



Bank *Sahabat*
Sampoerna

Bertumbuh Seiring Sahabat 2025



**Bertumbuh
Seiring ‘Sahabat’
2025**

DARI REDAKSI

Penanggung Jawab Redaksi

Ridy Sudarma

Editor

Firzie Budiono Ravasia

Penulis

Nana Fahriany
Melanie Brigitta
Nicholas Adriel
Reina Visca Zerkhan

Desain

A. Rezawandi
Naomi Jedidah

Dokumentasi

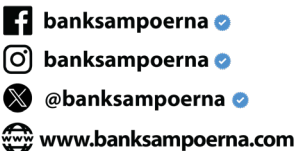
Bagus Satrio
Gerryaldo Nugroho

Penerbit

Bank Sahabat Sampoerna

Periode

2025



Kantor Pusat

Sampoerna Strategic Square
Jln. Jend. Sudirman Kav. 45
North Tower, Lt. Mezzanine
Jakarta, 12930
Telp. (021) 5795 1234

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 Seiring Sahabat tahun 2025 ini. Penyusunan buku ini bertujuan untuk memberikan pandangan dan semangat baru yang dapat dijadikan inspirasi dalam membangun usaha. Dalam buku edisi kedua ini, kami menuliskan kisah sukses dari 14 nasabah dan 1 agen Bank Sahabat Sampoerna.

Dengan rasa hormat yang sedalam-dalamnya, kami ucapkan terima kasih kepada para tim Kantor Cabang dan Fungsional Bank Sahabat Sampoerna yang telah membantu penyusunan buku ini, yaitu:

1. Kantor Cabang Jababeka, Jawa Barat
2. Kantor Cabang Sampoerna Strategic, DKI Jakarta
3. Kantor Cabang Palembang, Sumatera Selatan
4. Kantor Cabang Palopo, Sulawesi Selatan
5. Kantor Cabang Pluit, DKI Jakarta
6. Kantor Cabang Medan, Sumatera Utara
7. Kantor Cabang Makassar, Sulawesi Selatan
8. Kantor Fungsional Manokwari, Papua Barat
9. Tim Lending Center
10. Tim Agent Management

Mendengar cerita tentang bagaimana nasabah menjalankan bisnis dan berjuang untuk hidup yang lebih baik, rasanya sebuah kehangatan yang sangat luar biasa bagi kami. 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.

Salam Hangat,

Tim Redaksi

Bertumbuh Seiring Sahabat

Kenal Bank Sahabat Sampoerna Lebih Dekat



Menjadi institusi keuangan pilihan masyarakat yang berfokus pada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah dengan pelayanan yang terpercaya dan profesional merupakan visi dari PT Bank Sahabat Sampoerna (Bank Sampoerna). 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 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 2025, 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



Buku Bertumbuh Seiring Sahabat mengangkat sisi humanis dari perjalanan bisnis usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dalam dunia yang bergerak semakin dinamis, kita seringkali lupa bahwa ada kisah perjuangan hidup para pelaku UMKM yang menopang ekonomi Indonesia. Menurut Kementerian Keuangan Republik Indonesia, hingga tahun 2024 sektor UMKM berkontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Lebih dari 64 juta unit UMKM di Indonesia telah membuka peluang lapangan pekerjaan bagi lebih dari 100 juta orang. Bank Sahabat Sampoerna, melalui komitmennya yang teguh, telah menjadi bagian dari perjalanan para pelaku UMKM di Indonesia. Komitmen ini terbukti dari jumlah penyaluran pinjaman UMKM Bank Sahabat Sampoerna yang mencapai 61% dari total pinjaman yang disalurkan per akhir 2024.

Buku edisi kedua ini bukan sekadar mengisahkan perjalanan finansial para pelaku UMKM. Lebih dari itu, buku ini adalah sebuah refleksi tentang kegigihan para pengusaha, tentang mereka yang memilih untuk tetap bertahan, tumbuh, dan memberi pengaruh, meski dihadapkan pada ketidakpastian dan kesulitan yang besar. Dalam buku ini, Anda akan menemukan cerita-cerita penuh semangat dari para pelaku UMKM yang tak hanya membangun masa depan keluarga mereka, tetapi juga, pada gilirannya, masa depan bangsa ini.

Buku ini juga mengingatkan kita bahwa perjuangan para pelaku UMKM tidak pernah mudah. Di tengah dampak pandemi yang masih terasa hingga 2024, serta tantangan global yang terus berubah, sektor UMKM tetap berjuang untuk bangkit dan beradaptasi. Namun, jangan biarkan buku ini menjadi cerita tentang kesulitan, karena di balik setiap tantangan ada peluang terdapat pelajaran berharga. Dalam dunia saat ini yang penuh dengan ketidakpastian, kisah-kisah dalam buku ini menjadi pengingat bagi kita bahwa dengan kerja keras, ketekunan dan dukungan yang tepat, tidak ada yang mustahil. Mereka yang berani berinovasi, mengubah tantangan menjadi kesempatan dan merangkul masa depan dengan keberanian yang luar biasa, adalah mereka yang akan menjadi pahlawan ekonomi kita di masa depan.

Terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan mewujudkan buku ini dan kepada mereka yang telah berbagi ceritanya dengan kami. Semoga buku ini menginspirasi, membuka wawasan dan memberikan dorongan bagi kita semua untuk bersama-sama memperkuat sektor UMKM Indonesia. Satu langkah kecil akan menjadi satu cerita besar pada suatu waktu.

Salam Sahabat,

Patrick Wong

Chief Credit Officer

Bank Sahabat Sampoerna

DAFTAR ISI

Dari Redaksi	iii
Kenal Bank Sahabat Sampoerna Lebih Dekat	iv
Prakata	v
 Ibu Susi Hariani - Di Balik Guruhnya, Tersimpan Kisah Inspiratif Bisnis Kerupuk Ibu Susi	 9
Pak Toni - Belajar dari Kegagalan Paman, Tony Sukses Jadi Pemilik 30 Pet Shop	 13
Pak Suandri - Dari Teknik Pertanian ke Usaha yang Gemilang	17
Ibu Suartina - Pencarian Rasa yang Berujung Usaha	21
Pak Asrul - Membangun Generasi Emas: Perjalanan Pak Asrul dala Dunia Pendidikan Kesehatan	 25
Pak Agus Sulasdi - Buah Kerja Keras dan Kejujuran Agus	29
Pak Rosidin - Perjalanan Sukses Haji Rosidin, Raja Kos-Kosan di Jababeka	33
Pak Wandy Halim - Mabelyn Cake: Perjalanan Kue Otentik yang Selalu Diburu Pembeli	 37
Ibu Widayani - Perjalanan Baik Café Mendulang Sukses ala Korea	41
Ibu Eka Cahya Lestari - Kreasi Dapur Ninda dalam Menghadapi Persaingan Usaha	 45
Pak Pardomuan - Rahasia Tumbuh Saat yang Lain Tumbang	49
Pak Yoanes Lewianto - Dari Konsumen Jadi Produsen	53
Pak Faizal Tanri - Mitigasi Risiko Sang Pengendali Hama	57
Pak Duares - Kegigihan Pak Duares dalam Memberikan Solusi Finansial	61
 Tim Redaksi	 64



Bank *Sahabat*
Sampoerna

Bertumbuh Seiring Sahabat 2025





Bank *Sahabat*
Sampoerna



PEMBIAYAAN ALAT BERAT

Pembiayaan untuk pembelian alat berat usaha produktif

Jangka waktu pinjaman sampai 5 tahun, maksimal pembiayaan sebesar 80% untuk alat baru dan 70% untuk alat bekas.



Scan di sini
untuk info lebih lanjut



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





Di Balik Guruhnya, Tersimpan Kisah Inspiratif Bisnis Kerupuk Ibu Susi

Apa yang menyebabkan UD Kerupuk Era Baru yang berlokasi di Cikarang, Jawa Barat bisa bertahan hingga kini? Pemiliknya adalah Ibu Susi Heriyani, seorang ibu rumah tangga, yang banting setir menjadi pengusaha kerupuk sejak 2015.



Ditemui di lokasi penggorengan kerupuknya, Ibu Susi bercerita bahwa usahanya itu merupakan hasil belajar selama 4 bulan bersama kakaknya di Kalimantan. Mula-mula usaha kerupuk ini dirintis bersama rekannya. Namun, karena tidak berkembang, Ibu Susi ditinggal berjuang sendiri. Siapa sangka perempuan asal Kediri itu punya peruntungan baik dari kerupuk.

“Kami mulai dari gubuk sederhana. Saya sendiri yang menggoreng sekitar 20 kg kerupuk per hari. Harga jual saat itu Rp50 per bungkus. Kami tawarkan dan jual ke warung, toko kelontong, dan rumah makan di sekitar,” kenang dia.

Ibu Susi menambahkan, dengan gubuk sederhana, usaha kerupuknya itu sering kebocoran di musim hujan, selain juga rawan debu. Muncul niat untuk mencari pinjaman usaha demi merenovasi tempat usaha yang lebih layak. Namun, niat

Susi bertemu jalan terjal. Dengan gubuk sederhana dan lokasi usaha yang terbilang belum seramai saat ini, banyak institusi keuangan yang mundur teratur.

“Saya ingat, susah sekali cari pinjaman. Mencoba ke sana dan ke mari, akhirnya saya bertemu dengan KSP Sahabat Mitra Sejati. Dari sana, saya mendapat pinjaman pertama untuk merenovasi gudang penyimpanan kerupuk,” katanya.

KSP Sahabat Mitra Sejati adalah mitra strategis Bank Sahabat Sampoerna dalam hal penyaluran kredit. Seiring usaha kerupuk Ibu Susi yang semakin berkembang, Bank Sampoerna kemudian mengguyur pinjaman hingga 2 kali nilai pinjaman awal atau hingga miliaran rupiah.

Pinjaman kedua dan ketiga itu dia gunakan untuk merenovasi tempat usaha dan membangun rumah tinggal untuk para karyawan. Total terdapat sekitar 20-25

karyawan yang setiap harinya membantu Ibu Susi. Mereka datang dari masyarakat sekitar dan diperlakukan layaknya saudara kandung. Ada juga yang bahkan sudah bekerja lebih dari 10 tahun.

Dari pinjaman tersebut, usaha kerupuk Ibu Susi mulai melambung. Strategi pemasarannya hanya satu: dari mulut ke mulut. Dengan cara tradisional itu,

“Untuk sekarang, lebih dari 40 usaha catering yang sudah menjadi pelanggan tetap. Setiap bulannya ada saja pelanggan baru yang muncul. Dengan permintaan tersebut, total saat ini kami memproduksi lebih dari 500 kg kerupuk per hari,” kata dia.



kerupuk Ibu Susi bukan lagi jago kandang. Pelanggannya berdatangan dari daerah Cibinong, Bogor, Ciledug, hingga Cawang.

Usaha kerupuk Ibu Susi kini fokus melayani pelanggan korporasi. Banyak perusahaan yang minta dipasok, terutama untuk kebutuhan catering karyawan, termasuk beberapa rumah makan besar. Dengan tuntutan itu, mau tidak mau, faktor kebersihan menjadi taruhan. Ibu Susi harus bisa membuktikan kerupuknya diolah secara higienis, dengan mengantongi sertifikat uji kelayakan dan halal.

Menurut Ibu Susi, ada empat kunci sukses dalam meraih kepercayaan pelanggan. Ragam produk, kebersihan, ketepatan waktu dan jumlah dalam penyerahan barang, serta fleksibilitas dalam hal pembayaran. Meskipun, saking percayanya terhadap pelanggan, beberapa kali Susi mengalami kerugian, karena tidak dibayar pelanggan. Empat hal itulah yang juga membedakan usaha kerupuk Ibu Susi dengan tiga pesaing lainnya di bilangan Cikarang.

Soal produk, Ibu Susi menyediakan 9 jenis kerupuk dari 3 pemasok berbeda. Sebut saja di antaranya kerupuk rambak, kerupuk

rambak bulat, kerupuk koin, kerupuk mawar kuning, kerupuk mawar Surabaya, kerupuk cassandra, kerupuk udang, kerupuk udang premium, dan kerupuk rantai.

Soal harga kerupuknya, Ibu Susi mematok Rp280 per pak dengan jangkauan lokasi di Cikarang dan sekitarnya. Sementara itu, untuk pengiriman ke luar Jakarta, dia mematok harga Rp400-Rp500 dan Rp1.500 untuk kerupuk kualitas premium.

“Kami berterima kasih dengan bantuan yang diberikan oleh Bank Sampoerna. Ketika banyak bank yang meragukan kredibilitas usaha saya, Bank Sampoerna hadir sebagai penolong dengan proses yang mudah, ditambah dengan pelayanannya yang baik,” tutup dia. ***



Belajar dari Kegagalan Paman, Tony Sukses Jadi Pemilik 30 *Pet Shop*

Kisah kegagalan pamannya dalam usaha menjadi pelajaran berharga bagi Bapak Tony yang merintis usaha *pet shop* di bilangan Cipayung, Tangerang Selatan. Dengan bendera Inti Jaya Mart, Bapak Tony menawarkan ragam pakan dan salon bagi masyarakat yang memiliki hewan peliharaan.



Dari satu toko, usaha Bapak Tony itu berkembang menjadi 29 cabang. Bapak Tony mengaku akan melebarkan sayapnya menjadi 30 cabang dalam waktu dekat, yang tersebar di wilayah Jabodetabek, antara lain di Tangerang Selatan, Depok, Bogor, hingga Pondok Labu.

Pelajaran pertama yang diperoleh dari kebangkrutan usaha pamannya adalah soal ketegasan. Tak kalah penting, Bapak Tony juga belajar soal keuletan dari pengalaman hidupnya sendiri. Dia mulai belajar berdagang sejak duduk di bangku SMP dengan menjajakan obat nyamuk.

Setelah lulus SMA, dengan modal keahlian seadanya, hanya toko pamannya yang bisa menampung dirinya untuk bekerja. Paman Bapak Tony adalah seorang supir pribadi untuk seorang pengusaha asal Taiwan. Karena kesibukan sebagai pengemudi itu, Bapak Tony akhirnya dipercaya mengurus toko pamannya.

Sayangnya, belakangan Bapak Tony menganggur karena toko Paman Bapak Tony terpaksa gulung tikar. Dengan modal seadanya dan tekad yang kuat, Bapak Tony

memutuskan untuk membangun bisnisnya sendiri sejak 1989.

Jatuh bangun dalam merintis bisnis sendiri, Bapak Tony pernah merasakan tantangan terberat kala harus menghadapi beberapa karyawan di cabang yang melakukan kecurangan. “Di awal bulan, karyawan mencatat pesanan barang sebanyak sepuluh karung, tetapi di pertengahan bulan jumlahnya menjadi delapan karung. Setelah diperiksa di pusat, ternyata tidak sesuai,” akunya.

Dia lalu memutakhirkan sistem kontrol dengan mengandalkan IT. Kontrol konvensional hanya berdasarkan kepercayaan, mengandalkan kertas dan pulpen, rupanya memancing kecurangan dan kebocoran.

“Sepuluh tahun pertama sangat sulit. Awalnya, kami masih menggunakan kertas dan pulpen. Setelah beralih ke komputer, sistemnya menjadi lebih baik. Namun, sumber daya manusia masih belum mumpuni, sehingga diperlukan penyesuaian pada sistem,” ujarnya.

Keuletan dan kesabaran, diramu dengan ketegasan pada akhirnya membuahkan hasil. Sistem yang dibangun makin lama makin solid sehingga operasional kantor dapat lebih efisien, dan praktik curang dapat diminimalisir.

Roda keberuntungan justru hadir bagi Bapak Tony di saat pandemi Covid-19 melanda. Bisnis *pet shop* yang dia geluti mengalami lonjakan omzet yang signifikan, seiring dengan meningkatnya minat masyarakat untuk memelihara hewan peliharaan.

Orang bilang kesuksesan tergantung keberuntungan. Namun, hal yang tidak banyak dibicarakan adalah bahwa keberuntungan itu ditopang juga dengan strategi bisnis yang tepat. Semakin cepat membuka cabang di satu daerah, semakin kuat pula daya tawar toko di daerah tersebut. Strategi tersebut dilakukan Bapak Tony untuk mengurangi kemungkinan munculnya pesaing di daerah yang sama. Inilah yang menjadi alasan lahirnya banyak cabang *pet shop* miliknya. Untuk modal, salah satunya adalah hasil pinjaman dari Bank Samporna.



Selain menjual berbagai merek ternama pakan hewan, Bapak Tony juga memanfaatkan peluang dengan menjual versi *repacked* dan menjadi salah satu distributor merek pakan unggas ternama. Versi *repacked* itu dijual untuk memenuhi kebutuhan pelanggan akan pakan hewan dalam bungkus yang lebih kecil, dengan harga lebih terjangkau. Untuk memperluas jangkauan, Bapak Tony juga mendistribusikan produk pakan hewan ke warung sembako, sehingga masyarakat luas dapat mengakses produk pakan hewan yang berkualitas.

Untuk Bapak Tony, tips utama dalam berbisnis adalah ketegasan, keuletan, tanggung jawab, dan merekrut pekerja yang kompeten. “Setiap hari, kami selalu menghitung laba rugi untuk menghindari kecurangan,” ucapnya.

Bapak Tony juga mendorong pengusaha untuk terus mengembangkan bisnis dengan memperdalam pengetahuan finansial dan merambah ke berbagai produk keuangan, seperti diversifikasi investasi atau deposito, agar terhindar dari berbagai risiko di masa depan. ***



Bank *Sahabat*
Sampoerna

TABUNGAN HASIL TINGGI

**Kemudahan bertransaksi dengan
bunga mendekati deposito**

Gratis biaya administrasi, biaya tarik tunai di ATM bank mana pun,
dan transfer ke bank mana pun*



*¹⁾ Scan di sini
untuk info lebih lanjut



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





Dari Teknik Pertanian ke Usaha yang Gemilang

Bapak Suandri adalah seorang pengusaha dari Palembang yang sukses menjalankan PT Tunas Mandiri. Perusahaan ini bergerak di bidang periklanan, seperti pembuatan *neon box*, *billboard*, dan *signage*. Perjalanan menuju kesuksesan PT Tunas Mandiri diraih tidak dengan mudah. Perjalanan panjang ini dimulai sejak tahun 2018, ketika Bapak Suandri memutuskan untuk membuka usaha sendiri setelah memiliki pengalaman kerja yang beragam.



Sebelum memulai perusahaan ini, Bapak Suandri kuliah teknik pertanian. Selanjutnya ia mengawali karir dengan bekerja di sebuah perusahaan nasional selama lima tahun. Menurut beliau, masa-masa ini adalah waktu yang digunakan untuk menabung dan mempersiapkan diri membuka usaha. “Hitung-hitung saya menabung untuk membuka usaha sendiri,” ujarnya.

Meski latar belakang pendidikannya adalah di bidang pertanian, Bapak Suandri tidak takut untuk mencoba hal-hal baru. Ia pertama kali diminta oleh temannya yang berada di luar kota untuk bekerja sama dalam melakukan jasa servis AC dan papan *signage* di salah satu minimarket di Palembang. “Saya yang penting iya dulu, selagi ada peluang. Bisa atau nggaknya belakangan, yang penting usaha,” ungkapnya. Meskipun ia belum memiliki pengalaman di bidang tersebut, tekad dan semangat untuk mencoba usaha baru membawanya untuk mengambil kesempatan itu.

Hasil kerjanya yang memuaskan menjadi titik awal bagi Bapak Suandri untuk memperluas usaha. Dari situ, ia merasa yakin bahwa ada peluang lebih besar yang bisa diraih. Tanpa ragu, Bapak Suandri memutuskan untuk membuka usaha jasa periklanan secara mandiri. Ia mulai belajar lebih dalam dan membeli unit-unit mesin secara bertahap, meskipun tidak semuanya langsung tersedia. Lalu dengan semakin berkembangnya usaha, semakin besar pula kebutuhan akan peralatan dan sumber daya.

Pada suatu titik, Bapak Suandri merasa bahwa usaha yang ia jalankan membutuhkan modal lebih besar. Karena tidak cukup hanya dengan tabungan pribadi, ia memutuskan untuk meminjam uang dari bank untuk mendanai usaha yang semakin berkembang. “Saya memilih Bank Sampoerna karena sangat mudah bagi kami para nasabah untuk meminjam,” katanya.



Dengan dukungan modal yang cukup, Bapak Suandri pun mulai membeli lebih banyak peralatan dan menambah jumlah karyawan. Dari yang awalnya hanya dirinya sendiri, kini perusahaan tersebut memiliki 120 karyawan yang bekerja dengan giat. Dalam mengelola perusahaan, Bapak Suandri sangat memperhatikan kualitas tenaga kerja yang ia rekrut. “Untuk teknisi, saya cek dan tes dulu satu persatu agar teruji dan cocok di perusahaan saya,” jelasnya. Ia ingin memastikan bahwa setiap karyawan yang bekerja di perusahaannya memiliki keterampilan yang cukup dan bisa memberikan hasil kerja yang memuaskan.

Bagi Bapak Suandri, kualitas adalah kunci utama dalam bisnis. Meskipun persaingan di pasar sangat ketat, ia tidak terlalu fokus pada pesaing, melainkan lebih memperhatikan kualitas barang dan jasa yang ia tawarkan.

Ia meyakini bahwa dengan menjaga kualitas produk dan pelayanan, bisnis akan terus berkembang meskipun banyak pesaing di luar sana.

Selain itu, Bapak Suandri sangat menghargai karyawannya. Ia percaya bahwa kesejahteraan dan motivasi karyawan adalah salah satu faktor utama yang menentukan keberhasilan perusahaan. “Saya ini juga sangat mementingkan karyawan saya. Saya perlakukan mereka dengan baik. Teknisi saya yang membuat perusahaan saya berkembang dengan baik,” tambahnya. Dengan memberikan perhatian yang lebih kepada karyawan, ia berhasil menciptakan lingkungan kerja yang harmonis, tempat di mana para karyawan merasa dihargai dan termotivasi untuk memberikan yang terbaik bagi perusahaan.

Namun, seperti halnya perjalanan bisnis lainnya, Bapak Suandri juga menghadapi berbagai tantangan. Dalam mengelola usaha, ia harus mampu menghadapi suka dan duka. Meski demikian, Bapak Suandri terbiasa dengan fluktuasi yang terjadi, seperti kenaikan dan penurunan pesanan. “Suka duka elama saya buka usaha sendiri pasti ada, jika lagi ramai ya ramai, tapi saya sudah hapal kapan bulan

yang ramai dan sepi. Saya sudah pandai mengelola keuangan,” katanya dengan senyum. Pengalamannya selama bertahun-tahun dalam dunia usaha telah mengajarkan banyak hal, termasuk bagaimana cara mengelola uang dengan bijak agar bisa bertahan dalam kondisi apa pun.

Pada akhirnya, Bapak Suandri memberikan pesan yang sangat berharga untuk para calon pengusaha. “Membuat usaha itu tidak perlu banyak mikir, langsung aja mulai. Jika memikirkan negatifnya, pasti selalu ada. Semua akan ada hasilnya jika memang kita konsisten menjalaninya,” ujarnya dengan penuh keyakinan. Pesan ini menjadi pengingat bagi siapa pun yang ingin memulai usaha untuk tidak takut gagal, karena semua keberhasilan berawal dari keberanian untuk mencoba dan konsistensi dalam menjalani proses.

Dengan tekad dan kerja keras, Bapak Suandri telah membuktikan bahwa setiap usaha yang dimulai dengan niat yang baik dan kualitas yang dijaga akan membuahkan hasil yang gemilang. Perjalanan panjang yang penuh tantangan ini akhirnya membawa PT Tunas Mandiri menjadi salah satu perusahaan yang dihormati dalam bidang periklanan dan jasa di Palembang. ***



Pencarian Rasa yang Berujung Usaha

Pak Wanto adalah seorang pria berusia 56 tahun yang berasal dari Medan, Sumatera Utara. Kini, dia tinggal di Palembang, Sumatera Selatan, dan dikenal sebagai pemilik Kedai Lontong Medan Bang Wanto. Namun, perjalanan untuk mencapai kesuksesan ini tidak semudah yang dibayangkan. Semua berawal dari pengalaman sederhana yang justru mengubah hidupnya.



Pada tahun 2014, Pak Wanto bekerja sebagai pengantar barang bersama adiknya. Suatu hari, saat sedang mengantar barang, ban mobil yang ia kendarai tiba-tiba pecah. Berhenti di pinggir jalan untuk memperbaikinya, Pak Wanto melihat sebuah kedai yang menjual lontong Medan tak jauh dari tempatnya berhenti. Karena ia berasal dari Medan, ia pun merasa tertarik untuk mencoba lontong di kedai tersebut. Namun, begitu ia mencicipi lontong yang disajikan, Pak Wanto merasa terkejut. Lontong yang dia coba tidak sesuai dengan lontong Medan yang ia kenal. “Telurnya hanya setengah, tidak ada sayur, dan kuahnya berwarna merah. Harga lontongnya Rp8 ribu, padahal waktu itu tahun 2014 di Medan harga Rp5 ribu sudah dapat lontong lengkap dengan satu telur dan sayuran,” ujar Pak Wanto menceritakan kekecewaanya.

Kekecewaan itu membuat Pak Wanto penasaran dan ingin mencari tahu lebih lanjut tentang lontong Medan di tempat lain. Ia pun mencoba beberapa kedai lain yang menjual lontong Medan di Palembang. Sayangnya, rasa lontong yang ia temui hampir semuanya tidak sesuai dengan yang ia ingat dan rasakan di Medan. Dari situlah, timbul ide di benak Pak Wanto untuk membuat lontong Medan sendiri yang lebih autentik dan sesuai dengan cita rasa yang ia kenal.

Dari pengalaman itu, Pak Wanto mulai berpikir untuk membuka usaha lontong medan yang orisinal. Bersama istrinya, mereka mulai merancang resep lontong Medan yang sesuai dengan selera mereka, lengkap dengan sayur mayur dan harga yang terjangkau. Tentu saja, usaha ini tidak mudah. Pak Wanto memulai semuanya

dari nol, dan perjuangannya sempat mengalami berbagai kesulitan, termasuk masa-masa sepi dan dampak pandemi.

Pandemi datang dan membuat kondisi usaha menjadi lebih sulit. Banyak usaha yang terpaksa tutup dan banyak orang yang harus mengurangi pengeluaran mereka. Namun, meskipun banyak tantangan, Pak Wanto tetap bertahan. Ia percaya bahwa usaha yang baik pasti akan dihargai, meskipun waktu yang dibutuhkan untuk mencapai keberhasilan itu tidak singkat.

Pak Wanto terus berjuang, hingga usaha kedainya mulai dikenal. Banyak pelanggan yang datang dan menikmati lontong medan yang otentik dan enak. Pada tahun 2022, ia menghadapi tantangan besar lainnya. Ruko tempat Pak Wanto menjalankan usaha akan dijual dan Pak

Saat itu, salah satu pelanggan setia Pak Wanto menawarkan sebuah solusi. Pelanggan tersebut menyarankan agar Pak Wanto mengajukan pinjaman ke Bank Sampoerna, yang dikenal memiliki program untuk membantu pelaku usaha kecil. Pak Wanto pun mencoba untuk mengajukan pinjaman dan mendapatkan bantuan yang sangat dibutuhkannya.

“Beruntung, Bank Sampoerna menerima kami dan membantu kami membeli ruko tersebut. Sejak saat itu, saya merasa Bank Sampoerna seperti orang tua bagi kami, karena mereka memberikan kesempatan bagi kami untuk memiliki tempat usaha sendiri,” ujar Pak Wanto penuh syukur. Dengan bantuan dari Bank Sampoerna, Pak Wanto berhasil membeli ruko tempat ia menjalankan kedainya, dan sejak saat itu, usaha Kedai Lontong Medan Bang Wanto semakin berkembang.



Wanto harus segera pindah. “Saya sempat *stress*, karena sudah merasa nyaman di tempat itu dan pelanggan juga sudah mulai ramai. Tetapi ruko itu harus dijual, dan saya harus keluar,” ujar Pak Wanto mengenang masa sulit itu.

Setelah melewati banyak tantangan, kini usaha Kedai Lontong Medan Bang Wanto mulai menuai hasilnya. Setiap hari, kedai ini selalu ramai dengan pelanggan yang menikmati lontong medan yang disajikan. Bahkan, setiap hari Jumat hingga Minggu, Pak Wanto harus menyiapkan porsi *double*

dari biasanya karena lonjakan pengunjung yang datang.

“Alhamdulillah, sekarang lontong kami selalu habis. Saya senang bisa menyajikan lontong Medan yang benar-benar sesuai dengan cita rasa Medan,” ujarnya dengan penuh kebanggaan.

Selain lontong Medan, Pak Wanto juga mulai menambah variasi menu lainnya. Di kedainya kini tersedia soto medan, mie gomak medan, miso, dan lupis medan, yang semuanya dibuat dengan bahan-bahan berkualitas dan sesuai dengan resep asli Medan. Menu-menu baru ini pun disambut baik oleh pelanggan, dan semakin membuat Kedai Lontong Medan Bang Wanto semakin ramai.

Pak Wanto tidak ingin berhenti di sini. Ia bercita-cita untuk membuka cabang-cabang baru agar lebih banyak orang bisa merasakan nikmatnya lontong medan yang autentik. “Jika ada kesempatan, kami ingin membuka cabang lain, supaya lebih banyak orang yang bisa merasakan lontong Medan yang sebenarnya. Semua ini berkat doa, usaha, dan dukungan pelanggan setia,” ujar Pak Wanto. ***



Membangun Generasi Emas: Perjalanan Pak Asrul dalam Dunia Pendidikan Kesehatan

Pak Asrul Prayudhi, pria berusia 46 tahun, adalah sosok yang inspiratif dalam dunia pendidikan kesehatan di Indonesia. Dengan dukungan dari keluarga dan istrinya, Pak Asrul telah membangun dan mengelola STIKES Bhakti Pertiwi di Luwu Raya, Palopo selama 18 tahun.



Pak Asrul lahir dan besar di Makassar. Orang tuanya adalah seorang pemasok alat kesehatan ke berbagai rumah sakit. Namun, ketika kerja sama dengan rumah sakit berakhir, keluarga Pak Asrul harus mencari peluang baru. Mereka mendirikan sekolah pendidikan kesehatan di beberapa daerah seperti Palopo, Mamuju, Mamasa, Pinrang, dan Toraja.

Sebagai anak pertama dari tiga bersaudara, Pak Asrul mendapatkan tanggung jawab untuk mengelola sekolah kesehatan di Palopo. Kesehatan adalah bidang yang sudah dekat dengan keluarganya, karena orang tuanya memiliki latar belakang sebagai perawat. Selain itu, mendirikan sekolah kesehatan dianggap sebagai bentuk amal yang turut mencerdaskan bangsa.

Membangun institusi pendidikan bukanlah hal yang mudah. Ada beberapa tantangan besar yang harus dihadapi Pak Asrul dalam perjalanannya. Saat pertama kali berdiri, STIKES Bhakti Pertiwi belum memiliki tenaga pengajar tetap. Pak Asrul bekerja sama dengan Politeknik Kesehatan (Poltekkes) di Makassar untuk mendatangkan dosen yang

bersedia mengajar di akhir pekan. Seiring berjalannya waktu, tenaga pengajar mulai diisi oleh alumni kampus sendiri. Para alumni yang ingin menjadi dosen disekolahkan ke Jakarta dengan biaya dari kampus. Saat ini, sekitar 70% tenaga pengajar berasal dari alumni yang telah kembali untuk mengabdikan di almamater mereka.

Tantangan selanjutnya adalah menyiapkan fasilitas dan infrastruktur. Selama lima tahun, kampus STIKES Bhakti Pertiwi beroperasi di lahan sewaan. Setelah itu, Pak Asrul mengajukan kredit bank untuk membeli lahan sendiri dan membangun kampus permanen. Kebutuhan akan alat-alat pendidikan juga menjadi tantangan tersendiri. Berkat dukungan orang tua yang sudah berpengalaman dalam pengadaan alat kesehatan, mereka membeli peralatan dari Jakarta untuk memenuhi kebutuhan kampus.

Saat pandemi COVID-19 melanda, STIKES Bhakti Pertiwi menghadapi tantangan besar. Banyak mahasiswa kesulitan membayar uang kuliah, sehingga pemasukan kampus menurun drastis. Untuk mengatasinya, Pak Asrul

mengajukan pinjaman bank guna menutupi biaya operasional. Meski kondisi sulit, Pak Asrul tetap memegang teguh prinsipnya untuk tidak memotong gaji dosen dan tenaga kependidikan.

Persaingan di dunia pendidikan sendiri semakin ketat. Kini, banyak kampus kesehatan berdiri di Palopo, dan sebagian besar orang tua lebih memilih menyekolahkan anaknya di Makassar. Untuk mengatasi hal ini, STIKES Bhakti

la tidak fokus pada kuantitas mahasiswa, tetapi lebih mengutamakan kualitas lulusan. Oleh karena itu, STIKES Bhakti Pertiwi menerapkan sistem kuota dalam penerimaan mahasiswa baru agar dapat memberikan pendidikan terbaik.

Dalam menjalani hidup, Pak Asrul meyakini prinsip jalani, nikmati, syukuri, dan berbagi. Jalani setiap tantangan dengan tekad yang kuat. Nikmati setiap proses tanpa mengeluh. Syukuri segala pencapaian. Berbagi dengan sesama sebagai bentuk kepedulian sosial.



Pertiwi aktif melakukan promosi melalui sekolah-sekolah dan media sosial.

Pak Asrul memiliki dua keinginan besar untuk masa depan kampusnya. Ia ingin mendirikan program profesi apoteker. Profesi ini membutuhkan alat dan fasilitas yang lebih kompleks, serta tenaga pengajar yang lebih terspesialisasi. Selain itu, ada keinginan untuk membangun kampus kedua sebagai syarat untuk meningkatkan status STIKES Bhakti Pertiwi menjadi universitas, karena salah satu syaratnya adalah memiliki lahan minimal satu hektar.

Ketika ditanya tentang kunci keberhasilannya, Pak Asrul menegaskan bahwa kualitas adalah prioritas utama kampusnya.

Pak Asrul berterima kasih kepada Bank Sampoerna yang telah membantu dari segi pendanaan sehingga mendukung kelancaran kegiatan akademik di kampusnya.

Perjalanan Pak Asrul dalam membangun STIKES Bhakti Pertiwi adalah contoh nyata bahwa ketekunan, kerja keras, dan niat baik dapat mengatasi segala tantangan. Dihadapkan dengan keterbatasan modal hingga persaingan yang ketat, Pak Asrul tetap berkomitmen untuk memberikan pendidikan terbaik bagi calon tenaga kesehatan di Indonesia. ***



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
dan Bank Indonesia, serta merupakan peserta penjaminan LPS



Buah Kerja Keras dan Kejujuran Agus

Pak Agus Sulasdi, sosok yang kini dikenal sebagai pemilik usaha Agus Jaya Gypsum di Manokwari, memiliki perjalanan hidup yang penuh liku, perjuangan, dan inspirasi. Kunci dari kesuksesannya adalah kerja keras, tekad, dan semangat pantang menyerah. Perjalanan Pak Agus dalam membangun usahanya dimulai jauh sebelum tahun 2025, ketika ia bekerja keras untuk meraih mimpinya.



Sejak tahun 2004, Pak Agus mulai bekerja dengan bosnya yang lama di sebuah usaha pembuatan gypsum. Di masa itu, semangat dan tekad Pak Agus untuk belajar sudah terlihat sejak awal. Ini merupakan sebuah hal baik yang wajib dimiliki oleh seorang yang bercita-cita tinggi.

Dari tahun 2004 hingga 2010, Pak Agus belajar banyak hal dari bosnya yang sudah berpengalaman. Ia menyerap berbagai pengetahuan tentang dunia bisnis, terutama di bidang gypsum. Namun, Pak Agus tidak pernah merasa puas. Ia selalu

merasa ada peluang untuk membuat sesuatu yang lebih besar, sesuatu yang bisa ia banggakan dan miliki sendiri. Di sinilah, semangatnya untuk beralih dari seorang pekerja menjadi seorang pengusaha mulai tumbuh.

Pada tahun 2010, Pak Agus memutuskan untuk mengambil langkah besar dalam hidupnya. Ia memutuskan untuk memulai usaha sendiri. Tanpa ada bantuan dari pihak lain, Pak Agus membangun Agus Jaya Gypsum dari nol, murni dengan kerja keras dan kepercayaan pada kemampuannya.



Berbekal tekad yang kuat dan pengalaman yang sudah ia kumpulkan selama bekerja, Pak Agus yakin bahwa ini adalah langkah yang tepat.

Tanpa banyak mengeluarkan biaya untuk promosi, Pak Agus lebih memilih memanfaatkan jaringan yang sudah ia bangun selama bekerja dulu. Banyak tukang hingga kontraktor yang dulu sering bekerja dengannya, kini berubah menjadi pelanggannya. Meskipun tidak melakukan promosi secara besar-besaran, Pak Agus tetap mampu mendapatkan pelanggan melalui rekomendasi dari mulut ke mulut.

Seiring berjalannya waktu, usaha Pak Agus mulai menunjukkan perkembangan yang positif. Pak Agus pun memutuskan untuk mengembangkan usahanya dengan menambah ke lini lain, seperti paving block dan bata ringan. Keputusan ini terbukti tepat, karena dengan berkembangnya lini produk, Agus Jaya Gypsum semakin dikenal masyarakat.

Namun, perjalanan Pak Agus tidak selalu mulus. Di tengah kesuksesan yang mulai diraih, Pak Agus pernah mengalami berbagai kekecewaan. Ia beberapa kali ditipu oleh pelanggannya dan uang yang seharusnya dibayar padanya tidak pernah diterima. Kejadian ini sangat menyakitkan, tetapi justru membuat Pak Agus semakin tegar dan tidak mudah menyerah. Ia memahami bahwa tidak semua orang jujur dalam dunia usaha. Tantangan seperti ini adalah bagian dari proses yang harus dihadapi dengan kepala tegak.

Sekarang, setelah hampir 15 tahun menjalankan usaha, Agus Jaya Gypsum telah berkembang pesat. Hal ini juga disebabkan karena Bank Sahabat Sampoerna yang memberikan pinjaman modal kerja untuk Pak Agus setahun yang lalu. Berkat pinjaman ini, Pak Agus mampu semakin mengembangkan usahanya dan menerima berbagai pesanan sehingga omzet usahanya mencapai puluhan juta rupiah per bulan.

Pak Agus sangat percaya bahwa kunci kesuksesan adalah kerja keras, doa yang tulus, dan prinsip hidup yang baik.

Ia selalu mengingatkan dirinya dan orang-orang di sekitarnya untuk tidak melakukan hal-hal yang tidak benar demi meraih keuntungan. Prinsip ini yang membuatnya mampu bertahan dan berkembang hingga hari ini.

Kisah hidup Pak Agus Sulasdi adalah bukti nyata bahwa dengan tekad yang kuat dan kerja keras, segala tantangan dapat diatasi. Dari seorang pekerja hingga mampu menjadi seorang pengusaha sukses, Pak Agus tidak pernah berhenti berusaha untuk mencapai tujuannya. Perjalanan yang dilalui Pak Agus mengajarkan kita semua bahwa sukses tidak datang dengan mudah. Namun, jika kita terus berusaha dan tidak takut menghadapi rintangan, kita akan sampai pada tujuan yang diinginkan.



Bank *Sahabat*
Sampoerna



Tabungan Hati

B e r s a m a m e m b e r i a r t i

Mari menabung sambil berdonasi

Donasi akan secara otomatis disumbangkan kepada mereka yang membutuhkan dan Anda akan tetap menerima bunga yang kompetitif.



Scan di sini
untuk info lebih lanjut



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





Perjalanan Sukses Haji Rosidin, Raja Kos-Kosan di Jababeka

Haji Rosidin, seorang pengusaha asal Cikarang, Bekasi, memiliki cerita perjalanan yang penuh inspirasi. Dahulu, ia bekerja di salah satu perusahaan *vendor* PLN yang bertugas mengurus pemasangan kabel penerangan di berbagai tempat. Namun, meskipun pekerjaan itu memberi kepastian, Haji Rosidin merasa ada sesuatu yang lebih yang ingin ia raih.



Pada awalnya, ia mencoba usaha sendiri dengan membuka warung telepon (wartel). Usaha ini ia jalani dengan semangat tinggi, meskipun saat itu persaingan cukup ketat. Hingga pada tahun 1999, Haji Rosidin melihat peluang besar di kawasan industri Jababeka. Melihat kebutuhan tempat tinggal yang semakin banyak bagi para pekerja dan karyawan di kawasan tersebut, ia memutuskan untuk terjun ke usaha kos-kosan.

Langkah pertama yang ia ambil adalah membuka beberapa unit kos-kosan. Setiap tahun, ia terus mengembangkan dan memperluas usahanya, membuka tambahan 5-10 pintu kos-kosan baru. Hingga akhirnya, usaha kos-kosan Haji Rosidin berkembang pesat. Saat ini, ia telah memiliki 330 pintu kos-kosan yang tersebar di empat lokasi. Yang menarik, meskipun jumlahnya banyak, seluruh kos-kosannya selalu terisi penuh. Keempat lokasi ini saling berdekatan dari tempat tinggalnya, sehingga mempermudahnya dalam hal pengawasan.

Keberhasilan Haji Rosidin dalam menjalankan usaha kos-kosan ini tentu tidak lepas dari prinsip yang ia pegang teguh, yaitu lokasi yang strategis dan fasilitas yang lengkap. Ia menyadari bahwa lokasi dan fasilitas adalah pertimbangan utama bagi para penyewa dalam mencari kos-kosan.

Meskipun pandemi COVID-19 melanda, Haji Rosidin tidak merasa terganggu. Bisnis kos-kosan yang ia jalankan relatif jarang terpengaruh oleh krisis, karena banyak orang yang tetap membutuhkan tempat tinggal. Bahkan dengan omzet yang mencapai ratusan juta rupiah per bulan, Haji Rosidin tetap tidak merasa cukup puas. Ia tidak mau bersantai-santai, dan terus berusaha untuk memperlebar sayap usahanya.

Saat ini, ia memiliki tiga karyawan yang membantu mengelola usahanya. Ke depan, Haji Rosidin berencana untuk terus mengembangkan bisnis kos-kosannya. Ia juga mulai melebarkan sayap dengan

menyewakan kios-kios tempat jualan. Saat ini, ia sudah memiliki enam unit kios yang disewakan untuk berbagai usaha.

Di balik kesuksesannya, Haji Rosidin selalu mengingat satu pesan penting, yaitu kemauan untuk maju. Ia percaya bahwa kunci sukses adalah kemauan yang kuat, kemampuan untuk melihat peluang yang ada, dan kemauan untuk terus belajar serta beradaptasi dengan perubahan.

Haji Rosidin juga mengingatkan agar jangan pernah takut untuk mencoba berbisnis. Jika ada rintangan atau kegagalan, itu adalah bagian dari perjalanan. Yang

strategis untuk menjaga kelangsungan dan pertumbuhan usaha yang telah dibangunnya dengan penuh kerja keras.

Kisah Haji Rosidin adalah bukti nyata bahwa dengan tekad, keberanian untuk mencoba, serta kemampuan untuk melihat dan memanfaatkan peluang, siapa pun bisa meraih kesuksesan.

Seperti yang ia katakan, “Peluang itu selalu ada, yang penting adalah bagaimana kita bisa melihat dan memanfaatkannya.” ***



penting adalah untuk terus berusaha, tidak mudah menyerah, dan selalu mencari cara untuk berkembang.

Selama dua tahun belakangan ini, Haji Rosidin meminjam dana dari Bank Sahabat Sampoerna untuk terus memperbesar usahanya. Baginya, ini adalah langkah



Bank *Sahabat*
Sampoerna



Kartunya satu, ATM-nya banyak!

Gratis tarik tunai di ATM bank apa saja*
maksimum 30x per bulan hanya dengan menggunakan
kartu debit Bank Sahabat Sampoerna



*) Scan di sini
untuk info lebih lanjut



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



Mabelyn Cake: Perjalanan Kue Otentik yang Selalu Diburu Pembeli

Pak Wandy Halim dan istrinya, Ibu Akiat, adalah contoh nyata dari bagaimana ketekunan, keberanian, dan semangat pantang menyerah dapat membawa kesuksesan, meski tanpa latar belakang yang relevan. Sebelum memutuskan untuk merintis Mabelyn Cake, mereka sempat menjalankan usaha kayu di Kalimantan. Namun, pengalaman hidup di sana membuat mereka memutuskan untuk mencari peruntungan di Jakarta, dengan harapan bisa memberikan kualitas hidup dan pendidikan yang lebih baik untuk anak mereka yang saat itu masih kecil.



Sesampainya di Jakarta, mereka mencoba berbagai usaha, mulai dari usaha spare part, event organizer, hingga salon di daerah Sunter. Namun, semua usaha itu masih dirasa kurang tepat. Meski begitu, Pak Wandy dan Ibu Akiat tidak menyerah. Mereka terus mencari peluang baru, hingga mereka menemukan sebuah ide untuk membuka usaha di dunia kuliner dengan berjualan kue klasik.

Terdapat satu tantangan utama, yaitu mereka tidak memiliki latar belakang atau pengalaman dalam dunia pembuatan kue. Meski begitu, Pak Wandy dan Ibu Akiat memberanikan diri untuk mencoba. Mereka mulai belajar membuat kue dengan mengikuti resep turun temurun keluarga yang ada. Sayangnya, seperti yang sering terjadi pada pemula, mereka menghadapi banyak kegagalan. Kue-kue yang mereka buat tidak sesuai harapan meskipun sudah mengikuti resep dengan seksama. Mereka terus berusaha, berlatih, dan mencari cara yang tepat.

Seiring berjalannya waktu, mereka berhasil menemukan teknik-teknik yang tepat dan formulasi yang pas dalam pembuatan kue.

Kue-kue seperti lapis legit, lapis philippine, nastar, sagu keju, bolu gula aren, dan berbagai kue kering lainnya mulai mereka produksi dengan kualitas yang semakin baik. Mereka belajar dari setiap kegagalan dan tak pernah berhenti untuk mencari cara terbaik.

Ibu Akiat berkata, “Untuk membuat kue, kita harus berani memulai dan praktik langsung. Tidak ada yang bisa didapat tanpa usaha dan kegigihan.” Kata-kata ini menjadi pedoman hidup mereka dalam menjalankan usaha.

Dengan tekad yang kuat dan kualitas produk yang semakin meningkat, mereka mulai dikenal orang. Tanpa modal besar untuk pemasaran, mereka mengandalkan teknik pemasaran yang paling sederhana namun ampuh: *word of mouth*. Pelanggan yang puas dengan rasa dan kualitas kue Mabelyn Cake mulai merekomendasikan toko ini kepada kerabat dan teman-teman mereka. Seiring waktu, semakin banyak orang yang mengenal dan mempercayai kualitas kue yang mereka buat.

Namun, meskipun usaha mereka semakin berkembang, tantangan terus bermunculan. Pada waktu-waktu tertentu seperti Lebaran, Imlek, dan Natal, permintaan akan kue-kue Mabelyn Cake meningkat pesat. Dalam momen-momen tersebut, mereka bisa menghabiskan hingga 200 kg telur, dengan mixer yang bekerja terus menerus dan oven yang tak pernah berhenti memanggang. Untuk memenuhi permintaan yang semakin besar, mereka harus mempekerjakan 15

untuk membeli bahan baku dalam jumlah yang lebih besar. Langkah ini mereka ambil untuk menjaga kelancaran produksi dan memenuhi permintaan yang semakin meningkat. Itu adalah keputusan besar yang penuh dengan risiko, tetapi hasilnya terbukti sangat memuaskan. Keberanian mereka untuk mengambil langkah besar inilah yang semakin mengkokohkan posisi Mabelyn Cake di pasar kue premium.



orang pegawai yang membantu dalam proses pembuatan kue. Anak-anak mereka juga turut berperan, membantu memotret produk dan mengelola media sosial untuk memperkenalkan Mabelyn Cake kepada lebih banyak orang.

Di balik kesuksesan yang mereka raih, Pak Wandy dan Ibu Akiat tetap rendah hati dan tidak pernah merasa puas dengan pencapaian yang ada. Mereka terus berusaha mendengarkan saran dari pelanggan dan memperbaiki kualitas produk mereka. Mereka percaya bahwa untuk tetap maju, mereka harus terus berinovasi dan mendengar kebutuhan pelanggan.

Pada 2016, mereka memutuskan untuk meminjam dana dari Bank Sampoerna

Mabelyn Cake adalah contoh nyata bahwa kesuksesan tidak datang dengan mudah. Dibutuhkan ketekunan, kerja keras, dan keberanian untuk memulai, meskipun tanpa pengalaman. Pak Wandy dan Ibu Akiat membuktikan bahwa dengan semangat untuk terus belajar, berusaha, dan tidak takut gagal, mereka mampu mengatasi segala tantangan dan meraih kesuksesan. Dari sebuah toko kue kecil yang hanya dimulai dengan percakapan di dalam keluarga, kini Mabelyn Cake telah menjadi sebuah usaha yang terkenal dan dipercaya banyak orang. Cerita mereka menginspirasi kita semua untuk tidak pernah takut memulai, untuk terus berusaha dan belajar, serta untuk tidak menyerah meskipun menghadapi berbagai rintangan. ***



Bank *Sahabat*
Sampoerna



PEMBIAYAAN ALAT BERAT

**Pembiayaan untuk pembelian
alat berat usaha produktif**

Jangka waktu pinjaman sampai 5 tahun, maksimal pembiayaan sebesar 80% untuk alat baru dan 70% untuk alat bekas.



Scan di sini
untuk info lebih lanjut



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





Perjalanan Baek Café Mendulang Sukses ala Korea

Seratus! Demikian sering kita katakan untuk mengungkapkan persetujuan atau kepuasan. Baek, yang adalah seratus dalam bahasa Korea merupakan nama cikal dari nama Baek Café, sebuah rumah makan masakan Korea di Jababeka. Semakin dikenal masyarakat, Baek Café bermula dari sebuah hobi sederhana. Ibu Widayani, seorang ibu yang telah berkeluarga dan memiliki dua anak, memulai perjalanan ini karena kecintaannya pada dunia masak-memasak. Meskipun awalnya ia gemar memasak masakan Sunda, sebuah ketertarikan baru muncul saat ia melihat tayangan tentang masakan Korea di televisi. Rasa ingin tahu yang tinggi mendorongnya untuk mencoba resep-resep masakan Korea di rumahnya.



Bermula dari coba-coba, Ibu Widayani mulai mendalami masakan Korea secara otodidak. Ia belajar dari berbagai sumber, termasuk menonton tutorial dan bertanya langsung kepada para koki di dapur restoran lain. Sifat penasaran yang tinggi, serta semangat untuk terus belajar, membuatnya semakin mahir dalam memasak masakan Korea. Dari sini, lahirlah ide untuk membuka Baek Café sebagai tempat yang menyajikan masakan Korea yang lezat.

Ibu Widayani memberanikan diri untuk membuka Baek Café pada tahun 2019. Namun, begitu usaha itu baru dimulai, pandemi Covid-19 tiba dan membuat segala sesuatunya menjadi lebih menantang. Meski demikian, Ibu Widayani tetap bertekad untuk bertahan. Ia memutuskan untuk tetap membuka Baek Café dengan layanan take away saja, mengingat pembatasan yang diterapkan saat itu. Situasi menjadi tidak mudah, terutama karena pendapatan yang terbatas. Saat itu Baek Café memiliki enam karyawan.

Namun, karena pemasukan yang kurang, gaji mereka harus ditanggung dengan uang pribadi Ibu Widayani. Meskipun berada dalam situasi yang sulit, Ibu Widayani tetap teguh dan tidak menyerah.

Dalam menjalankan usahanya, Ibu Widayani percaya untuk selalu memiliki pola pikir positif dan yakin bahwa segala rintangan bisa dilewati. Ia juga menyadari bahwa pasar kuliner sangat dinamis. Meskipun ada banyak pesaing di sekitar, setiap tempat memiliki pasar yang berbeda. Ibu Widayani terus berinovasi, seperti dengan membuat menu paket makan siang yang disukai oleh banyak perusahaan di sekitar Baek Café. Bahkan, banyak ekspatriat yang turut membeli menu paket makan siang tersebut, yang semakin memperluas jangkauan pasar Baek Café.

Usaha yang sempat terancam oleh pandemi itu telah berkembang pesat. Pada hari biasa Baek Café mampu meraih omzet belasan juta rupiah, dan bisa mencapai hingga puluhan juta rupiah pada hari

libur, meskipun omzet ini tidak menentu. Baik Café kini memiliki 12 orang karyawan dan terus tumbuh, berkat inovasi serta pelayanan yang baik kepada pelanggan.

Ibu Widayani juga merasa penting untuk terus berusaha, meskipun dalam perjalanan bisnisnya banyak tantangan yang datang silih berganti. Salah satu langkah penting yang ia ambil adalah meminjam dana ke Bank Sampoerna, untuk mendukung pengembangan usaha Baik Café. Dengan

Melalui perjalanan panjang ini, Ibu Widayani membuktikan bahwa dengan memiliki pola pikir yang positif, belajar dari pengalaman, dan terus berinovasi, siapa pun bisa meraih kesuksesan, apalagi ketika menjalankan usaha yang sesuai dengan hobi. ***



modal yang cukup, ia yakin usaha ini bisa terus berkembang dan memberikan manfaat bagi banyak orang.

Salah satu nasihat dari Ibu Widayani ialah, “Buatlah usaha yang kamu sukai, yang sesuai dengan hobi, dan jangan mudah menyerah. Usaha itu membutuhkan kerja keras dan ketekunan. Oleh karena itu jangan pernah menyerah, meskipun jalannya penuh dengan tantangan.”



Bank Sahabat
Sampoerna



GIRO SAMPOERNA

Dapatkan imbal hasil setara deposito*

Gratis buku cek/ bilyet giro dan biaya transfer (LLG, RTGS, & BI-Fast)*.
Setoran awal hanya Rp1 juta bagi perorangan dan Rp2 juta untuk perusahaan
(khusus perorangan mendapat kartu ATM).



*) Scan di sini
untuk info lebih lanjut



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





Kreasi Dapur Ninda dalam Menghadapi Persaingan Usaha

Ibu Eka Cahya Lestari adalah seorang ibu tiga anak yang memiliki kecintaan mendalam terhadap dunia pembuatan kue. Ia menyalurkan kecintaannya ini dengan menghadirkan Dapur Ninda di Bandung dan Ninda Bakehouse di Bogor. Awalnya, Ibu Eka mendirikan Dapur Ninda di Bogor, tetapi pada saat pandemi ia memutuskan untuk memindahkan usaha tersebut ke Bandung. Perpindahan ini menandai sebuah titik penting dalam perjalanan panjangnya dalam dunia pembuatan kue.



Sejak kecil, Ibu Eka sudah tertarik dengan dunia masak, terutama pembuatan kue. Kecintaannya ini semakin berkembang saat ia melihat berbagai resep dalam majalah masakan, yang memicu rasa ingin tahunya untuk mencoba dan berkreasi di dapur. Berlanjut pada masa remaja, Ibu Eka didorong oleh orang tuanya untuk mengikuti kursus membuat kue. Dari sana, rasa cintanya terhadap pembuatan kue semakin mendalam.

Tidak hanya sekadar hobi, ia pun mulai berjualan kue kecil-kecilan. Sebagai seorang remaja, usaha itu mungkin tidak besar, tetapi semangatnya untuk terus belajar dan mengembangkan kemampuan memasaknya tidak pernah padam. Bahkan ketika mengikuti suami yang sering dinas berpindah-pindah kota, Ibu Eka tetap memanfaatkan kesempatan untuk berjualan kue. Ia rela membeli oven beberapa kali karena harus mengikuti suaminya berpindah-pindah tempat.

Titik balik dalam perjalanan usahanya datang ketika suami Ibu Eka purna-tugas, sehingga memberikan Ibu Eka lebih banyak waktu untuk fokus pada usahanya. Salah satu kue yang pertama kali ia buat adalah lapis legit. Kue ini sangat populer, tetapi menyisakan banyak limbah putih telur. Ibu Eka pun mencari cara untuk memanfaatkan sisa putih telur tersebut.

Ide kreatif pun muncul dalam bentuk almond crispy. Kue yang membutuhkan putih telur ini menjadi produk baru yang tak hanya praktis, tetapi juga laris manis di pasaran. Karena almond crispy mudah hancur, Ibu Eka memilih untuk menjualnya secara konsinyasi. Keputusan ini ternyata tepat, karena almond crispy buatannya sangat digemari dan berhasil tersebar cepat. Lebih dari 60 toko di Jawa Barat dan Jawa Tengah telah menjual almond crispy Dapur Ninda, bahkan sedang dalam proses ekspansi ke Jawa Timur.

Seperti perjalanan usaha lainnya, Ibu Eka menghadapi berbagai tantangan. Banyak toko lain yang mulai menjual almond crispy, sehingga membuat persaingan semakin sulit. Tak hilang akal, Ibu Eka berinovasi lagi untuk membuat produk yang lebih jarang dijual. Dari sini, lahirlah ide untuk membuat macaron yang masih berbahan dasar putih telur, tetapi membutuhkan keterampilan tangan berbeda dengan almond crispy. Macaron yang ia buat pun berbeda dari macaron kebanyakan; ukurannya cukup untuk sekali gigit. Tak disangka, macaron ini banyak digemari oleh berbagai pihak dan semakin memperkuat posisi Ibu Eka di pasar kue.



Tantangan lain yang pernah Ibu Eka hadapi adalah kerugian akibat salah perhitungan stok. Banyak barang yang ia produksi dikembalikan oleh toko-toko karena permintaan yang tidak sesuai harapan. Namun, kesulitan tidak membuat Ibu Eka mundur. Sebaliknya, ia terus berjuang dan berinovasi, dan hasilnya pun terlihat. Omzet usaha Ibu Eka telah mencapai ratusan juta rupiah per bulan, bahkan pada musim liburan atau musim-musim tertentu,

omzetnya bisa meningkat hingga 150% dibandingkan bulan biasa.

Persaingan di dunia kue yang semakin ketat justru semakin mendorong Ibu Eka untuk terus berinovasi, menciptakan produk-produk baru yang unik, enak, dan sulit untuk ditiru. Diversifikasi produk ini menjadi salah satu cara bagi Ibu Eka untuk memperluas pangsa pasar, sehingga usaha yang ia bangun tidak hanya berkembang, tetapi juga semakin dikenal. Sebagai langkah untuk memperbesar kapasitas usahanya, Ibu Eka meminjam modal dari Bank Sampoerna guna membeli alat-alat baru dan menambah tenaga kerja.

Ibu Eka memiliki prinsip yang sangat kuat dalam menjalankan usahanya, “Jika membuat produk, haruslah produk yang benar-benar saya sukai dan puas dengan hasilnya.”

Prinsip inilah yang menjadi pendorong utama baginya untuk selalu memberikan yang terbaik dalam setiap kue yang ia buat. Dengan semangat yang tak pernah padam dan kemauan untuk terus belajar dan berinovasi, Ibu Eka Cahya Lestari telah membuktikan bahwa dengan kerja keras, ketekunan, dan cinta terhadap apa yang dilakukan, seseorang bisa mencapai kesuksesan. Perjalanan Ibu Eka adalah bukti nyata bahwa impian bisa terwujud, bahkan di tengah tantangan dan persaingan yang ketat. ***



Bank *Sahabat*
Sampoerna



Tabungan Hati

B e r s a m a m e m b e r i a r t i

Mari menabung sambil berdonasi

Donasi akan secara otomatis disumbangkan kepada mereka yang membutuhkan dan Anda akan tetap menerima bunga yang kompetitif.



Scan di sini
untuk info lebih lanjut



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





Rahasia Tumbuh Saat yang Lain Tumbang

Ketika pandemi COVID-19 mulai menyebar di awal tahun 2020, banyak usaha memilih untuk berhenti sejenak, menunggu hingga keadaan stabil. Namun, di tengah situasi yang penuh keterbatasan, ada yang justru memilih untuk melangkah. Salah satunya adalah Pak Pardomuan, yang memulai usaha UD Agung Jaya Frozen Food di masa pandemi, saat dunia sedang belajar beradaptasi.



Berbekal pengalaman, relasi, dan semangat untuk mandiri, Pak Pardomuan melihat bahwa kebutuhan makanan beku justru meningkat saat mobilitas masyarakat dibatasi. Banyak orang memilih berbelanja dari rumah, kafe dan restoran pun mencari pasokan bahan makanan yang mudah diolah tetapi tetap berkualitas.

Dengan modal tak lebih dari Rp200 juta, usaha ini mulai dibentuk. Modal ini bukan hanya untuk membeli stok seperti *nugget*, sosis, kentang goreng, bakso, daging burger, kulit dim sum hingga ikan fillet—tapi juga untuk membangun sistem dari awal: komputer, kasir, jaringan, *barcode scanner*, CCTV, dan beberapa unit *freezer*.

Sejak awal, strategi penjualan Pak Pardomuan tidak hanya fokus pada satu jalur. Di tengah pembatasan aktivitas fisik, penjualan *online* menjadi tumpuan utama. Produk mulai dipasarkan lewat *e-commerce* dan media sosial. Penjualan *online* memudahkan pelanggan untuk tetap mendapatkan kebutuhan mereka dari rumah, dan dari situlah usaha ini mulai dikenal lebih luas.

Di waktu yang sama, pemasaran jalur konvensional juga tetap dijalankan. Brosur dicetak dan disebar ke kafe dan restoran. Hubungan baik dengan pelaku bisnis kuliner dimanfaatkan untuk memperluas jangkauan.

Meski peluang besar terbuka, jalan tidak selalu mulus. Tantangan utama datang dari modal awal yang besar. Tak semua orang bisa langsung masuk ke bisnis *frozen food* karena kebutuhan perlengkapan dan peralatan cukup tinggi. Namun, seiring meningkatnya penjualan, banyak merek *frozen food* mulai menawarkan sistem peminjaman *freezer* dengan target penjualan tertentu per bulan. Ini menjadi strategi tambahan yang efektif.

Tantangan lain adalah membangun kepercayaan pelanggan. Di dunia *online*, reputasi sangat menentukan. Satu ulasan negatif bisa berdampak pada kepercayaan calon pembeli. Karena itu, pelayanan pelanggan diutamakan: respon cepat, pembaruan informasi persediaan secara *real-time*, dan pengiriman yang tepat waktu menjadi bagian dari komitmen usaha ini.

Sistem *database* pelanggan juga dikembangkan. Nomor telepon pelanggan dicatat, riwayat belanja disimpan, dan program keanggotaan dibuat. Salah satunya adalah *cashback* untuk pelanggan yang belanja rutin. Semua ini dilakukan untuk membangun hubungan jangka panjang, bukan sekadar transaksi sesaat.

Dalam perjalanan usaha Pak Pardomuan, sempat terjadi masalah internal seperti karyawan yang tidak jujur. Berkat sistem pencatatan dan kontrol yang sudah berjalan, kejangalan cepat terdeteksi.

jelas. Semua transaksi dilaporkan dalam grup internal. Pembayaran lewat QRIS dan EDC langsung tercatat dalam sistem. Semua ini memudahkan pemantauan, bahkan jika pemilik tidak sedang berada di tempat.

Pasar *frozen food* sangat dinamis. Produk yang viral hari ini bisa tergantikan besok. Karena itu, tim di UD Agung Jaya *Frozen Food* terus mengikuti tren, menambah variasi produk, dan menjaga agar pelanggan selalu punya alasan untuk kembali. Tidak hanya mengandalkan satu



Proses evaluasi dilakukan dengan adil, dan setiap kejadian dijadikan pembelajaran agar sistem semakin solid ke depannya.

Satu hal yang membedakan UD Agung Jaya *Frozen Food* dari banyak usaha serupa adalah komitmen membangun sistem yang kuat sejak awal. *Stock opname* dilakukan rutin, pencocokan antara persediaan fisik dan data digital dilakukan setiap tiga bulan. Jika ada selisih, dilakukan investigasi untuk mengetahui penyebabnya—bukan untuk menyalahkan, tapi untuk memperbaiki proses.

Karyawan dibagi dalam dua *shift*, dengan pembagian tugas dan komunikasi yang

jenis produk atau satu merek, tapi terus berinovasi mengikuti kebutuhan pasar.

“Saat usaha mulai berkembang dan permintaan meningkat, saya tahu sudah waktunya untuk naik ke tahap selanjutnya. Saya butuh tambahan modal, baik untuk memperkuat *cash flow* maupun membiayai piutang dagang. Dari situlah saya bertemu dengan tim Bank Sahabat Sampoerna. Setelah tahu proses pencairannya cepat, biaya admin ringan, dan limit pinjamannya kompetitif, saya langsung tertarik. Saya pun mengajukan pinjaman yang rencananya akan digunakan untuk memperluas usaha, termasuk membuka beberapa cabang baru di kota Medan,” ujar Pak Pardomuan

menjelaskan perkenalannya dengan Bank Sahabat Sampoerna.

Kini, UD Agung Jaya *Frozen Food* sudah berjalan stabil. Ruang usaha masih cukup untuk ekspansi. Ke depan, ada rencana untuk menambah ruko sebagai tempat distribusi tambahan.

Bagi Pak Pardomuan, usaha ini bukan sekadar bisnis, tapi juga cara mempersiapkan masa depan. Ia percaya, memulai usaha bukan soal usia atau waktu, tapi kesiapan untuk membangun sistem yang bisa menopang langkah-langkah ke depan.

Bagi siapa pun yang sedang merintis usaha, kisah ini menjadi pengingat bahwa keberhasilan tidak hanya ditentukan oleh ide atau semangat saja, tetapi juga oleh ketekunan membangun fondasi yang kuat dan sistem yang berjalan rapi. ***



Dari Konsumen Jadi Produsen

Di kota Serang, Banten, tinggal seorang pengusaha bernama Pak Yoanes Lewianto. Ia bukan sekadar pengusaha biasa, tetapi ia punya mimpi besar untuk menghadirkan produk alat berat buatan Indonesia yang bisa bersaing dengan produk luar negeri.



Pak Yoanes dikenal sebagai pendiri dan pemilik PT Nefta Pompa Betonindo, sebuah perusahaan lokal yang bergerak di bidang produksi concrete pump, sebuah alat untuk memompa beton ke tempat tinggi atau sulit dijangkau. Usahanya ini mulai resmi berdiri pada tahun 2020, tapi kisah perjuangannya dimulai jauh sebelum itu.

Kisah usaha Pak Yoanes berawal pada tahun 2012. Saat itu, Pak Yoanes bekerja bersama ayahnya dalam usaha penyewaan *concrete pump*. Dari sanalah ia mengenal seluk-beluk dunia alat berat. Ia melihat langsung bagaimana alat-alat itu sangat dibutuhkan di berbagai proyek pembangunan, tetapi hampir semuanya didatangkan dari luar negeri. Lama-lama, tumbuh keinginan dalam diri Pak Yoanes: “Kenapa kita selalu membeli dari luar? Kenapa kita tidak bisa buat sendiri?”

Ia tak ingin hanya menjadi pengguna atau penyewa alat, tetapi ia juga ingin menjadi produsen. Sejak tahun 2015 ia

mulai melakukan riset secara mandiri. Ia mempelajari bagian-bagian mesin, proses produksinya, dan mencari tahu apa yang dibutuhkan untuk membuat *concrete pump* yang benar-benar buatan Indonesia. “Kami benar-benar memproduksi dari nol, semua komponennya lokal. Bukan beli dari luar, rakit di sini, lalu bilang produk lokal. Bukan seperti itu,” ujar Pak Yoanes dengan tegas. Bahkan tenaga kerja di pabriknya pun 100% orang Indonesia. Ia percaya bahwa anak bangsa punya kemampuan dan semangat yang besar jika diberi kesempatan.

Memproduksi alat berat bukan hal mudah dan butuh modal yang tidak sedikit. Pada tahun 2022, Pak Yoanes mendapat informasi tentang Bank Sampoerna yang menyediakan fasilitas pinjaman modal usaha. Setelah mempelajari dan merasakan fleksibilitasnya, ia pun mengajukan pinjaman. Dana ini sangat membantu dalam proses pengembangan produksi.

Dengan modal dan semangat yang kuat,

perusahaan NEFTA mulai menanjak. Di awal, mereka hanya bisa memproduksi *concrete pump* ukuran kecil. Pada 2023, mereka naik level dengan memproduksi ukuran sedang, dan sekarang sudah bisa memproduksi *concrete pump* ukuran besar.

Pak Yoanes dan timnya berkomitmen penuh untuk menciptakan produk terbaik. Mereka memiliki tim riset dan pengembangan sendiri, menerapkan teknologi terkini, serta membangun sistem kerja yang rapi dan efisien. Tak heran, produk *concrete pump* NEFTA kini sudah dipakai dalam berbagai jenis proyek di seluruh Indonesia, mulai dari bendungan, pembangkit listrik, pabrik kimia, sekolah, rumah sakit, jembatan, hingga gedung

Pak Yoanes punya prinsip yang selalu ia pegang, “Kalau mau sukses, harus konsisten, fokus pada tujuan, dan jangan gampang menyerah.”

Baginya, membangun usaha bukan soal cepat atau lambat, tapi soal komitmen untuk terus melangkah.***



tinggi. Ini semua menjadi bukti bahwa karya anak bangsa bisa diandalkan.

Menjalankan usaha tentu tidak selalu mulus. Ada tantangan dan kesulitan yang harus dihadapi.



Bank Sahabat
Sampoerna



Kartunya satu, ATM-nya banyak!

Gratis tarik tunai di ATM bank apa saja*
maksimum 30x per bulan hanya dengan menggunakan
kartu debit Bank Sahabat Sampoerna



*) Scan di sini
untuk info lebih lanjut



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



Mitigasi Risiko Sang Pengendali Hama

Di usia 58 tahun, Faizal Tanri adalah sosok pengusaha yang tangguh dan penuh pengalaman. Pak Faizal tinggal di Makassar dan telah menekuni dunia usaha sejak muda. Perjalanannya dalam membangun usaha bukanlah hal yang instan, melainkan penuh perjuangan, tantangan, dan keberanian untuk mengambil keputusan besar.



PT. SAWEGA UTAMA INVESTAMA

Petualangan usaha Pak Faizal dimulai pada tahun 1980-an. Saat itu, Pak Faizal bekerja bersama orang tuanya di sebuah perusahaan kontraktor bernama PT Sawega Utama Investama. Di perusahaan inilah Pak Faizal mulai belajar tentang dunia kerja dan bisnis. Pada tahun 2000-an, tanggung jawab perusahaan sepenuhnya diserahkan kepadanya. Pak Faizal mulai memimpin perusahaan sendiri.

Semakin lama, Pak Faizal merasa bahwa bidang kontraktor di Makassar sudah terlalu ramai dan penuh persaingan. Banyak perusahaan sejenis bermunculan dan membuat peluang usaha semakin sempit. Ia mulai berpikir, apakah harus terus bertahan di bidang ini, atau mulai mencari jalan lain yang lebih menjanjikan.

Pak Faizal tidak tinggal diam dan mulai memperhatikan lingkungan sekitarnya. Saat melihat kondisi rumah-rumah dan gedung sekolah yang sering bermasalah dengan tikus, rayap, dan hama lainnya, munculah sebuah ide yang sangat berbeda

dari dunia kontraktor. "Saya melihat banyak rumah dan sekolah yang punya masalah dengan hama. Dari situ saya mulai kepikiran untuk pindah haluan ke usaha pengendalian hama," kata Pak Faizal.

Ia pun memutuskan untuk membangun bisnis baru yang belum banyak dilirik orang di daerahnya: usaha pengendalian hama. Ini adalah langkah besar yang membutuhkan keberanian. Meninggalkan dunia yang sudah dikenal selama puluhan tahun, dan terjun ke bidang yang benar-benar baru bukanlah hal yang mudah. Namun Pak Faizal yakin, di balik tantangan pasti ada peluang besar.

Memulai usaha pengendalian hama tentu tidak semudah yang dibayangkan. Salah satu tantangan terbesar baginya adalah mencari karyawan yang tepat dan bisa dipercaya. Tidak semua orang bisa langsung terjun ke bidang ini, karena pekerjaan ini sangat teknis dan menyangkut keselamatan. "Proses cari karyawan itu susah. Mereka harus sekolah

dulu, lalu ikut ujian seperti bikin skripsi. Lulusnya pun susah. Pernah ada yang ikut dua kali ujian tapi tidak lulus juga, akhirnya kontraknya tidak kami perpanjang,” jelasnya.

Apalagi sejak tahun 2015, Pak Faizal mulai memperluas usaha ke bidang fumigasi kapal, yaitu proses pengasapan atau pemberantasan hama di kapal dengan bahan kimia khusus. Bidang ini jauh lebih berisiko karena berhubungan langsung dengan zat kimia yang berbahaya. “Fumigasi kapal itu sangat berisiko. Kalau tidak hati-hati bisa membahayakan nyawa. Jadi kita benar-benar selektif, tidak bisa asal rekrut. Harus ekstra hati-hati,” ujarnya.

perkembangan usaha saya,” ungkapnya.

Berkat ketekunannya, kini usaha Pak Faizal sudah berkembang dan memiliki cabang di Gorontalo dan Samarinda. Namun, ia tidak ingin berhenti sampai di situ. Pak Faizal memiliki impian untuk membuka cabang di kota-kota lain di Indonesia agar lebih banyak orang bisa merasakan layanan pengendalian hama yang aman dan profesional.

Dari semua pengalaman dan perjuangan yang ia lalui, Pak Faizal mengambil satu pelajaran penting: setiap pekerjaan pasti memiliki risiko. Namun, risiko itu bisa dikelola dengan perencanaan yang baik, ketelitian, dan konsentrasi penuh.



Karena usaha ini memerlukan biaya besar untuk peralatan, pelatihan, dan operasional, Pak Faizal pun mencari dukungan finansial. Di sinilah ia mengenal Bank Sahabat Sampoerna, yang menurutnya sangat membantu dalam mendukung modal usaha. “Usaha ini butuh modal yang cukup besar. Untungnya saya ketemu Bank Sahabat Sampoerna, mereka sangat membantu dan mendukung

“Semua pekerjaan pasti ada risikonya. Yang penting kita harus bisa memikirkan risiko itu dengan baik dan jangan gegabah. Fokus dan konsentrasi adalah kunci agar semuanya bisa berjalan dengan aman dan lancar,” tutupnya dengan bijak. ***



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
dan Bank Indonesia, serta merupakan peserta penjaminan LPS



Kegigihan Pak Duares dalam Memberikan Solusi Finansial

Pak Duares, pria kelahiran tahun 1980, dikenal sebagai sosok yang gigih dan tekun dalam membangun usaha. Bersama sang istri, ia menapaki berbagai fase dalam perjalanan ekonomi keluarga mereka. Tahun 2021, sang istri memulai usaha butik di tengah kesibukan Pak Duares yang saat itu masih bekerja sebagai karyawan kantor. Butik tersebut sempat berjalan cukup baik dan melayani pelanggan secara langsung maupun melalui sistem pemesanan *online*, terutama saat pandemi. Namun, karena perlu mengurus anak-anak yang masih kecil, usaha butik akhirnya terpaksa ditutup oleh istri Pak Duares pada tahun 2022.



Melihat dinamika keluarga dan perubahan prioritas, Pak Duares memutuskan untuk mengakhiri kariernya di dunia kantor. Setelah *resign*, ia mengambil masa jeda sekitar satu tahun tanpa menjalankan usaha, sembari mempertimbangkan langkah selanjutnya yang lebih sesuai dengan kondisi keluarga.

Pada tahun 2023, bersama sang istri, Pak Duares memutuskan untuk membuka toko kelontong. Modal awalnya sebesar Rp40 juta yang berasal dari pencairan dana pensiun BPJS dan tabungan pribadi. Usaha ini dipilih karena dianggap lebih stabil dan mampu menjawab kebutuhan nyata masyarakat di lingkungan tempat tinggalnya di Indramayu, Jawa Barat.

Saat malam hari, toko-toko di sekitar Pak Duares umumnya sudah tutup, sementara kebutuhan belanja masih tinggi. Dari situlah Pak Duares melihat peluang. Ia membuka toko yang tetap beroperasi hingga malam hari, menjadikannya solusi yang dibutuhkan warga sekitar. Selain alasan peluang tersebut, lokasi toko pun strategis karena berada di belakang jalur Pantura dan dekat dengan kawasan padat

penduduk yang ramai dilalui banyak kendaraan.

Dalam menjalankan toko kelontong, Pak Duares dan istrinya menghadapi berbagai tantangan seperti barang yang dicuri pembeli, banyaknya pembeli yang berutang, dan persaingan antar toko. Untuk mengatasinya, Pak Duares fokus pada pelayanan yang ramah dan jujur untuk menjaga loyalitas pelanggan.

Setelah berhasil mengatasi berbagai tantangan dalam menjalankan usaha toko kelontongnya, Pak Duares mulai mencari cara untuk mengembangkan usaha dan menambah penghasilan demi kestabilan finansial keluarga. Melihat peluang yang ada, ia bergabung menjadi *Agent Bank Sahabat Sampoerna*. Dengan modal pengalamannya dalam berinteraksi dengan masyarakat dan jaringan yang telah terjalin selama ini, Pak Duares ingin memperluas jangkauan usahanya, sekaligus memberikan solusi finansial bagi masyarakat sekitar melalui produk perbankan.

Pak Duares menjadi *Agent* di Bank Sahabat Sampoerna cabang Jababeka sejak Januari 2025. Sebagai seorang pengusaha yang sedang membangun usaha kelontong, ia sadar bahwa memiliki banyak sumber penghasilan akan memberi kestabilan finansial bagi keluarga. Selain itu, menjadi *Agent* Bank Sahabat Sampoerna memberinya kesempatan untuk membangun hubungan baik dengan banyak orang, baik itu pengusaha, masyarakat, hingga profesional perbankan.

Menjadi *Agent* Bank Sahabat Sampoerna tentu tidak lepas dari tantangan, seperti halnya ketika membuka usaha kelontong. Salah satunya adalah pemenuhan dokumentasi kredit yang diminta bank, yang sering kali belum dapat dipenuhi oleh calon nasabah, sehingga menghambat proses pengajuan kredit. Tantangan

yang ia peroleh setiap kali berhasil membantu nasabah dalam proses pengajuan kredit. Selain itu, pengalaman berharga dalam memahami sistem dan proses kredit perbankan sangat berguna, baik untuk pekerjaan sebagai *Agent* maupun dalam memperluas jaringan bisnis kelontongnya.

Pak Duares menyampaikan ucapan terima kasih kepada Bank Sahabat Sampoerna, khususnya cabang Jababeka, atas kerja sama yang terjalin selama ini. Ia berharap dapat terus berkontribusi untuk memperluas jaringan nasabah dan menjaga hubungan baik dengan semua pihak yang terlibat.

Pak Duares adalah contoh sosok yang tidak hanya berjuang untuk dirinya sendiri, tetapi juga untuk masyarakat



lainnya adalah ketika analisis jaminan dan usaha yang diajukan calon nasabah tidak sesuai dengan perhitungan bank, sehingga nilai pinjaman yang diberikan tidak sesuai dengan harapan nasabah. Meskipun demikian, Pak Duares tetap berkomitmen memberikan pelayanan terbaik bagi nasabah dan berusaha agar proses pengajuan dapat berjalan lancar.

Meskipun menghadapi tantangan, Pak Duares tetap menikmati perannya sebagai *Agent*, terutama saat menerima insentif

sekitar. Dengan tekad dan kerja keras, ia membangun usaha yang memberi manfaat luas, serta memperkuat posisinya sebagai *Agent* Bank Sahabat Sampoerna

Sebagai seorang *Agent* dan pengusaha, Pak Duares berharap dapat terus berkembang dan memberikan manfaat kepada orang-orang di sekitarnya. ***

Tim Redaksi

Ridy Sudarma – Penanggung Jawab Redaksi

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

Firzie Budiono Ravasia - Editor

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

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

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

Reza Wandi dan Naomi Jedidah – Desain & Tata Letak

Mereka merancang dan menata tampilan buku ini agar tersaji dengan menarik serta memiliki tata letak yang enak dipandang mata. Dalam keseharian, mereka bertugas sebagai staf Desain dan Multimedia.

Bagus Satrio dan Gerryaldo - Dokumentasi

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



Bank *Sahabat*
Sampoerna

TABUNGAN HASIL TINGGI

**Kemudahan bertransaksi dengan
bunga mendekati deposito**

Gratis biaya administrasi, biaya tarik tunai di ATM bank mana pun,
dan transfer ke bank mana pun*



*) Scan di sini
untuk info lebih lanjut



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



EPILOG

**Di balik setiap kisah sukses,
ada luka yang disembunyikan dengan senyum,
dan tekad yang tak pernah padam.**

**Dari garasi rumah, pojok pasar, hingga layar digital,
mereka terus bergerak, melawan ragu,
mewujudkan harapan demi masa depan.**

**Mereka mungkin bukan yang paling hebat,
tapi dari mereka kita belajar,
untuk tidak pernah menyerah terhadap masalah.**

**Apalagi yang kau tunggu, Sahabat?
Ayo mulai melangkah, gapai peluang
Bisa jadi,
cerita berikutnya adalah tentangmu.**