk kebutuhan pinjaman modal kerja.

“Usaha penginapan bukannya tidak memerlukan biaya lagi pak. Kami juga perlu perbaikan-perbaikan ataupun memodifikasi/merubah fasilitas yang sudah lama agar terlihat baru kembali dan para tamu pun juga ikut senang. Untung kami dikenalkan oleh Bank Sampoerna dan memberikan kami pinjaman modal kerja,” ungkap pak Khaerul.

Semoga sepak terjang Pak Khaerul menjalankan bisnis penginapan ini dapat menjadi inspirasi untuk semuanya. Salam sukses selalu untuk Bapak Khaerul.



Bank Sahabat
Sampoerna



Dapatkan segera!*

Kartu Debit Visa Bank Sampoerna



Transaksi di seluruh ATM dan EDC berlogo GPN/Visa di Indonesia dan luar negeri



Bayar belanja *online* di *e-commerce* favorit di Indonesia dan luar negeri



Terhubung dengan jaringan Visa di lebih 200 negara dan 100 juta lokasi *merchant online* dan fisik di seluruh dunia



Gratis tarik tunai di seluruh ATM GPN 30x/bulan

Ajukan Kartu Debit Visa Bank Sampoerna melalui aplikasi Sampoerna Mobile Banking.

*) Khusus untuk rekening *online* yang belum terkoneksi kartu debit lain sebelumnya. Jika terdapat kendala dan pertanyaan lebih lanjut dapat menghubungi bpd.digital@banksampoerna.com

phone banking
1500 035
Bank Sahabat Sampoerna

f banksampoerna

ig banksampoerna

www.banksampoerna.com

Bank Sahabat Sampoerna berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan serta merupakan peserta Penjaminan LPS

A woman with dark hair, wearing a green short-sleeved shirt and a black skirt, stands behind a large, green and brown bag of animal feed. The bag features a picture of a cat and text including 'COMPLETE NUTRITION', 'CAT CHOICE', and '20 Kg'. The background shows a workshop or office space with a desk, a chair, and a window with metal bars. The overall scene is dimly lit, with the woman and the bag being the primary focus.

Usaha Pakan Hewan yang menjanjikan

Ibu Juwita di Medan,
Sumatra Utara



Saat ini banyak orang yang berbondong-bondong untuk terjun ke dunia usaha. Tentunya untuk mendapatkan usaha yang cocok, nyaman, dan menguntungkan, bukanlah hal yang mudah. Perlu banyak pertimbangan dalam memilih usaha yang tepat. Mungkin salah satunya adalah dengan membuka usaha toko pakan ternak. Usaha pakan kini dirasa cocok, seiring banyaknya orang yang membuka usaha di bidang ternak, seperti ternak burung, ayam, dan juga ikan atau hewan peliharaan lainnya.

Sebut saja Ibu Juwita asal Medan yang sekarang menjadi distributor pakan hewan di Medan. Berawal dari keinginannya mempunyai usaha sendiri, Ibu Juwita kini sukses mengembangkan bisnis pakan hewan. Tepatnya pada tahun 2021 Ibu Juwita membuka kios pakan hewan peliharaan atau yang lebih dikenal dengan sebutan pet shop .

"Awalnya ada yang membuka kios pakan ternak ini, namun tidak dilanjutkan karena susah mengatur waktu. Kebetulan juga para pelanggannya banyak yang mencari pakan ternak di kios ini. Melihat hal ini saya memberanikan diri untuk membuka kios pakan ternak di lokasi yang sama," kata Bu Juwita kepada tim

redaksi buku Kisah Kami Bersama Sahabat melalui telepon.

Dijelaskan oleh Ibu Juwita bahwa kiosnya hanya menjual pakan ternak saja dan tidak memproduksi pakan hewan tersebut. Ada beberapa distributor pakan hewan yang mengirim ke kios Ibu Juwita. Dibandingkan dengan kios lainnya yang menjual pakan hewan, kios Ibu Juwita terbilang lengkap dan banyak pelanggan yang senang berbelanja di kios miliknya. Bicara soal harga, tidak ada perbedaan harga dengan harga yang ditawarkan kios lainnya.

“Selain harga yang pantas, saya juga selalu memberikan penjelasan mengenai pakan hewan yang cocok untuk hewan pelanggan. Saya selalu kasih masukan tentang perbedaan pakan hewan yang satu dengan yang lainnya. Dari sini sepertinya pelanggan saya senang dan selalu balik lagi ke kios saya,” Ibu Juwita menjelaskan.

Ibu Juwita juga memasok pakan hewan tersebut ke beberapa kios, bahkan ada juga yang di luar kota. Lebih lanjut Ibu Juwita mengatakan ada sekitar 50 kios yang dipasok pakan hewan oleh Ibu Juwita. Jenis pakan hewan pun bervariasi tergantung daerahnya. Sebut saja jika daerah Aceh banyak pakan kucing, daerah Pekanbaru ada jenis pakan hewan kucing dan anjing.

Saat ini Ibu Juwita tidak membuka kios. Ia hanya memasok langsung pakan hewan dari pabrik ke kios-kios langganannya. Dari dulu hingga saat ini, Ibu Juwita sudah memegang 3 pabrik pakan hewan di Medan. Sistem pembayaran yang diterapkan oleh Ibu Juwita kepada para pelanggannya adalah sistem bayar tempo, pasokan pakan hewan akan dilayani apabila sudah membayar pesanan sebelumnya.

“Kami sistemnya bongkar pasang pak, artinya mereka harus melunasi dulu pesanan sebelumnya baru bisa dilakukan pemesanan kembali. Dengan sistem ini sudah aman dan tidak pernah dibohongi,” ujarnya bersemangat.

Pakan hewan yang dijual Ibu Juwita hanya untuk 4 hewan ternak saja, tetapi jenis atau mereknya yang berbeda-beda.

Dari sejak awal membuka kios pakan hewan pada tahun 2021 hingga sekarang yang sudah menjadi distributor pakan hewan ke beberapa kota besar, sudah barang tentu menghabiskan modal yang tidak sedikit. Peningkatan pesanan pada beberapa tahun belakangan ini mengharuskan Ibu Juwita memerlukan tambahan modal. Beruntung Ibu Juwita yang baru satu tahun ini menjadi nasabah Bank Sahabat Sampoerna mendapat pinjaman modal kerja untuk mengembangkan usahanya.

Menghadapi kemajuan teknologi yang sangat pesat saat ini, Ibu Juwita pun sudah menyiapkan pembelian secara online yang ditangani oleh anaknya sendiri. Dari tiga anak Ibu Juwita, hanya satu orang saja yang menemani bu Juwita menjalankan usaha.

Semoga usaha yang dijalankan ini semakin maju dan bertumbuh sehingga bisa melayani seluruh kota di Indonesia.



SUITATOUR



Bisnis Perjalanan Wisata yang Mulai Bangkit dan Sangat Menjanjikan

**Bapak Harly di Makassar,
Sulawesi Selatan**



Bepergian ke luar negeri menjadi salah satu kegiatan orang Indonesia yang terus meningkat. Dengan banyaknya tiket murah dan promo, tidak heran kalau sekarang banyak orang pergi ke luar negeri. Tujuan mereka cukup beragam, mulai dari berlibur, berkunjung ke destinasi wisata, hingga sekadar pergi ke tempat populer.

Dengan menjamurnya wisatawan ke luar negeri, peluang bisnis tour dan travel jadi sangat terbuka lebar. Meski saat ini persaingan semakin sengit, tetap saja potensi pasar yang sangat besar membuat peluang usaha travel layak dilirik. Hanya saja, para pelaku bisnis ini harus menyiapkan modal ratusan juta rupiah untuk bisa memulainya.

Adalah Bapak Harly asal Makassar yang mencoba membangun usaha biro perjalanan bersama sang istri. “Ini berawal dari istri saya yang bekerja di biro perjalanan wisata dan kebetulan dia adalah pimpinan cabang di Makassar. Nah, istri ada rencana mau dipindahkan ke luar kota Makassar. Pikir saya daripada jauh dengan keluarga, mending ambil resign saja dan buka biro perjalanan sendiri,” ungkap Pak Harly membuka pembicaraan.

Tepatnya pada tahun 1993 Pak Harly bersama sang istri memberanikan untuk membuka biro perjalanan wisata mulai dari nol. Banyaknya biro perjalanan wisata di Makassar membuat Pak Harly harus memutar otak agar bisa mempertahankan pelanggannya. Tak ada trik khusus, hanya sistem kekeluargaan yang diterapkan oleh Pak Harly kepada konsumennya, yang terbilang sangat jitu untuk mempertahankan pelanggan.

“Kami tidak pernah melakukan promo-promo kepada pelanggan. Yang kami terapkan hanya sistem kekeluargaan saja. Kami selalu membina hubungan baik dengan pelanggan. Bahkan, ada beberapa pelanggan kami yang sejak pertama kali kami membuka usaha ini, sampai sekarang mereka masih menggunakan kami,” tandas Pak Harly bersemangat.

Selain itu, Pak Harly juga menerapkan prinsip “One Stop Travel”. Jadi, semua kebutuhan pelanggan selama bepergian sudah disiapkan oleh Pak Harly. “Mereka tinggal bawa badan dan koper saja. Semua sudah kami yang urus,” ujarnya.

Berbicara mengenai transformasi digital yang saat ini berkembang pesat, bagi Pak Harly bukan merupakan suatu hambatan. Sejak memulai usaha ini, Pak Harly juga sudah menerapkan sistem online kepada pelanggannya.

“Sistem online kami sudah terapkan sejak dulu, Pak. Maskapai penerbangan juga sudah menerapkan sistem online untuk booking tiket, jadi mau tidak mau kami juga ikut sistem mereka,” demikian Pak Harly menegaskan.

Untungnya, tidak lama sejak memulai usaha ini, Pak Harly sudah bertemu dengan tim Bank Sahabat Sampoerna yang menawarkan pinjaman modal kerja. Sangat tepatlah modal hasil pinjaman saat itu dipergunakan untuk membangun jaringan online, mengikuti maskapai penerbangan yang sudah menerapkan sistem online terlebih dahulu.

“Sekitar 6 tahun lalu saya bergabung dengan Bank Sahabat Sampoerna dan mendapat pinjaman modal kerja. Karena saat itu pas sebelum pandemi, kami harus menyesuaikan untuk membuat sistem online. Selain itu, karena adanya sistem online tersebut, sistem pembayaran pun berubah. Jika dulu masih bisa bayar tempo, sejak saat itu sudah tidak bisa lagi dan ini memerlukan dana yang besar,” kenang Pak Harly.

Dalam menjalankan usaha hingga semakin berkembang seperti saat ini, tidak ada kiat-kiat yang diterapkan oleh Pak Harly. Dikatakannya bahwa bersyukur dan nikmat yang ada itu lebih penting di atas segalanya.



“Kiat-kiat bisnis sih gak ada ya, Pak. Kami hanya bersyukur dan nikmati yang ada yang kita terima. Bersyukur apa yang telah kita dapat. Inshaallah dengan ini selalu diberikan kemudahan dan kelancaran,” ucap Pak Harly dengan logat Makassarinya.

Pak Harly yang saat ini sudah berusia lima puluh sembilan tahun, dikaruniai tiga orang anak dan seorang cucu. Pak Harly tinggal hanya bersama sang istri membesarkan usaha, karena ketiga orang anaknya sudah tidak tinggal satu rumah dengan Pak Harly. Bahkan, satu orang anak Pak Harly tinggal di Australia.

Sukses dan sehat-sehat selalu untuk Pak Harly beserta keluarganya.



Dari Buruh Kini Jadi Pengusaha Kelapa

Bapak Samsudin di Palembang,
Sumatera Selatan



Kelapa adalah salah satu jenis buah yang memiliki banyak manfaat dan potensi ekonomi yang tinggi. Setiap bagian dari kelapa dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan, mulai dari makanan, minuman, hingga produk-produk industri lainnya. Ini menjadi alasan bagi Pak Samsudin yang awalnya buruh harian pengangkut kelapa, kini menjadi pengusaha pengepul kelapa.

Menjadi buruh kelapa selama kurang lebih 6 tahun, sejak tahun 1998 hingga 2004, tentunya sudah banyak pengalaman yang didapat oleh Pak Samsudin. Mulai perhitungan keuntungan, cara menjual kelapa, dan melihat teman-temannya bisa membeli rumah dari hasil menjadi buruh.

Atas dasar itulah pada tahun 2004 Pak Samsudin memberanikan untuk membuka usaha pengepul kelapa sendiri. Bermodalkan tabungan dari hasil upah buruh, Pak Samsudin memberanikan diri untuk membuka usaha sendiri dari nol.

“Pengalaman selama 6 tahun menjadi buruh kelapa, sudah banyak kenal dengan para petani yang menjual kelapanya. Jadi, awal buka usaha tidak begitu sulit bagi saya untuk mendapatkan pelanggan,” ujar Pak Samsudin mengenang masa lalunya.

Terlebih lagi pada saat itu usaha pengepul kelapa masih belum banyak di sekitar usaha Pak Samsudin di Palembang. Hal inilah yang menjadi penyemangat Pak Samsudin untuk memajukan usahanya.

Bisa dibayangkan saat awal buka usaha pengepul kelapa, Pak Samsudin berhasil mengepul kelapa sebanyak 15-20 ribu kelapa setiap harinya yang diterima dari petani kelapa untuk dijual ke pasar atau sebanyak lebih dari seribu ton kelapa per bulannya. Dari kelapa sebanyak itu, Pak Samsudin hanya mengambil keuntungan sebesar Rp15 per butir kelapa. Keadaan seperti ini dijalankan oleh Pak Samsudin hingga tahun 2014 atau selama 10 tahun menjadi pengepul kelapa.

Karena persaingan yang sudah sangat ramai, sempat Pak Samsudin hanya berhasil menjual kelapa dari para petani kelapa sebanyak ratusan ton per bulannya. Hal ini disebabkan karena para petani kelapa banyak yang menjual kelapanya langsung ke pabrik. Mobil-mobil pabrik pun saat ini sudah bisa akses ke petani langsung.

Menghadapi hal tersebut, Pak Samsudin tidak hilang akal. Beliau melakukan pendekatan ke para petani kelapa dengan cara menanam modal ke mereka. Pak



Samsudin menyediakan pupuk dan kebutuhan lainnya, dengan syarat hasil panen kelapa mereka harus dijual ke Pak Samsudin.

“Saya menanam modal ke petani kelapa, sehingga ada ikatan pekerjaan. Saya belikan pupuknya juga. Namun, ada juga petani yang nakal. Beda harga sedikit saja mereka sudah tidak mau menjual kelapanya ke saya,” ungkap Pak Samsudin menjelaskan.

Lebih lanjut Pak Samsudin menceritakan bahwa saat ini dia tidak menjual kelapa eceran atau satuan ke orang yang membutuhkan kelapa. Pak Samsudin kini sudah melayani partai besar yang langsung dikirim ke pabrik-pabrik yang ada di kota Palembang dan Lampung, dan ke pasar-pasar besar. “Untuk pengiriman ke pabrik biasanya saya kirim 100 ton setiap minggunya,” tandasnya.

Apabila persediaan kelapa tidak mencukupi, Pak Samsudin mengkalinya dengan mencari ke pengepul lainnya. Jadi sudah ada kerja sama antar pengepul.

Pada saat pandemi covid 19, usaha kelapa Pak Samsudin sedikit terdampak. Pasar-pasar semuanya tutup. Begitu pula dengan pabrik-pabrik, banyak yang tidak beroperasi karena karyawannya dirumahkan. Beruntung ke-50 karyawan Pak Samsudin hanya merupakan buruh harian saja, jadi tidak ada gaji bulanan. Dengan kondisi seperti ini, Pak Samsudin tidak tinggal diam. Dia lantas berpikir untuk membuka jenis usaha baru, yaitu taman wisata dan pemancingan untuk umum.

Pembuatan taman wisata dan pemancingan umum itu tentunya membutuhkan modal yang tidak sedikit. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, pada tahun 2020 Pak Samsudin mengajukan pinjaman multiguna ke Bank Sahabat Sampoerna. Inilah jurus jitu Pak Samsudin dalam menghadapi situasi tidak terduga yang berdampak pada usahanya. Pak Samsudin membuka usaha baru yang dapat menjadi back up usaha yang sedang mengalami penurunan.

“Ya kalau saya hanya berdiam menghadapi situasi itu, barangkali sudah tutup usaha kelapa saya. Untung ada Bank Sahabat Sampoerna yang langsung menyetujui proposal pinjaman modal kerja. Sekarang saya mengelola 2 usaha, yaitu pengepul kelapa dan taman wisata pemancingan umum,” ujar Pak Samsudin menutup pembicaraan.

Di usianya yang masih tergolong muda, 51 tahun, Pak Samsudin akan memperoleh 2 orang cucu sekaligus dari kedua anaknya yang sekarang tinggal di Jakarta dan Bandung. Semoga Pak Samsudin senantiasa diberikan kesuksesan dan kebahagiaan bersama keluarga tercinta.



Dari Travel ke Catering : Transformasi Bisnis di Masa Pandemi

Bapak I Ibad Ali Takrim di Jababeka,
Jawa Barat



Tak dapat dipungkiri, pandemi Covid-19 membawa dampak di berbagai sektor kehidupan. Salah satunya di industri pariwisata. Sejak penyebaran virus Covid-19, sektor pariwisata menjadi mati suri, dipicu oleh berbagai peraturan baru yang menerapkan pembatasan orang berkumpul dan melakukan perjalanan, baik domestik maupun internasional.

Dengan kondisi seperti ini, wirausaha dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif dalam mengembangkan usahanya. Tanpa kreativitas, pembatasan itu hanya akan menghasilkan keluhan panjang, yang berujung pada gagal operasinya sejumlah usaha.

Pak Ibad memilih menjadi yang pertama, mendorong kreativitas di tengah tantangan. Di tengah tantangan itu, dia berhasil mengubahnya menjadi peluang dan tampil sebagai salah satu pengusaha katering di kawasan Industri Jababeka.

Pria yang memiliki nama lengkap I Ibad Ali Takrim ini adalah pria asli Bumiayu, yang hijrah ke Jakarta untuk berkuliah dan memulai bisnisnya. Setelah selesai kuliah di Yogyakarta, Pak Ibad datang ke Jakarta untuk kuliah S2. Gelar magister dia peroleh dari salah satu perguruan tinggi di Rawamangun, kemudian dia mendirikan sekolah komputer. Pak Ibad juga menjadi dosen di kampusnya di Rawamangun dan di tahun 2000 bersama istrinya, dia membuka perusahaan travel Seirah.

Usahanya di bidang kuliner dimulai dengan mendirikan Warung Gecok di tahun 2016. Nama Warung Gecok itu berbuah manis dan menjadi salah satu brand populer di Jababeka. Lantas, pada masa pandemi, Gehain Katering hadir, yang hingga kini menjadi salah satu yang menopang bisnis-bisnis Pak Ibad lainnya.

Melihat kesuksesannya saat ini, Pak Ibad juga tidak luput dari perjuangan dan jatuh bangun. Dia bercerita, usaha tour and travel yang semula berkembang pesat, semua berubah ketika pandemi Covid-19. Kontrak-kontrak yang sudah ada serta merta diputus oleh klien. Pak Ibad pun harus mencari alternatif usaha untuk tetap bertahan. Dia melihat ada peluang di bidang catering, karena



banyak pabrik-pabrik yang masih beroperasi dan membutuhkan makanan untuk karyawannya.

Dia pun akhirnya banting setir dan mulai belajar tentang bisnis catering, seperti standar kebersihan, proses untuk mendapatkan sertifikat halal, dan cara pengantaran makanan. Tidak sungkan dia belajar dari klien-kliennya. Banyak masukan, bahkan kritik dia terima. Dengan masukan dan kritik itu, dia mulai berbenah untuk memenuhi kriteria yang diajukan para klien.

“Awalnya saya pikir mudah. Ternyata usaha catering untuk perusahaan itu banyak syaratnya. Pertama kali dapat order itu lima perusahaan. Orderan pertamanya 800 pax dengan harga 20.000 per orang dan 1.500 pax harganya 9.500 per orang. Total pesanan pertama itu 2.300. Pesanan itu seperti durian runtuh di tengah tekanan pandemi,” katanya.

Sejak memulai bisnis ini hingga saat ini, tantangan terbesar yang harus dihadapi adalah permasalahan karyawan yang keluar masuk. Total karyawan pertama sekitar 15 orang, bahkan sempat 85 orang. Namun, sekarang hanya sekitar 65 orang. “Pekerja harian, kendalanya adalah setelah gaji langsung ngilang (terutama untuk kerja sabtu minggu) dan kembalinya Senin. Dan turnover paling sering,” kenang dia.

Belum lagi dalam usaha catering itu proses pembayarannya yang cukup memakan waktu, sekitar satu bulan lamanya. Pak Ibad mengungkapkan, dengan menerima pinjaman dari Bank Sampoerna, mayoritas pinjaman itu digunakan untuk memperkuat bisnisnya. Dia bisa melakukan renovasi dapur dengan kapasitas 10.000 pax, dengan standar seperti yang diminta oleh perusahaan-perusahaan multinasional.

Menjaga kualitas pelayanan, termasuk memenuhi setiap janji yang disampaikan kepada pelanggannya terbukti ampuh untuk membuat klien bertahan. Meskipun di kawasan industri Jababeka ini terdapat sekitar empat pengusaha catering, untuk periode yang berjalan sekarang, sejumlah dua puluh perusahaan yang sudah menjadi ongoing client dan kebanyakan perusahaan multinasional. Tidak heran, omzet dari usaha cateringnya kini sudah mencapai ratusan juta per bulan, dengan total produksi bisa mencapai 1.000 pax per hari.

Salah satu kunci sukses usaha catering Pak Ibad adalah kejelian dalam melihat peluang. Ibad berpesan kepada setiap orang yang sedang merintis usaha, agar selalu bersikap jujur dan profesional dalam menjalankan usaha. “Meskipun banyaknya persaingan, modal terpenting adalah bersikap jujur dan profesional dalam menjalankan usaha, karena rezeki sudah diatur oleh yang di atas,” tuturnya.



Berkah dari Pandemi, Meneguk Untung di Bisnis Madu Impor

**Bapak Afiff Rieza Bahalwan di Depok,
Jawa Barat**



Bapak Afiff Rieza Bahalwan, 36 tahun, yang keahliannya di bidang IT, tidak menyangka akhirnya bisa terjun ke bisnis madu impor. Usaha tersebut merupakan rintisan orangtuanya sejak 1995. Di tangan Pak Afiff, bisnis madu impor itu berkembang pesat. Tidak hanya Pulau Jawa, Pak Afiff juga merambah hingga ke Pulau Sumatera, Bali, dan Nusa Tenggara.

Perusahaan Pak Afiff, PT Safarindo Internusa, adalah distributor tunggal madu Al-Shifa dari Arab Saudi di Indonesia. Produk tersebut sudah diterima di 15 negara di dunia, seperti di Singapura, Malaysia, dan tentu saja Indonesia. Al-Shifa dikenal karena keunggulan R&D, yang mampu menjaga kualitas produk madunya sepanjang tahun, sehingga rasa, kekentalan, dan warna dari tiap-tiap produk madu yang diproduksi selalu konsisten. Tentu khasiat kesehatan dari tiap produk madu Al-Shifa yang diproduksi juga selalu dipertahankan.

Berbisnis madu memang tidaklah gampang. Madu belum menjadi kebutuhan primer untuk masyarakat Indonesia. Tidak seperti masyarakat di Singapura atau Malaysia, yang rutin mengonsumsi madu karena sudah menyatu dengan gaya hidup kesehatan mereka. Bagi orang Indonesia, madu hanya menjadi suplemen, yang dibutuhkan sewaktu-waktu.

Dengan tantangan gaya hidup tersebut, estimasi untuk ketersediaan stok menjadi tidak pasti. Bahkan, Pak Afiff pernah melempar produk yang mubazir, tidak cocok dengan gaya hidup orang Indonesia. “Pernah terjadi barang yang sudah kita datangkan tidak sesuai dengan estimasi kita, ternyata gak cocok produknya di pasar kita. Untungnya, skala kecil dan masih bisa di-cover ,” kata dia.

Karena itu, Pak Afiff merasa perlu untuk melakukan riset kualitatif dan kuantitatif terhadap pasar madu di Indonesia. Hal itu dia lakukan terus menerus agar produk madu impor yang dia lempar tidak salah sasaran atau ditolak pasar.

Kendala lain adalah para reseller , yang menjadi tangan kedua dan ketiga bisnisnya tersebut. Berbagai kemudahan sudah dia tawarkan agar mata rantai bisnis itu bisa bergerak dan memberikan keuntungan juga bagi para reseller . Misalnya, Pak Afiff berani untuk mengirimkan produk kepada reseller dan dibayar di kemudian hari. Ada juga yang hanya perlu DP 30% di muka dan pelunasannya setelah barang selesai terjual.



“Ada yang tidak kuat dan akhirnya retur produk, bahkan ada yang terpaksa gulung tikar karena kredit macet. Jadinya, saya juga menanggung kerugian. Tetapi, untungnya masih tetap manageable ,” kisahnya.

Lain ceritanya pada saat pandemi. Bagi Pak Afiff, pandemi memberikan milestone baru pada usahanya. Produk madu impor Pak Afiff melambung, karena permintaan terhadap Al-Shifa mendadak membludak. Secara meluas, ada peningkatan kesadaran masyarakat untuk mengkonsumsi madu sebagai bagian dari upaya meningkatkan daya tahan tubuh. Imun menjadi kata yang mudah diucapkan dan madu menjadi produk favorit yang paling sering dicari pada saat pandemi.

Tidak heran, pada 2020, Pak Afiff meneguk untung yang cukup besar. “Saya masih ingat, pada tahun 2019 perusahaan saya meraih achievement terbaik sebagai distributor madu Al-Shifa. Namun, pada saat pandemi, penjualan kami berhasil melampaui itu. Omzet kami meningkat dua lipat dibandingkan 2019, sehingga kami harus melakukan repeat order sampai 8-10 kontainer,” tuturnya.

Dengan meningkatnya permintaan tersebut, mau tidak mau Pak Afiff harus memperluas usahanya. Di sinilah awal mula Pak Afiff berkenalan dengan Bank Sahabat Sampoerna. Bantuan modal yang dia peroleh dari Bank Sahabat Sampoerna, dia kucurkan untuk melakukan pengembangan bisnis dan diversifikasi produk. “Dengan adanya pandemi ini dan kesadaran masyarakat terhadap madu meningkat, saya ingin melebarkan sayap untuk menjangkau seluruh wilayah Indonesia. Mudah-mudahan Bank Sahabat Sampoerna bisa menjadi sahabat usaha saya dalam jangka panjang,” tegasnya.

Pak Afiff punya mimpi sendiri terkait potensi pengembangan bisnis madu lokal. Di mata dia, madu lokal Indonesia tidak kalah kualitasnya dengan madu impor. Namun, apa daya, masih banyak kendala ketika Pak Afiff mencoba merambah bisnis madu lokal tersebut. Selain kalah dalam teknologi, hasil produksi madu lokal Indonesia tidak konsisten karena sangat terpengaruh dengan iklim di Indonesia.

“Suatu hari nanti, madu Indonesia harus bisa bersaing dengan madu impor lainnya, seperti halnya madu Al-Shifa. Produk impor tersebut bergantung dari impor bahan baku madu dari Brazil, Pakistan, Yaman, dan beberapa negara lainnya. Padahal, Indonesia sendiri memiliki madu asli yang banyak dari segala penjuru nusantara. Saya ingin punya produk sendiri,” katanya.



Korban Bullying yang Kini Sukses sebagai Pemilik Sekolah Taekwondo

**Ibu Carolina di Jakarta Barat,
DKI Jakarta**



Tak dapat dipungkiri, perundungan atau bullying adalah masalah yang sering dialami oleh anak-anak di sekolah. Bullying dapat memberikan dampak negatif bagi kesehatan mental dan kepercayaan diri korban. Namun, tidak semua korban bullying menyerah begitu saja. Ada yang berhasil bangkit dan mengubah pengalaman buruk tersebut menjadi motivasi untuk meraih kesuksesan.

Salah satunya adalah Ibu Carolina, pemilik dan pembina dari Taekwondo Nenggala, sebuah klub Taekwondo di bilangan Jabodetabek. Ibu Carolina mengaku pernah menjadi korban bullying saat masih duduk di bangku sekolah dasar.

Tidak menyerah dengan keadaan, Ibu Carolina memilih untuk mengambil langkah besar dalam hidupnya dengan mengikuti ekstrakurikuler taekwondo di sekolah. Berbekal tekad dan semangat yang kuat, Ibu Carolina berhasil menjuarai berbagai pertandingan taekwondo. Prestasi itu sejalan dengan pencapaian Ibu Carolina di bidang akademik dengan menduduki peringkat pertama di sekolahnya.



Waktu berlanjut, sembari berkuliah, ia memutuskan untuk terus menggeluti minatnya di taekwondo dengan membuka les privat dari pintu ke pintu. Hingga akhirnya, di tahun 2008, ia membuat keputusan besar dengan mendirikan Taekwondo Nenggala, sebuah dojang untuk anak-anak yang berminat mendalami taekwondo.

Sebagai pelatih, ia tak henti menimba dirinya. Keahliannya dipertajam dengan mengikuti berbagai sertifikasi internasional. Bahkan di tahun 2018, ia sempat menyabet penghargaan sebagai “The Best Participant” di antara 54 peserta dari 33 negara. Dari sertifikasi itu, ia berhak menyandang gelar Master dari asosiasi taekwondo di Korea Selatan, negeri asal taekwondo.

Di samping menerima murid reguler, pemegang sabuk hitam Dan VI tersebut juga membuka kelas charity untuk anak-anak yang kurang mampu, para lansia di panti jompo, dan anak-anak berkebutuhan khusus. “Melalui kelas ini, saya ingin menjadi saluran berkat bagi orang lain. Saya ingin mereka menjadi percaya diri, mengendalikan diri sendiri, apapun situasinya dan berkembang,” katanya.

Salah satu faktor kesuksesan bisnisnya adalah dengan memiliki tim yang solid. Ibu Carolina selalu menganggap pelatih dan karyawan sebagai keluarga. Ia tidak pernah merasa terancam jika ada pelatih atau asisten pelatih yang memiliki gelar yang lebih tinggi darinya. Ia justru ingin semua pelatihnya dapat terus maju. Hal ini membuat rasa kebersamaan di antara keluarga Nenggala semakin kuat.

Sejak memulai bisnis hingga saat ini, tantangan terbesar yang harus dihadapi adalah saat masa pandemi Covid-19. Ibu Carolina harus menutup kelas selama 3 bulan dan beralih ke kelas online. “Pandemi Covid-19 ini sangat berdampak pada usaha saya. Selain memikirkan keberlanjutan bisnis, kesejahteraan karyawan juga menjadi tanggung jawab saya, salah satunya dengan memberikan sembako setiap bulan kepada mereka,” katanya.

Dengan kerja keras dan dedikasi, Ibu Carolina berhasil melewati fase sulit di masa pandemi. Hingga tahun 2023 kemarin, Ibu Carolina telah membina lebih dari 600 murid yang berlatih di 18 lokasi klub Taekwondo Nenggala di Jakarta, Tangerang, dan Bogor.

“Taekwondo bukan hanya soal ketangkasan fisik. Taekwondo adalah latihan kedisiplinan, pengendalian diri, kepercayaan diri, dan kemandirian. Inilah alasan terbesar banyak orang tua yang mempercayakan anak-anaknya datang ke dojang Nenggala. Mereka merasakan ada perubahan pada karakter anak-anak mereka,” katanya.

Ibu Carolina mengungkapkan, perubahan besar saat mengembangkan Nenggala tidak lepas dari pinjaman yang diberikan Bank Sahabat Sampoerna. “Saya sangat terbantu dengan adanya dukungan dari Bank Sahabat Sampoerna melalui peminjaman modal usaha. Ketika banyak bank yang meragukan kredibilitas usaha saya, Bank Sahabat Sampoerna hadir dengan proses yang mudah ditambah dengan pelayanannya yang sangat baik,” tuturnya.

Ia juga memberikan pesan kepada para pelatih atau orang yang sedang merintis usaha, agar tidak pernah menyerah dan selalu mencari peluang. Tentu saja, hal tersebut perlu didasari oleh niat dan tanggung jawab.

A middle-aged man with short dark hair, wearing a white button-down shirt, is smiling broadly and looking upwards and to the right. The background is a blurred outdoor setting with green foliage and a building structure.

From Zero to Hero ,
**Tidak Ada yang
Tidak Mungkin**

**Bapak Dudung Sugiri Fadjar di Karawang,
Jawa Barat**



Di tengah persaingan yang semakin ketat, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menghadapi berbagai tantangan; mulai dari akses modal, pasar yang terbatas, hingga kurangnya pemahaman tentang teknologi dan manajemen bisnis.

Pak Dudung Sugiri Fadjar, seorang pedagang UMKM di Cikampek, Karawang, telah menjadi teladan bagi banyak individu yang bercita-cita tinggi dalam dunia bisnis. Sebagai seorang yang gigih dan penuh semangat, perjalanan hidup Pak Dudung penuh dengan tantangan, kesempatan, dan kisah sukses yang menginspirasi. Latar belakangnya yang sederhana tidak menghalangi keinginannya untuk berprestasi. Dengan tekadnya yang kuat, ia berhasil meraih kesuksesan dalam bidangnya. Pak Dudung menjadi contoh nyata bahwa dengan kerja keras dan ketekunan, keinginan yang tadinya hanya sebuah mimpi, pada akhirnya dapat terwujud.

Keputusan Pak Dudung untuk bergabung dengan Bank Sahabat Sampoerna tidaklah datang begitu saja. Ia merasa terpanggil untuk membantu konsumennya yang membutuhkan kredit, tetapi bingung harus mengajukan ke mana. Bank Sahabat Sampoerna menawarkan solusi dengan program agen, yang memungkinkan Pak Dudung untuk memberikan referensi nasabah dan mendapatkan komisi. Menjadi kepuasan tersendiri bagi Pak Dudung ketika pinjaman nasabah yang direkomendasikan disetujui oleh Bank Sahabat Sampoerna.

“Semula saya hanya ingin menekuni dagangan yang saya jalani. Bergabung dengan Bank Sahabat Sampoerna sebagai agen hanya untuk menolong teman yang sedang mencari pinjaman, eh kok malah keasyikan jadi agen,” ungkap Pak Dudung saat ditemui di kediamannya.

Menjelaskan produk Bank Sahabat Sampoerna tidaklah mudah, tapi Pak Dudung memiliki tips khusus. Ia percaya bahwa hubungan yang baik dengan pelanggan adalah kunci utama. Dengan kedekatan dan kepercayaan yang sudah diberikan oleh Bank Sampoerna, Pak Dudung mampu mengenalkan produk dengan baik, menjelaskan fitur, manfaat, dan batasannya sehingga minat orang-orang di sekitarnya terhadap produk Bank Sahabat Sampoerna semakin tinggi.

Kesuksesan bukan berarti tidak memiliki tantangan. Tantangan yang dihadapi Pak Dudung dalam memasarkan produk Bank Sahabat Sampoerna tentu ada,



terutama pada produk pinjaman dengan nominal besar. Namun, Pak Dudung percaya bahwa tantangan yang dihadapi masih memiliki ruang untuk bisa diatasi. Ia menilai bahwa tantangan yang dihadapi saat ini masih dalam batas wajar, dan berupaya agar tantangan tersebut tidak timbul lagi di kemudian hari.

Pak Dudung merasakan berbagai kesan positif selama menjadi agen Bank Sahabat Sampoerna. Insentif yang diterimanya sangat memuaskan, bahkan mampu membantu membiayai pendidikan anaknya. Hal ini memberikan motivasi ekstra baginya untuk terus bekerja keras dan berjuang mencapai impian lainnya, seperti memiliki rumah baru dan mobil dari hasil jerih payahnya sebagai agen. “Alhamdulillah, yang semula hanya coba-coba saja menjadi agen ternyata dapat memberikan penghasilan tambahan yang cukup lumayan,” ungkapnya.

Rencana Pak Dudung sebagai agen Bank Sahabat Sampoerna ke depannya sangat jelas. Ia akan terus bekerja lebih keras untuk mewujudkan mimpi-mimpinya, memastikan keluarganya mendapatkan kehidupan yang lebih baik. Pak Dudung yakin bahwa dengan insentif yang diperoleh, ia dapat mencapai semua itu, bahkan lebih.

Dalam menjalankan pekerjaannya sebagai agen, tak segan-segan Pak Dudung memberikan motivasi kepada teman-teman agen lainnya. Ia menegaskan bahwa tidak ada perbedaan antara agen lama dan baru, semua memiliki kesempatan yang sama untuk meraih kesuksesan.

“Dengan konsistensi, kerja keras, dan tekad yang kuat, setiap agen dapat mencapai apa yang kita impikan. Nikmati setiap langkah dalam perjalanan kita dan percayalah bahwa hasil akan sebanding dengan upaya yang telah kita lakukan,” pungkask Pak Dudung bersemangat.

Semangat dan keteguhan dalam menghadapi berbagai tantangan tergambar jelas dalam kisah perjalanan Pak Dudung sebagai pedagang UMKM dan agen Bank Sahabat Sampoerna. Melalui kerja keras dan dedikasi, ia tidak hanya mampu memenuhi kebutuhan keluarganya, tetapi juga meraih impian-impian yang sebelumnya tampak jauh.

Pak Dudung juga menginspirasi banyak orang untuk terus berjuang menghadapi setiap rintangan dalam meraih kesuksesan. Kisah perjalanan hidupnya menjadi bukti bahwa dengan tekad dan kerja keras, setiap orang dapat meraih mimpi dan mengatasi segala hambatan di hadapannya. “Tidak ada yang tidak mungkin,” ujar Pak Dudung menutup pembicaraan.



Semangat dan Manfaatkan Peluang yang ada, Karena Kesempatan Belum Tentu Datang Kembali

**Bapak Muhammad Saleh di Makassar,
Sulawesi Selatan**



Dalam perjalanan hidupnya sebagai seorang wirausahawan, Bapak Muhammad Saleh, berusia 37 tahun, telah menapaki berbagai tantangan dan rintangan. Kegigihannya sebagai pedagang barang-barang mudah pecah seperti kaca, gelas, dan piring menjadi landasan kuat untuk mencari cuan selanjutnya. Meskipun terkadang menghadapi tantangan dalam dunia bisnis, Bapak Saleh adalah sosok yang tegar dan penuh semangat.

Kehidupan keluarga Bapak Saleh sederhana. Memberikan kehidupan yang nyaman bagi istri dan anak-anaknya dirasakannya sudah cukup. Sebagai seorang ayah, Pak Saleh memiliki tanggung jawab besar untuk memastikan masa depan yang cerah bagi keluarganya. Pada saat yang sama, keluarga juga merupakan sumber kekuatan, inspirasi, dan motivasi bagi langkah Pak Saleh mengais rezeki setiap hari.

Bermula dari rekan kerjanya dulu yang mengajak untuk menjadi agen Bank Sahabat Sampoerna, tanpa ragu ajakan temannya langsung diterima oleh Pak Saleh. Awalnya Pak Saleh tidak mengenal produk Bank Sahabat Sampoerna. Namun, dengan pengalaman di dunia perbankan sejak 2014 dan jaringan nasabah yang sudah dimilikinya, sangatlah mudah bagi Pak Saleh untuk mempelajari produk Bank Sahabat Sampoerna. Menjelaskan mengenai manfaat dan biaya-biaya yang timbul, menjadi salah satu strategi yang sering digunakan Pak Saleh untuk meyakinkan nasabah akan manfaat layanan dan produk yang akan dapat dinikmati.

“Untung saya pernah bekerja di dunia perbankan, jadi tidak sulit untuk memahami produk Bank Sahabat Sampoerna. Saat teman saya menawarkan untuk menjadi agen di Bank Sahabat Sampoerna, tanpa ragu lagi saya terima itu,” ujar Pak Saleh memulai pembicaraannya.

Sebagai seorang agen, Pak Saleh telah merasakan banyak manfaat dari insentif yang diberikan oleh Bank Sahabat Sampoerna. Insentif tersebut bukan hanya sekadar penghargaan, tetapi juga menjadi modal untuk mengembangkan bisnisnya dan menghidupi keluarganya dengan lebih baik, termasuk untuk membiayai sekolah anaknya. Bahkan, beberapa kali ia mendapatkan insentif yang melebihi gaji UMR di kota Makassar. Hal tersebut membuktikan bahwa kesuksesan dapat diraih melalui kerja keras dan kesungguhan.

Dengan berbagai pengalaman dan keberhasilan yang ia raih, Pak Muhammad Saleh memberikan pesan motivasi kepada rekan-rekan agen lainnya. Ia menegaskan bahwa peluang bisnis yang diberikan oleh Bank Sahabat Sampoerna sebagai agen merupakan kesempatan emas yang tidak boleh dilewatkan begitu saja. Semangat, ketekunan, dan perhatian terhadap kualitas nasabah harus tetap dijaga untuk meraih kesuksesan yang lebih besar lagi.

Menurut beliau, “peluang bisnis yang diberikan oleh Bank Sahabat Sampoerna sebagai agen ini merupakan kesempatan emas yang tidak boleh dilewatkan begitu saja. Saya terus berusaha untuk memulai dari lingkungan terdekat hingga memperluas jaringan kepada pelaku usaha yang lebih luas”.

Dalam kisah inspiratif Pak Muhammad Saleh sebagai seorang wirausaha dan agen Bank Sahabat Sampoerna, kita belajar bahwa kesuksesan tidak datang secara instan, melainkan melalui kerja keras, ketekunan, dan kesungguhan. Dengan menghadapi berbagai tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada, Pak Saleh mampu meraih insentif yang melebihi harapan, serta memberikan kontribusi yang berarti bagi bisnis dan kehidupannya.

Pak Saleh mencerminkan perjalanan yang menarik dan menginspirasi dalam dunia kewirausahaan di Indonesia, terutama di Kota Makassar. Sebagai seorang

wirausaha muda yang bergerak dalam bidang perdagangan barang-barang mudah pecah seperti kaca, gelas, dan piring, Pak Saleh telah mengukir namanya sebagai agen Bank Sahabat Sampoerna. Keberhasilannya bukan hanya dalam merintis bisnisnya sendiri, tetapi juga dalam menjalankan peran sebagai agen perbankan, menawarkan layanan dan solusi keuangan kepada masyarakat.

Dengan latar belakang yang mapan di dunia perbankan dan keterampilan dalam membangun hubungan yang kuat dengan para pelanggan, Pak Saleh telah membuktikan dirinya sebagai salah satu wirausaha yang sukses dan bermanfaat bagi komunitasnya. Melalui kisahnya, kita dapat memperoleh wawasan yang berharga tentang tantangan dan prestasi yang terjadi dalam dunia kewirausahaan, serta memperoleh inspirasi untuk mengejar impian dan menghadapi rintangan dengan tekad yang kuat.

Tim Redaksi Bertumbuh Bersama Sahabat

Ridy Sudarma – Penanggung Jawab Redaksi

Punggawa dalam pengelolaan buku kecil ini, adalah kepala Divisi Corporate Communications & 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.

Prihantoro & Fuyangte Merashandy – Penulis

Wawancara mitra merupakan langkah awal dalam menyajikan buku ini, kemampuan menulis dan berimprovisasi adalah prasyarat dasar penulis. Tanggung jawab ini dilaksanakan oleh Prihantoro dan Fuyangte Merashandy yang berposisi sebagai penulis.

Firzie Budiono & Melanie Brigitta - Editor

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

Nana Fahriany & Amalia Wijayanti – Penerjemah

Di balik karakter energik mereka, terdapat keahlian lainnya yaitu penguasaan bahasa Inggris yang baik. Dengan demikian, buku ini tidak hanya dapat dibaca oleh orang Indonesia saja, melainkan oleh orang luar negeri sekalipun.

Reza Wandu & Naomi J. Jahin – Desain & Tata Letak

Peran mereka adalah merancang dan menata tampilan buku ini agar tersaji dengan menarik serta memiliki tata letak yang enak dipandang mata. Dalam keseharian beliau berposisi sebagai Desain dan Multimedia pada Divisi CCIR.

Bagus Satrio & Gerryaldo - Dokumentasi

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



Bank *Sahabat*
Sampoerna

“Seorang entrepreneur adalah orang yang inovatif dan mampu mewujudkan cita-cita kreatifnya. Karena itu seorang entrepreneur akan mengubah padang ilalang menjadi kota baru, pembuangan sampah menjadi resort yang indah, kawasan kumuh menjadi pencakar langit tempat ribuan orang bekerja.”

Dr. Ir. Ciputra