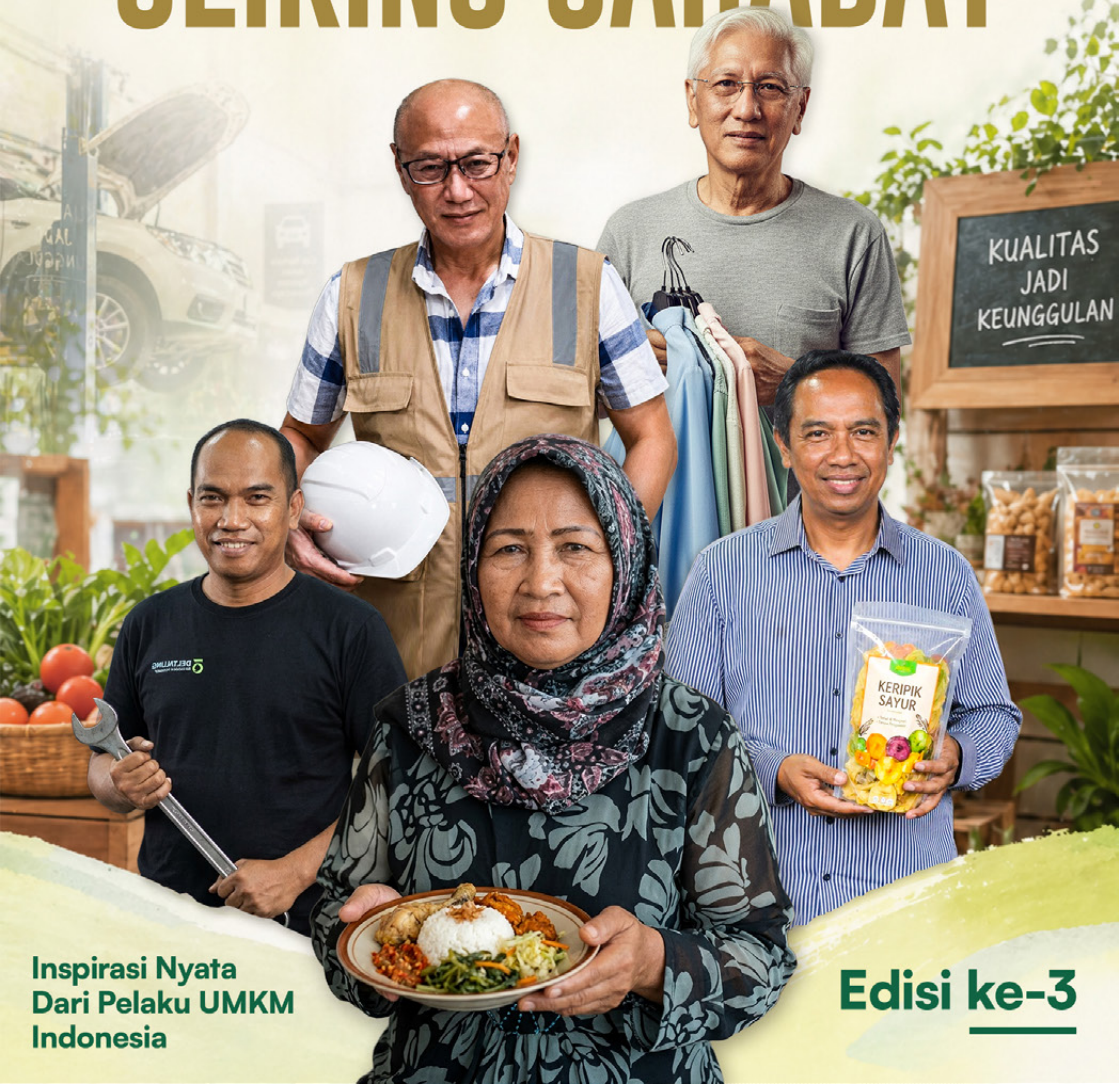




Bank Sahabat
Sampoerna

BERTUMBUH SEIRING SAHABAT



Inspirasi Nyata
Dari Pelaku UMKM
Indonesia

Edisi ke-3

**Bertumbuh
Seiring Sahabat
Edisi ke-3**

Judul Buku

Bertumbuh Seiring Sahabat
Edisi ke-3

Penanggung Jawab Redaksi

Firzie Budiono Ravasia

Editor

Silvia Kristiana

Penulis

Nana Fahrany
Reina Visca Zerkhan

Desain

Naomi Jedidah

Penerbit

Bank Sahabat Sampoerna

Periode

2026

 [banksampoerna](#) ✓

 [banksampoerna](#) ✓

 [@banksampoerna](#) ✓

 [www.banksampoerna](#)

**Kantor Pusat**

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

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 Seiring Sahabat edisi ketiga di tahun 2026 ini.

Penyusunan buku ini bertujuan untuk memberikan pandangan dan semangat baru yang dapat dijadikan inspirasi dalam membangun usaha. Dalam buku edisi ketiga ini, kami menyajikan kisah perjalanan usaha dari 13 pengusaha UMKM dan 2 agen Bank Sahabat Sampoerna.

Dengan rasa hormat yang sedalam-dalamnya, kami ucapkan terima kasih kepada para Sahabat yang telah membantu penyusunan buku ini, yaitu:

1. Kantor Cabang Medan, Sumatera Utara
2. Kantor Cabang Palembang, Sumatera Selatan
3. Kantor Cabang Denpasar, Bali
4. Kantor Cabang Malang, Jawa Timur
5. Kantor Cabang Jayapura, Papua
6. Kantor Cabang Kelapa Gading, DKI Jakarta
7. Tim Lending Center
8. Tim Agent Management

Mendengar cerita tentang bagaimana para pengusaha UMKM 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 dan VISA serta kerja sama dengan Jaringan Prima dan ATM BERSAMA, nasabah Bank Sampoerna dapat memanfaatkan layanan ATM dan mesin EDC yang dikelola bank mana pun. Bank Sampoerna senantiasa melakukan transformasi digital dan berkolaborasi dengan berbagai mitra, termasuk fintech, guna mendukung dan mengembangkan ekosistem keuangan digital.

Di tahun 2026, 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 hadir sebagai bentuk penghargaan terhadap perjuangan para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia. Di balik perkembangan ekonomi nasional, terdapat jutaan pelaku UMKM yang setiap hari bekerja keras, bertahan menghadapi tantangan, dan menjaga roda usahanya tetap berjalan.

Menurut Kementerian Keuangan Republik Indonesia, hingga tahun 2025 sektor UMKM berkontribusi terhadap lebih dari 60% Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menyerap hampir 97% tenaga kerja. Angka ini menunjukkan bahwa UMKM bukan hanya menjadi sumber penghidupan bagi jutaan keluarga, tetapi juga menjadi fondasi penting bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Sebagai bagian dari komitmennya untuk terus mendukung UMKM, Bank Sahabat Sampoerna hadir sebagai mitra bagi para pelaku usaha di berbagai daerah. Hingga akhir tahun 2025, penyaluran kredit UMKM mencapai 57,16% dari total kredit yang disalurkan Bank.

Edisi ketiga Bertumbuh Seiring Sahabat menghadirkan gambaran nyata mengenai perjalanan dan kisah sukses para nasabah yang tumbuh bersama kami dalam mewujudkan usaha yang lebih maju dan sejahtera. Melalui kisah-kisah ini, kita dapat melihat bagaimana semangat, kerja keras, dan ketekunan mampu membawa mereka melewati berbagai tantangan dan terus berkembang.

Di dalamnya, Anda akan menemukan cerita-cerita inspiratif dari para pelaku UMKM yang tidak hanya berjuang membangun masa depan keluarganya, tetapi juga menjadi sumber motivasi dan pembelajaran bagi kita semua. Kisah-kisah tersebut menunjukkan bahwa kesuksesan tidak hanya ditentukan oleh kemampuan, tetapi juga oleh kemauan untuk terus belajar, beradaptasi dan tidak mudah menyerah.

Buku ini menjelaskan perjalanan lima belas pelaku UMKM yang tentu tidak selalu mudah. Hingga tahun 2025, banyak pelaku usaha masih menghadapi tantangan seperti daya beli masyarakat yang belum pulih, biaya operasional yang meningkat, dan persaingan yang semakin ketat. Meski demikian, mereka tetap berupaya beradaptasi, mencari peluang baru, dan menjaga agar usahanya terus berjalan. Sebagai contoh, di buku ini Anda dapat menemukan kisah Ibu Vita yang harus memutar otak ketika usaha perlengkapan sekolahnya menurun akibat perkembangan *e-commerce*.

Di tengah dinamika kehidupan, kisah-kisah dalam buku ini membuktikan bahwa kerja keras, ketekunan, dan dukungan yang tepat dapat membuka jalan menuju peluang yang lebih besar. Mereka yang berani beradaptasi, berinovasi dan menjadikan tantangan sebagai kesempatan adalah sosok-sosok yang akan terus menjadi penggerak perekonomian Indonesia di masa depan.

Terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan dalam mewujudkan buku ini, serta kepada mereka yang telah berbagi kisah bersama kami. Semoga buku ini dapat menginspirasi, membuka wawasan, dan mendorong kita semua untuk terus memperkuat sektor UMKM Indonesia.

Salam Sahabat,

Patrick Wong
Direktur Bisnis
Bank Sahabat Sampoerna

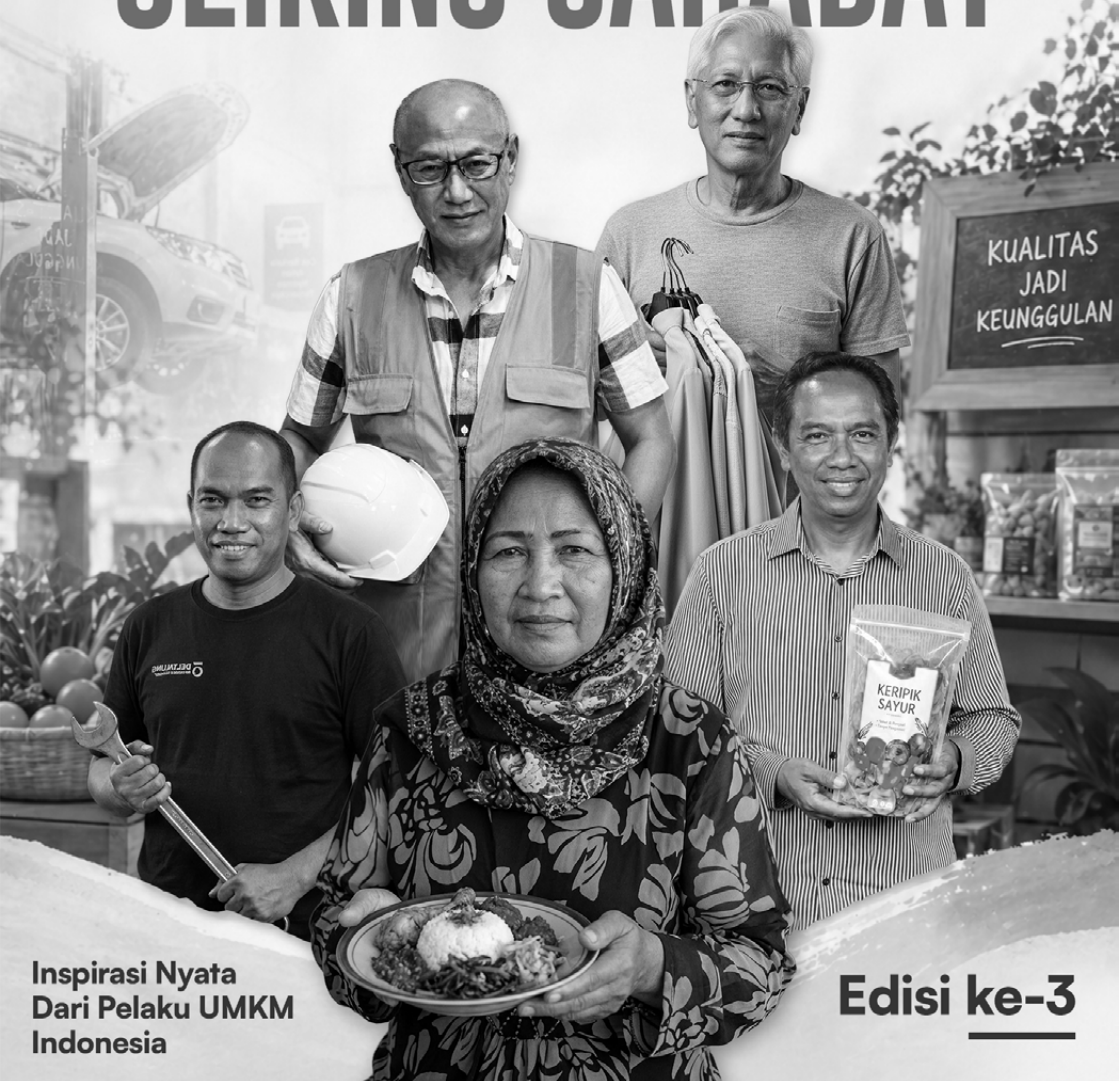
DAFTAR ISI

| | |
|--|-----|
| Dari Redaksi | iii |
| Kenal Bank Sahabat Sampoerna Lebih Dekat | iv |
| Prakata | v |
| | |
| Pak Kormen - Menjahit Kepercayaan, Merajut Usaha Puluhan Tahun | 9 |
| Pak Williem Wijaya - Dari Warisan Keluarga hingga Tiga Generasi: Perjalanan Usaha Pak Williem Wijaya di Bisnis Gorden dan Karpet | 13 |
| Pak I Made Sudiana - Membangun dari Nol hingga Multiusaha: Perjalanan Usaha Pak I Made Sudiana | 17 |
| Bu Vita Rosana - Dari Kantin ke Warkop: Perjalanan Bu Vita Rosana Mengembangkan Usaha | 21 |
| Pak Cahyo Hermawan - Dari Kegagalan Budidaya Jamur ke Usaha Keripik Sayur: Perjalanan Bangkit Pak Cahyo Hermawan | 25 |
| Pak Adwin Hongdriswan - Meniti Usaha Bahan Material dengan Kekuatan Relasi | 39 |
| Pak Hartono - Pasar Induk Tanah Tinggi Jadi Ujung Tombak Ketahanan Pangan | 33 |
| Pak Handoyo Pranadjaja - Perjalanan Karier Pak Handoyo: Dari Auditor, Panggung Teater, hingga Menjadi Partner Akuntan Publik | 37 |
| Pak Ardi - Membangun dari Nol dan Menguat Lewat Strategi: Kisah Usaha Apotek Pak Ardi | 41 |
| Pak Iman Sobari - Membangun Kepercayaan, Membuka Peluang Perjalanan Bapak Iman Sobri sebagai Agen Bank Sahabat Sampoerna | 45 |
| Pak Monas Perkasa - Menjaga Kualitas di Tengah Dinamika Proyek: Perjalanan Pak Monas, Kontraktor "Teknik Quality" | 49 |
| Pak Ali Mustofa - Dari Hobi Menjadi Tiga Bengkel: Perjalanan Pak Ali Mustofa Membangun Usaha di Pontianak | 53 |
| Pak Sumardi - Pak Sumardi, Agen yang Tumbuh Lewat Jaringan dan Kepercayaan | 57 |
| Pak Eme dan Ibu Uun Sumiaty - Dari Karyawan BUMN ke Pengusaha Angkutan Kain: Perjalanan Pak Eme dan Ibu Uun yang Terus Bertahan | 61 |
| Pak Tommy dan Ibu Ling - Dari Relasi ke Reputasi: Kunci Pak Tommy dan Ibu Ling Bertahan dan Tumbuh di Bisnis Kontraktor | 67 |
| | |
| Tim Redaksi | 69 |



Bank Sahabat
Sampoerna

BERTUMBUH SEIRING SAHABAT



KUALITAS
JADI
KEUNGGULAN

Inspirasi Nyata
Dari Pelaku UMKM
Indonesia

Edisi ke-3



Menjahit Kepercayaan, Merajut Usaha Puluhan Tahun

Di suatu rumah di Medan, sebuah usaha keluarga telah berjalan selama puluhan tahun. Tempatnya sederhana tanpa papan nama besar, tetapi dikenal oleh para pedagang pakaian wanita di Medan dengan nama AGEK. AGEK adalah usaha distributor pakaian wanita yang dijalankan oleh Pak Kormen (76) dan Ibu Sutisnah Asna Wati (72). Usaha ini berkembang dari pengalaman panjang, mulai dari mencoba berbagai jenis dagangan hingga akhirnya menemukan fokus yang jelas. "Kami jalani saja dulu, sambil lihat peluang yang ada," kata Pak Kormen.



Sekitar tahun 1992–1993, Pak Kormen dan Ibu Sutisnah menjual berbagai produk seperti perawatan wajah, sabun, dan kalender Tionghoa. Saat itu, mereka masih mencari jenis usaha yang paling sesuai. “Waktu itu belum ada fokus, jadi kami coba beberapa macam barang,” jelasnya.

Perubahan mulai terjadi ketika mereka mendapat akses ke distributor pakaian. Dari situ, mereka melihat peluang yang lebih stabil. Pada tahun 1997, mereka memutuskan untuk fokus pada pakaian wanita. “Saya yakin usaha ini bisa jalan kalau fokus dan serius di satu bidang,” ujar Pak Kormen. Menurut mereka, pasar pakaian wanita memiliki permintaan yang lebih konsisten dan variasi produk yang terus berkembang. Hal ini membuat usaha lebih mudah dijalankan dalam jangka panjang. “Permintaannya selalu ada, tinggal kita menyesuaikan dengan kebutuhan pasar,” kata Ibu Sutisnah.

Meski sumber pakaian dapat diperoleh dari berbagai negara seperti Tiongkok atau Bangkok, keluarga ini justru memilih Singapura sebagai kiblat utama. Alasannya terdengar sederhana, tetapi sangat krusial

bagi keberlangsungan usaha, yaitu kualitas dan potongan baju. Dari pengalaman panjang, mereka menemukan bahwa standar Singapura lebih sesuai dengan kebutuhan pelanggan mereka.

Pengalaman juga mengajarkan bahwa baju dari Bangkok cenderung cocok untuk segmen usia di bawah 30 tahun. Sementara itu, pelanggan AGEK di Medan didominasi oleh usia yang lebih matang dan mengutamakan kenyamanan serta kerapian. Potongan dari Singapura dinilai lebih pas di badan, lebih rapi saat dikenakan, dan memiliki daya tahan yang lebih baik untuk jangka panjang.

Dari sisi harga, pakaian impor Singapura memang relatif lebih mahal karena faktor nilai tukar. Namun, hal tersebut tidak pernah menjadi persoalan bagi pelanggan. Kualitas yang konsisten membuat harga menjadi sepadan. Bagi mereka, kepuasan pelanggan bukan soal murah atau mahal, melainkan tentang nilai yang dirasakan.

Nama AGEK sendiri diambil dari nama Tionghoa sang istri. Di kalangan pedagang pakaian wanita di Medan, “nama mama”

sudah lama menjadi semacam jaminan mutu. Hubungan yang terjalin dengan pelanggan bukan hanya sebatas jual beli, melainkan relasi panjang yang dibangun dengan rasa saling percaya dan saling menghargai selama bertahun-tahun.

Ibu Sutisnah memegang peran yang sangat penting dalam perjalanan usaha AGEK. Pak Kormen berhubungan langsung dengan pemasok dari Singapura, memilih dan menentukan model pakaian yang sesuai dengan karakter masing-masing pelanggan, serta memahami selera pasar secara

berjalan mulus. Pernah suatu ketika, pelanggan lama mengambil barang dalam jumlah besar, tetapi kemudian beralih ke bidang usaha lain. Pembayaran pun tersendat hingga akhirnya tidak pernah terlunasi. Kerugian tersebut menjadi pukulan yang cukup berat bagi usaha keluarga ini.

Meski demikian, kerugian itu tidak mematikan langkah mereka. Justru dari pengalaman tersebut, lahir pemahaman yang lebih dewasa tentang makna kepercayaan. Kepercayaan memang harus dijaga, tetapi juga perlu disertai perhitungan dan kebijaksanaan. Prinsip inilah



mendalam. Dengan pengalaman puluhan tahun, Pak Kormen menjadi "memori berjalan" yang mampu mengingat apa yang cocok dan apa yang tidak untuk setiap pelanggan.

Di sisi lain, Pak Kormen bertanggung jawab mengelola keuangan usaha dengan penuh kehati-hatian. Sementara itu, Juanto, anak kedua yang kini berusia 45 tahun, memegang kendali operasional sehari-hari. Dengan peran yang jelas dan kepercayaan satu sama lain, usaha ini tumbuh sebagai kerja tim keluarga yang solid.

Perjalanan panjang ini tentu tidak selalu

yang kemudian semakin menguat dalam menjalankan usaha.

Ujian terbesar datang saat krisis ekonomi tahun 1998. Nilai tukar melonjak tajam, harga barang berubah drastis hanya dalam hitungan hari. Mereka sempat mengalami kerugian besar dan kewalahan menghadapi situasi yang serba tidak pasti. Namun, berkat modal kepercayaan dari mitra di Singapura, pasokan barang tetap berjalan meski pembayaran dilakukan secara bertahap.

Setelah badai krisis berlalu, kondisi usaha justru menunjukkan pemulihan yang luar biasa. Dalam dua hingga tiga tahun berikutnya, bisnis kembali tumbuh dengan lebih kuat

dan stabil. Pengalaman pahit tersebut menjadi fondasi mental yang kokoh untuk menghadapi tantangan di masa depan.

Situasi serupa kembali terjadi saat pandemi COVID-19 melanda. Selama hampir satu tahun, aktivitas usaha nyaris berhenti akibat pembatasan. Namun ketika kondisi mulai dibuka kembali, permintaan justru meningkat signifikan. Banyak pelanggan kembali berbelanja setelah lama menahan kebutuhan, bahkan hasilnya lebih baik dibandingkan sebelum pandemi.

Dalam menjalankan usaha, AGEK tidak pernah menerapkan strategi stok besar. Barang masuk dalam jumlah terbatas terlebih dahulu, biasanya sekitar lima lusin. Jika stok habis dan pasar merespons dengan baik, barulah dilakukan pemesanan ulang. Dengan cara ini, perputaran barang menjadi cepat dan risiko penumpukan stok dapat dihindari.

Pada Oktober 2023, keluarga ini mulai mengenal Bank Sahabat Sampoerna dan memanfaatkan fasilitas pinjaman untuk mendukung kegiatan usaha. Pinjaman tersebut digunakan untuk menambah stok, sehingga perputaran barang tetap terjaga dan permintaan pelanggan dapat terpenuhi dengan lebih optimal.

Dengan dukungan tersebut, operasional usaha menjadi semakin lancar dan berdampak pada kualitas pelayanan. Keluhan dari pelanggan pun sangat minim, dengan tingkat keluhan hanya sekitar satu persen. Proses penjualan berjalan rapi, dimulai dari pengiriman foto barang dari Singapura, diteruskan ke pelanggan untuk dipilih, hingga pemesanan sesuai kebutuhan.

Seluruh proses usaha dijalankan dengan berlandaskan pengalaman dan kejujuran. Tidak ada janji kosong yang diucapkan hanya demi penjualan. Jika barang belum tersedia, mereka memilih untuk jujur dan menunggu hingga benar-benar ada. Prinsip ini justru memperkuat kepercayaan pelanggan dalam jangka panjang.

Kini, di tengah kondisi ekonomi yang belum sepenuhnya stabil, keluarga ini memilih untuk melangkah dengan penuh kehati-hatian. Mereka tidak mengejar ekspansi berlebihan dan tidak memasang target yang muluk-muluk. Bertahan dengan sehat

dan konsisten menjadi pilihan yang paling realistis.

Harapan mereka pun sederhana, agar usaha tetap berjalan dengan baik, pelanggan tetap setia, dan kondisi ekonomi Indonesia terus membaik. Bagi mereka, bisnis bukan tentang seberapa cepat tumbuh besar, melainkan seberapa lama mampu bertahan dengan nama baik yang tetap terjaga.

AGEK bukan hanya sebuah usaha distributor pakaian wanita. Ia adalah warisan nilai tentang kepercayaan yang dijaga lintas negara, kejujuran yang membuat pelanggan kembali, serta kesabaran dalam membaca pasar. Di rumah sederhana di Medan itu, benang usaha terus dirajut. Tidak dengan ambisi berlebihan, tapi dengan satu prinsip yang tak pernah berubah sejak awal:

Kepercayaan adalah modal paling mahal—dan paling berharga. ***



Dari Warisan Keluarga hingga Tiga Generasi: Perjalanan Usaha Pak Williem Wijaya di Bisnis Gorden dan Karpet

Perjalanan usaha Pak Williem Wijaya bukanlah cerita yang dimulai dari nol, melainkan sebuah kelanjutan dari warisan keluarga yang dijaga dan dikembangkan lintas generasi. Berlokasi di kawasan Kolonel Atmo, Palembang, usaha ini telah tumbuh dari masa ke masa, beradaptasi dengan perubahan zaman, sekaligus mempertahankan kualitas dan kepercayaan pelanggan.



Awal mula usaha ini dimulai dari sang kakek yang berdagang kain, termasuk kain untuk pakaian dan kebutuhan rumah tangga. Seiring waktu, usaha tersebut berkembang ke produk gorden, lalu merambah ke karpet. Estafet usaha kemudian dilanjutkan ke generasi berikutnya, hingga akhirnya dipegang oleh Pak Williem Wijaya bersama saudara-saudaranya.

“Usaha ini sudah dari kakek, lalu diteruskan ke orang tua, sampai akhirnya sekarang kami yang menjalankan,” ujar Pak Williem.

Sejak tahun 1999, Pak Williem mulai mengambil peran lebih besar dalam mengelola usaha keluarga. Saat itu, kondisi ekonomi Indonesia sedang tidak stabil akibat krisis moneter 1998. Usaha masih berjalan dengan sistem sewa toko, sehingga tekanan biaya terasa cukup berat. Namun, dari situ justru terbentuk ketahanan dalam menghadapi berbagai tantangan bisnis.

Usaha gorden dijalankan melalui toko bernama Cantik Gorden, sementara bisnis

karpet dikelola melalui toko Italy. Keduanya berada di lokasi yang sama, hanya berbeda ruko, dan saling melengkapi dalam memenuhi kebutuhan pelanggan.

Dalam pengembangannya, Pak Williem tidak hanya menjual produk, tetapi juga menjaga kualitas sebagai nilai utama. Untuk gorden, produksi dilakukan sendiri dengan desain yang dibuat langsung oleh sang ibu bersama tim penjahit. Bahan yang digunakan pun dipilih secara selektif, bahkan hingga menggunakan material dari Spanyol. Sementara untuk karpet, sebagian besar merupakan produk impor dari Turki yang dikenal memiliki kualitas tebal, tahan lama, dan bernilai tinggi.

“Kalau kualitas diturunkan, mungkin bisa lebih murah, tapi kepercayaan pelanggan juga bisa hilang. Itu yang paling kami jaga,” ungkapny.

Keputusan untuk tidak menggunakan produk dengan kualitas rendah, seperti barang yang lebih murah tetapi kurang tahan lama, menjadi



salah satu strategi penting dalam menjaga nama baik usaha yang telah dibangun puluhan tahun. Baginya, reputasi jauh lebih berharga daripada keuntungan jangka pendek.

Produk yang ditawarkan pun beragam, mulai dari karpet meteran hingga karpet ambal dengan berbagai ukuran dan harga. Segmentasi pasar juga luas, tidak hanya untuk rumah tangga, tetapi juga mencakup hotel, rumah sakit, instansi pemerintahan, hingga kantor wali kota. Untuk gorden, pelanggan bahkan bisa meminta desain sesuai kebutuhan, menjadikan layanannya lebih personal dan bernilai tambah.

Dalam menghadapi persaingan, terutama dengan banyaknya pemain baru, termasuk dari luar negeri, Pak Williem tetap percaya pada kekuatan kualitas dan hubungan dengan pelanggan. Bahkan, tidak sedikit pesaing yang justru mengambil pasokan dari tokonya. Hal ini menunjukkan bahwa kepercayaan pasar terhadap kualitas produk yang ditawarkan sudah terbentuk dengan kuat.

Pada tahap inilah, kebutuhan akan

penambahan modal untuk memperkuat stok dan menjaga kelangsungan usaha semakin terasa. Pada 9 Desember 2021, Pak Williem mendapatkan pembiayaan pertamanya setelah diperkenalkan oleh tim marketing Bank Sahabat Sampoerna. Pinjaman tersebut dimanfaatkan untuk menambah persediaan karpet dan gorden, sehingga kebutuhan pasar dapat terpenuhi dengan lebih optimal.

Dukungan pembiayaan ini turut membantu menjaga kestabilan usaha, terutama dalam menghadapi dinamika harga yang dipengaruhi nilai tukar dan kebutuhan stok dalam jumlah besar. Dengan persediaan yang terjaga, pelayanan kepada pelanggan pun tetap maksimal.

Menariknya, usaha ini berkembang tanpa promosi besar-besaran. Tidak ada strategi pemasaran *door-to-door* atau iklan agresif. Pelanggan datang dengan sendirinya, karena nama baik yang sudah dikenal. Fokus utama adalah menjaga pelayanan, kepuasan pelanggan, dan kualitas produk.

Seiring perkembangan zaman, tantangan baru

seperti penjualan *online* juga mulai muncul. Namun, untuk produk seperti karpet yang memiliki bobot berat, penjualan *online* masih memiliki kendala pada biaya pengiriman yang tinggi. Hal ini membuat toko fisik tetap menjadi pilihan utama bagi pelanggan.

Ke depan, Pak Williem memiliki rencana untuk terus mengembangkan usahanya dengan melakukan *top up* pembiayaan guna membuka cabang baru, sekaligus mewujudkan konsep yang lebih besar berupa *one-stop shopping* dalam bentuk supermarket karpet, gorden, dan furnitur dalam satu tempat. Langkah ini menunjukkan bahwa meskipun usaha yang dijalankan telah bertahan puluhan tahun, semangat untuk terus tumbuh dan berinovasi tetap menyala.

Bagi Pak Williem Wijaya, kunci utama dalam menjalankan usaha bukan hanya soal strategi bisnis, tetapi juga tentang menjaga kepercayaan, kualitas, dan hubungan baik. Dari warisan keluarga hingga rencana ekspansi ke depan, perjalanan ini menjadi bukti bahwa usaha yang dijalankan dengan konsisten dan penuh komitmen akan selalu menemukan jalannya untuk terus berkembang.

“Selama kualitas dan kepercayaan tetap dijaga, usaha ini akan terus berjalan, apa pun tantangannya,” ujar Pak Williem menutup wawancara.***



Membangun dari Nol hingga Multiusaha: Perjalanan Usaha Pak I Made Sudiana

Perjalanan usaha yang dirintis sejak awal tidak selalu tentang menjadi yang paling besar atau paling sukses. Bagi Pak I Made Sudiana, yang terpenting adalah usaha itu tetap berjalan, mampu bertahan di tengah persaingan, dan yang paling utama bisa membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain.



“Buat saya, yang penting usaha itu tetap jalan dan bisa kasih manfaat, terutama membuka pekerjaan untuk orang lain,” ujar Pak I Made.

Setelah lebih dulu menjalankan beberapa lini usaha, pada tahun 2018 Pak I Made kembali mengembangkan usahanya dengan merintis bisnis retail bernama Toko Lumbum. Nama “Lumbum” diambil dari filosofi tempat penyimpanan beras—sebuah simbol rezeki dan keberlanjutan. Dalam kepercayaan yang Pak I Made yakini, padi bukan sekadar bahan pangan, tetapi juga memiliki energi yang mampu menghidupkan dan menggerakkan rezeki. Dari sanalah semangat usaha itu tumbuh.

Toko Lumbum bergerak di bidang penjualan bahan pokok, layaknya toko retail modern. Menjual berbagai kebutuhan sehari-hari, dari sembako hingga produk lainnya. Meski

persaingan di sektor retail sangat ketat—bahkan bisa dikatakan sangat kompetitif—usaha ini tetap berjalan dengan stabil. Tidak selalu melonjak signifikan, tetapi cukup untuk terus hidup dan berkembang secara konsisten.

Dalam perjalanannya, Toko Lumbum kini memiliki dua cabang dengan total 10 karyawan. Toko buka setiap hari dari pukul 08.00 hingga 22.00. Strategi yang diterapkan pun tidak hanya soal harga, tetapi yang menjadi pembeda adalah pendekatan komunitas.

Sebagai seorang pengurus koperasi dengan sekitar 2.000 anggota, Pak I Made mengintegrasikan koperasi dengan usaha retailnya. Produk dari anggota koperasi diprioritaskan untuk dipasarkan di tokonya. Selain itu, anggota yang berbelanja juga mendapatkan manfaat tambahan, seperti pembagian keuntungan di akhir tahun. Dengan cara ini, pasar terbentuk secara alami—bukan

hanya dari konsumen umum, tetapi juga dari ekosistem yang dibangun bersama.

Retail hanyalah salah satu bagian kecil dari keseluruhan perjalanan usaha Pak I Made. Sebelum itu, Pak I Made sudah lebih dulu terjun di bidang properti. Usaha ini menjadi salah satu yang paling dominan hingga saat ini. Melalui CV Adi Desi Mandiri dan PT Swastika Sedana Lestari, Pak I Made mengembangkan berbagai proyek, mulai dari kapling tanah, rumah sederhana, hingga perumahan seperti Griya Krisna. Sistem pemasaran pun berkembang, dari yang awalnya sederhana hingga kini memiliki tim marketing sendiri.

Selain properti, Pak I Made juga mengembangkan usaha lain seperti tempat cuci mobil yang sudah berjalan selama 12 tahun dengan empat cabang dan sekitar 40 karyawan. Beberapa cabang bahkan dikombinasikan dengan kafe yang menyasar anak muda dengan menu kopi, makanan ringan, hingga makanan berat. Di sektor otomotif, Pak I Made juga memiliki *showroom* mobil bekas bernama Ananta Sari Motor yang telah berjalan selama 6 tahun dan mampu menjual 5-8 unit mobil per bulan di kelas menengah ke atas.

Semua usaha ini dibangun bukan hanya berdasarkan teori, tetapi dari pengalaman langsung di lapangan. Prinsipnya sederhana; lebih banyak bertindak daripada sekadar merencanakan. Bagi Pak I Made, untung dan rugi adalah bagian dari perjalanan. "Kalau hanya direncanakan terus, usaha tidak akan jalan. Harus dicoba, dijalani, nanti dari situ baru belajar," ungkapnya.

Di tengah pesatnya perkembangan berbagai lini usaha yang dijalankan, tahun 2023 menjadi sebuah titik balik penting bagi Pak I Made Sudiana. Pada masa inilah Pak I Made mulai mengenal Bank Sahabat Sampoerna sebagai mitra dalam memenuhi kebutuhan permodalan, khususnya untuk memperkuat sektor retail yang tengah ia kembangkan. Sejak saat itu, hubungan kerja sama permodalan pun mulai terbangun.

Seiring waktu, dukungan pembiayaan dari

Bank Sahabat Sampoerna menjadi salah satu faktor penting dalam menjaga kelangsungan dan pengembangan usaha. Tidak hanya untuk retail, tetapi juga untuk *showroom* dan *car wash*. Hingga saat ini, Pak I Made telah melakukan lima kali *top up* pinjaman sejak pertama kali pada April 2023.

Akses pembiayaan ini memberikan fleksibilitas dalam mengelola arus kas usaha, memperkuat operasional, serta membuka peluang untuk pengembangan yang lebih luas. Dengan adanya dukungan tersebut, usaha yang sebelumnya berjalan "standar" kini memiliki ruang untuk tumbuh lebih stabil dan terarah.

Ke depan, semangat untuk terus berkembang tetap dijaga. Saat ini, Pak I Made juga tengah merintis usaha baru di bidang peternakan ayam melalui PT Sahabat Raja Sejati yang baru berjalan satu tahun. Usaha ini dibangun bersama rekan-rekan sebagai bentuk kolaborasi untuk menciptakan peluang baru sekaligus membuka lapangan pekerjaan yang lebih luas.

Perjalanan ini bukan tentang menjadi yang paling besar, tetapi tentang konsistensi, keberanian untuk terus mencoba, dan komitmen untuk memberi manfaat.

Bersama dukungan yang tepat, termasuk dari Bank Sahabat Sampoerna, setiap langkah kecil yang dijalani hari ini menjadi fondasi untuk pertumbuhan di masa depan. ***

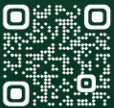


Bank Sahabat
Sampoerna

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



Dari Kantin ke Warkop: Perjalanan Bu Vita Rosana Mengembangkan Usaha

Perjalanan usaha Bu Vita Rosana merupakan kisah tentang ketekunan dalam mempertahankan usaha keluarga di tengah perubahan zaman. Berawal dari usaha sederhana bersama orang tua, hingga kini berkembang menjadi warung kopi yang tetap bertahan melayani pelanggan setianya.



Pada awalnya, Bu Vita menjalankan usaha sendiri dengan berjualan perlengkapan sekolah seperti tas dan sepatu di kawasan Jl. Gunung Anyar, Surabaya Timur. Pada masa itu, sebelum maraknya *platform* belanja *online*, usaha tersebut cukup ramai dan menjadi sumber penghasilan keluarga. Namun, seiring perkembangan zaman dan hadirnya *platform* digital seperti *e-commerce*, minat pembeli mulai beralih, sehingga usaha tersebut tidak lagi berjalan seperti sebelumnya.

Melihat kondisi tersebut, Bu Vita kemudian melanjutkan usaha keluarga dengan beralih ke bidang kuliner. Bu Vita bersama orang tuanya membuka kantin di Politeknik Pelayaran Surabaya yang dikenal dengan nama Kantin Bu Tutik. Kantin ini cukup dikenal dan memiliki pelanggan tetap, khususnya dari lingkungan kampus. "Saya ingin memastikan usaha keluarga tetap hidup, meski banyak tantangan baru muncul," ujarnya mengenai keputusan melanjutkan bisnis kuliner.

Perubahan kembali terjadi ketika sistem

di dalam kampus berubah, terutama sejak pandemi yang membuat aktivitas menjadi lebih banyak dilakukan secara *online*. Dampaknya, jumlah pengunjung kantin menurun drastis, sementara biaya sewa tetap tinggi. Kondisi ini mendorong Bu Vita untuk mengambil langkah baru.

Dengan memanfaatkan lahan di luar area kampus yang disewa dari sebuah perusahaan, Bu Vita mulai membangun usaha warung secara mandiri. Dari sinilah lahir Warkop Saitul, yang namanya diambil dari panggilan sehari-hari anaknya. Usaha ini menjadi bentuk pengembangan dari kantin sebelumnya, sekaligus upaya untuk tetap bertahan di tengah perubahan kondisi pasar.

"Membangun Warkop Saitul adalah cara saya berinovasi sekaligus melayani pelanggan setia," tambah Bu Vita.

Dalam proses membangun dan mengembangkan warung tersebut, Bu Vita mendapatkan dukungan pembiayaan dari

Bank Sahabat Sampoerna pada Agustus 2024. Pinjaman tersebut dimanfaatkan untuk renovasi dan memperluas tempat usaha, serta memperpanjang masa sewa lokasi hingga empat tahun ke depan. Dengan adanya dukungan ini, usaha yang sebelumnya masih sederhana dapat berkembang menjadi warung yang lebih nyaman dan representatif bagi pelanggan.

Saat ini, Warkop Saitul menyediakan berbagai menu makanan khas Indonesia seperti nasi campur, nasi pecel, sayur lodeh, rendang, hingga aneka olahan ikan dan cumi. Untuk minuman, tersedia pilihan seperti es teh, es jeruk, kopi, serta minuman kemasan. Seluruh makanan disiapkan setiap hari dari bahan segar. Proses belanja dan memasak pun dilakukan langsung agar kualitas tetap terjaga.

Warkop Saitul beroperasi sejak pagi hingga malam hari, dan dikelola bersama keluarga dengan dibantu satu orang karyawan. Selain melayani pelanggan umum dari sekitar perumahan dan lingkungan sekitar, Bu Vita juga masih menerima pesanan dari pihak kampus, terutama untuk kebutuhan konsumsi acara atau makan karyawan. Hubungan baik yang telah terjalin sejak masa kantin membuat pelanggan lama tetap mempercayakan kebutuhan konsumsi kepada usahanya.

Meskipun kondisi usaha saat ini tidak seramai dulu, Bu Vita terus berupaya mempertahankan pelanggan. Salah satu keunggulan yang dimiliki adalah lokasi yang cukup luas dengan area parkir yang memadai, sehingga memberikan kenyamanan bagi pelanggan, termasuk yang datang menggunakan kendaraan. Selain itu, cita rasa masakan yang sudah dikenal juga menjadi faktor penting dalam menjaga loyalitas pelanggan.

Ke depan, Bu Vita memiliki rencana untuk mulai mengembangkan usaha ke arah penjualan *online*, meskipun saat ini masih dalam tahap persiapan. Ia berharap dengan adanya inovasi tersebut, usahanya dapat menjangkau lebih banyak pelanggan.

Melalui dukungan dari Bank Sahabat Sampoerna, Bu Vita merasakan manfaat

nyata dalam mengembangkan usahanya. Bantuan pembiayaan yang diberikan menjadi salah satu faktor penting dalam menjaga keberlangsungan usaha di tengah berbagai tantangan.

Dengan penuh harapan, Bu Vita menyampaikan rasa terima kasih atas dukungan yang telah diberikan, serta berharap usahanya dapat terus berjalan lancar ke depannya. Perjalanan ini menjadi bukti bahwa dengan ketekunan, adaptasi, dan dukungan yang tepat, usaha kecil pun dapat terus bertahan dan berkembang. ***

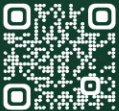


Bank Sahabat
Sampoerna



KARTUNYA SATU, ATM-NYA BANYAK!

Gratis tarik tunai di ATM bank apa saja*
maksimum 30x per bulan



*) Scan di sini
untuk info lebih lanjut



Dari Kegagalan Budidaya Jamur ke Usaha Keripik Sayur: Perjalanan Bangkit Pak Cahyo Hermawan

Perjalanan usaha tidak selalu dimulai dari keberhasilan. Bagi Pak Cahyo Hermawan, justru titik balik terbesarnya datang dari masa sulit ketika usahanya mengalami kegagalan. Sebelumnya, sejak tahun 2008 hingga 2021, Pak Cahyo menekuni usaha budidaya jamur tiram. Seluruh proses dijalankan sendiri, mulai dari produksi hingga pemasaran. Namun, perjalanan usaha tersebut tidak selalu berjalan mulus. Serangkaian kegagalan dalam proses produksi membuat kondisi bisnis terus mengalami kerugian, hingga pada akhirnya Pak Cahyo harus menghadapi kenyataan pahit ketika usahanya terpaksa berhenti beroperasi.



"Waktu itu rasanya benar-benar jatuh, karena usaha yang dijalani bertahun-tahun harus berhenti di tengah jalan," kenang Pak Cahyo.

Untuk menutup kewajiban, termasuk melunasi pinjaman di bank, Pak Cahyo terpaksa menjual aset yang dimiliki. Dari sisa hasil penjualan aset itulah muncul titik awal baru. Dengan sisa modal yang ada, Pak Cahyo membeli sebuah mesin *vacuum frying*, terinspirasi dari rekan sesama pelaku usaha jamur yang mengolah jamur menjadi keripik.

Awalnya, keripik jamur yang dihasilkan dengan mesin tersebut terasa jauh lebih

renyah dan berkualitas dibandingkan metode penggorengan biasa. Dari situlah muncul ide untuk tidak berhenti di jamur saja. Pak Cahyo mulai berpikir lebih kreatif dengan mengembangkan produk ke berbagai jenis sayuran, karena produk keripik buah sudah banyak di pasaran.

Usaha baru ini mulai dijalankan pada Januari 2024, di area belakang rumahnya di daerah Batu, Malang. Dengan memanfaatkan lahan kosong, produksi keripik sayur pun dimulai secara bertahap. Bahan baku yang digunakan berasal dari hasil pertanian lokal yang melimpah, seperti wortel, kentang, ubi madu,

ubi ungu, buncis, hingga okra. Setiap hari, bahan baku segar dikirim oleh pemasok, lalu langsung diproses. Sayuran dicuci, dipotong, kemudian wajib dibekukan terlebih dahulu selama kurang lebih 24 jam sebelum masuk ke mesin *vacuum frying*. Proses penggorengan sendiri memakan waktu sekitar 3 hingga 4 jam, tergantung jenis bahan. Setelah digoreng, produk ditiriskan menggunakan mesin *spinner* agar benar-benar kering, lalu dikemas dalam kemasan besar karena sebagian besar penjualan masih dalam bentuk grosir.

Di awal usaha, hanya dengan satu mesin, produksi sudah berjalan hampir 24 jam penuh demi menutup kerugian sebelumnya. Dalam waktu satu bulan, omzet yang dihasilkan mampu mencapai jutaan rupiah. Seiring berkembangnya usaha dan bertambahnya permintaan, Pak Cahyo mulai menambah mesin produksi.

Pertemuan dengan rekan yang mendukung pengembangan usaha menjadi salah satu titik penting. Dari satu mesin, kini berkembang menjadi empat mesin, dengan rencana penambahan hingga enam mesin untuk meningkatkan kapasitas produksi. Permintaan pasar pun terus meningkat. Awalnya hanya memasok ke rekan, kemudian berkembang ke berbagai reseller, hingga masuk ke pasar yang lebih besar seperti jaringan ritel. Penjualan juga merambah ke *platform digital* seperti Shopee dan media sosial.

Dalam proses pengembangan usaha tersebut, kebutuhan akan tambahan modal kerja pun semakin terasa. Pada 23 Juli 2024, Pak Cahyo Hermawan mulai memanfaatkan fasilitas pinjaman dari Bank Sahabat Sampoerna untuk mendukung operasional dan peningkatan kapasitas produksi. Dukungan tersebut turut membantu mempercepat pengembangan usahanya, baik dari sisi penambahan mesin maupun pemenuhan permintaan pasar yang terus meningkat.

Pada periode Agustus hingga Desember, produksi bahkan berjalan hampir tanpa henti selama 24 jam, dengan omzet yang menembus lebih dari ratusan juta per bulan. Saat ini, usaha tersebut telah melibatkan sekitar 12 karyawan, termasuk anak-anak magang dari

sekolah yang rutin datang setiap tahun. Bagi Pak Cahyo Hermawan, membuka lapangan pekerjaan menjadi salah satu tujuan utama dalam menjalankan usaha.

“Sekarang bukan cuma soal usaha saya jalan lagi, tapi juga bagaimana usaha ini bisa bermanfaat dan membuka peluang untuk orang lain,” ujarnya.

Ke depan, Pak Cahyo juga mulai mempersiapkan pengembangan usaha ke arah penjualan retail dengan kemasan kecil dan merek sendiri, yaitu KripiK Brama. Produk ini direncanakan hadir dalam kemasan 100 gram untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Perjalanan ini tidak lepas dari tantangan, termasuk pandangan sebelah mata dari orang sekitar di masa awal merintis kembali usaha. Namun, dengan kesabaran dan tekad untuk memperbaiki kehidupan, terutama demi masa depan keluarga, Pak Cahyo terus melangkah.

Kini, usaha yang dimulai dari keterbatasan justru berkembang menjadi sumber penghidupan baru. Dari kegagalan di masa lalu, Pak Cahyo Hermawan membuktikan bahwa dengan ketekunan, keberanian untuk mencoba hal baru, dan kemampuan beradaptasi, sebuah usaha bisa bangkit dan tumbuh lebih kuat dari sebelumnya.***



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



Meniti Usaha Bahan Material dengan Kekuatan Relasi

Perjalanan usaha tidak selalu dimulai dari satu titik yang pasti. Bagi Pak Adwin Hongdriswan, pemilik CV Blest Jaya Abadi di Jayapura, langkah awal justru berangkat dari berbagai pengalaman hidup yang dijalani secara bertahap, seolah setiap fase menjadi potongan kecil yang saling melengkapi. Sebelum terjun ke dunia usaha bahan bangunan, Pak Adwin menghabiskan sebagian besar masa kerjanya sebagai karyawan di sebuah perusahaan. Rutinitas yang dijalani selama bertahun-tahun membentuk kedisiplinan dan ketekunan, hingga akhirnya Pak Adwin memasuki masa pensiun dan dihadapkan pada pilihan untuk memulai sesuatu yang baru.



Setelah pensiun, Pak Adwin mulai membantu usaha sang istri yang bergerak di bidang butik dan rangkaian bunga. Usaha bunga tersebut telah berjalan lebih dari 15 tahun dan melayani berbagai kebutuhan acara, seperti peresmian dan kegiatan seremonial lainnya. Dari sana, Pak Adwin mulai terbiasa berinteraksi dengan pelanggan dan memahami pentingnya pelayanan dalam menjalankan usaha.

Tidak berhenti di situ, Pak Adwin juga sempat mencoba peruntungan di bisnis jual beli mobil bekas. Berbagai pengalaman tersebut menjadi bekal berharga sebelum akhirnya menemukan peluang di sektor yang berbeda. Ketertarikannya terhadap bisnis bahan bangunan muncul setelah mengikuti pelatihan terkait bidang tersebut. Dari situlah Pak Adwin mulai memahami potensi usaha bahan bangunan, khususnya di wilayah Indonesia timur.

Titik awal yang lebih serius dimulai ketika

Pak Adwin mengenal Bank Sahabat Sampoerna melalui kepala cabang di Jayapura. Melihat adanya peluang usaha yang ingin dikembangkan, Pak Adwin kemudian memanfaatkan fasilitas pembiayaan yang diberikan. Pada Maret 2023, pembiayaan tersebut mulai digunakan sebagai modal awal untuk merintis usaha distribusi bahan bangunan.

Sejak saat itu, Pak Adwin mulai menjalankan usaha distribusi pasir dan batu yang didatangkan dari Palu dan dipasarkan ke berbagai wilayah di Kalimantan, terutama Kalimantan Timur. Pemilihan Palu bukan tanpa alasan; pasir dan batu dari daerah tersebut dikenal memiliki kualitas yang baik dan telah memenuhi standar untuk berbagai proyek besar.

"Kalau dari Palu, kualitasnya sudah diakui. Untuk proyek besar, biasanya bahan dari sana

lebih mudah diterima,” ujar Pak Adwin.

Distribusi bahan bangunan ini tidak lepas dari tantangan logistik. Pengiriman dilakukan menggunakan tongkang melalui jalur laut, dengan kapasitas mencapai 2.500 hingga 3.000 meter kubik per sekali kirim. Waktu tempuh dari Palu ke Kalimantan Timur sekitar tiga hari, sementara untuk wilayah sungai bisa mencapai empat hari karena harus menyesuaikan kondisi air. Risiko seperti ombak, keterlambatan bongkar muat, hingga potensi penyusutan volume barang menjadi bagian dari dinamika usaha yang harus dihadapi.

Di tengah berbagai tantangan tersebut, kunci utama dalam mengembangkan usaha justru terletak pada kemampuan membangun relasi. Pak Adwin memulai dengan cara sederhana, yaitu menawarkan produk secara langsung dari satu calon pelanggan ke pelanggan lainnya. Metode *door-to-door* menjadi langkah awal untuk membuka jaringan, yang kemudian diperluas melalui koneksi pertemanan dan relasi bisnis.

“Ditolak itu hal biasa. Yang penting jangan berhenti mencoba, karena dari situ kita belajar dan membuka peluang baru,” ungkapnyanya.

Pasar yang dilayani pun cukup luas, mulai dari kontraktor, perusahaan swasta, BUMN, hingga proyek pemerintah seperti pembangunan jalan, gedung, dan jembatan. Dalam persaingan yang semakin ketat, Pak Adwin menyadari bahwa menjaga kualitas dan hubungan baik dengan pelanggan menjadi hal yang tidak bisa ditawar.

Usaha yang dijalankan di bawah nama CV Blest Jaya Abadi—yang berarti harapan akan keberkahan—terus berkembang secara bertahap. Dengan jumlah karyawan yang relatif sedikit, sekitar dua hingga empat orang, operasional usaha dijalankan secara efisien dan fleksibel.

Saat ini, fokus utama masih tertuju pada menjaga stabilitas usaha yang sudah berjalan. Pak Adwin tidak terburu-buru

untuk melakukan ekspansi besar, melainkan memilih untuk melihat perkembangan ke depan secara lebih cermat. Harapannya pun sederhana, agar usaha yang dijalankan dapat terus berkembang dari tahun ke tahun, meskipun kondisi ekonomi masih menghadapi berbagai tantangan.

Bagi Pak Adwin, menjalankan usaha bukan hanya soal keuntungan, tetapi juga tentang menjaga kepercayaan, membangun hubungan, dan terus bertahan di tengah perubahan. Dari Jayapura hingga Kalimantan, setiap perjalanan material yang dikirim bukan sekadar distribusi barang, melainkan bagian dari proses panjang membangun usaha yang berkelanjutan. ***



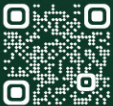
Bank Sahabat
Sampoerna



DANA MULTIGUNA UNTUK MODAL USAHA

Dapatkan Pinjaman ProBIZ dengan layanan cepat dan syarat dokumen yang mudah untuk apa pun kebutuhan Anda, termasuk pengembangan usaha.

Pinjaman berupa Pinjaman Angsuran, Pinjaman Tetap, ataupun Pinjaman Rekening Koran yang fleksibel.



Scan di sini
untuk info lebih lanjut

Sampoerna
MICRO BANKING



Bank Sahabat Sampoerna Berizin dan Diawasi oleh Otoritas Jasa keuangan dan Bank Indonesia, serta merupakan Peserta Penjaminan LPS

081 14 1500 035
www.banksampoerna.com





Pasar Induk Tanah Tinggi Jadi Ujung Tombak Ketahanan Pangan

Sejak dini hari, denyut kehidupan di Pasar Induk Tanah Tinggi, Tangerang sudah terasa. Satu per satu mobil pengangkut datang dan pergi, melakukan bongkar muat tanpa henti. Sayuran segar, buah-buahan, bumbu dapur, hingga ternak potong berpindah tangan, mengalir dari pintu ke pintu, menjadi bagian dari rantai panjang distribusi pangan.



Di atas lahan seluas 3 hektar, Pasar Induk Tanah Tinggi menampung sekitar 3.000 hingga 3.500 ton produk pertanian setiap harinya. “Produk sebanyak itu datang dari 60.000 hektar sawah para petani,” ujar Direktur Utama Pasar Komoditi Nasional (Paskomnas) Indonesia, Hartono Wignjopranto.

Pak Hartono mendirikan Pasar Induk Tanah Tinggi—yang sepenuhnya dikelola swasta—pada Januari 2001. Bagi Pak Hartono, pasar ini bukan sekadar pusat perdagangan, tetapi merupakan jawaban atas persoalan yang selama bertahun-tahun dihadapi para petani.

Gagasan itu muncul dari kenyataan di lapangan. Ketidakseimbangan antara pasokan dan permintaan kerap membuat hasil panen tidak terserap dengan baik. Tanpa sistem yang terhubung, banyak produk pertanian terbuang percuma—menjadi sia-sia, tanpa nilai, tanpa hasil.

“Setelah menanam dan panen, para petani langsung mengirim hasilnya ke pasar tanpa mengetahui apakah barang tersebut akan laku atau tidak. Kalau kebutuhan pasar 10,

yang dikirim bisa 20. Ketidakseimbangan ini membuat pasokan membludak, dan sisanya terbuang,” jelasnya.

Menurut Pak Hartono, masalah yang dihadapi petani tidak berhenti di sana. Pengiriman sayur yang tidak dibayar, fluktuasi harga akibat kelebihan pasokan, hingga tingkat kehilangan barang di level ritel yang bisa mencapai 20% menjadi bagian dari persoalan yang terus berulang. Belum lagi soal harga jual. Tidak sedikit hasil panen dibeli dengan harga di tingkat sawah, bukan harga pasar yang sebenarnya lebih dinamis dan berpotensi memberikan keuntungan lebih baik bagi petani.

“Pada akhirnya, akar dari kekacauan rantai distribusi pangan terletak di pasar induk, yang menjadi simpul antara petani dan konsumen akhir. Ketika simpul ini tidak terkelola dengan baik, maka ketimpangan harga, penumpukan stok, hingga kerugian petani akan sulit dihindari,” ujarnya.

Melalui pengelolaan yang lebih terstruktur, pasar induk perlahan menjadi solusi.

Distribusi menjadi lebih tertata, aliran barang lebih terkendali, dan peluang kerugian dapat ditekan. Namun, seiring berkembangnya aktivitas di dalamnya, kebutuhan lain pun ikut muncul—terutama terkait permodalan bagi para pelaku usaha di dalam ekosistem tersebut.

Dalam upaya menjawab kebutuhan tersebut, Bank Sahabat Sampoerna melihat potensi untuk turut berkontribusi dalam memperkuat ekosistem pasar induk. Melalui pendekatan

sekitar 300.000 keluarga petani. Jika digabung dengan Pasar Induk di Surabaya dan Palembang - yang berada di bawah satu manajemen Paskomnas - jumlah keluarga petani yang bergantung dari pasar induk itu menjadi 500.000 keluarga, dengan total 5.000 ton kapasitas perdagangan.

Pak Hartono menambahkan, pihaknya fokus pada pengembangan pasar induk yang mulai dilakukan sekitar enam tahun lalu, dan kini menjadi salah satu ujung tombak distribusi



dan komunikasi yang terjalin sejak Januari 2024, kerja sama antara Pak Hartono dan Bank Sahabat Sampoerna pun mulai berkembang dengan dukungan pembiayaan melalui berbagai skema untuk mendukung kebutuhan usaha.

“Kami merasakan peran Bank Sahabat Sampoerna dalam mendukung pengembangan pasar induk, termasuk dalam menunjang aktivitas usaha pedagang dan koperasi daerah. Jika dibandingkan dengan seluruh bank, rasio pinjaman UMKM Bank Sahabat Sampoerna cukup besar,” ungkapnya.

Dukungan pembiayaan tersebut membantu menjaga perputaran usaha, terutama bagi pedagang dan koperasi, agar tetap mampu memenuhi kebutuhan pasar dan menjaga stabilitas distribusi.

Pasar Induk Tanah Tinggi kini menghidupi

pangan nasional. Pasar induk tersebut berfungsi sebagai pusat distribusi yang efisien dan terstruktur “Kalau pasar setiap kabupaten lebih tertata dan sentra produksi berkelompok, pengendalian pasokan akan lebih efektif dan harga di pasar eceran bisa lebih stabil,” katanya.

Pak Hartono memahami bahwa keberhasilan pasar induk bukan hanya soal keuntungan semata, tetapi tentang bagaimana mengatur dan membenahi pasar agar para petani tidak terus-menerus menjadi pihak yang dirugikan.

Pasar induk bukan sekadar tempat transaksi bisnis, melainkan roda penggerak kesejahteraan petani dan ketahanan pangan nasional.***



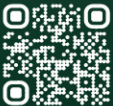
Bank Sahabat
Sampoerna



TABUNGAN HASIL TINGGI

Kemudahan bertransaksi dengan bunga mendekati deposito

Gratis biaya tarik tunai di ATM bank mana pun 30x per bulan dan gratis biaya administrasi.



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

081 14 1500 035
www.banksampoerna.com





Perjalanan Karier Pak Handoyo: Dari Auditor, Panggung Teater, hingga Menjadi Partner Akuntan Publik

Setiap perjalanan karier memiliki dinamika yang unik—tidak selalu lurus, terkadang diwarnai dengan jeda, pencarian makna, hingga keberanian untuk mencoba hal yang berbeda. Bagi sebagian orang, perubahan arah mungkin dianggap sebagai penyimpangan. Sebaliknya, bagi orang lain perubahan justru menjadi bagian penting dalam proses menemukan keseimbangan antara profesi dan renjana. Hal inilah yang tergambar dalam perjalanan hidup Pak Handoyo.



“Dalam perjalanan karier, tidak semua harus selalu lurus. Justru dari jeda dan pengalaman yang berbeda, kita belajar memahami apa yang benar-benar ingin kita jalani,” ujar Pak Handoyo.

Setelah menyelesaikan pendidikan S1, Pak Handoyo langsung memulai kariernya sebagai auditor pada tahun 1987 di sebuah kantor akuntan publik ternama. Di tempat tersebut, Pak Handoyo menghabiskan kurang lebih 12 tahun, membangun pengalaman, kedisiplinan, serta pemahaman mendalam mengenai dunia audit dan laporan keuangan.

Di tengah perjalanannya, Pak Handoyo juga memberi ruang bagi dirinya untuk mengeksplorasi minat di luar dunia angka. Pak Handoyo sempat mengambil jeda selama kurang lebih dua tahun untuk mengeksplorasi minatnya di bidang seni, khususnya seni peran. Pak Handoyo aktif terlibat dalam kegiatan teater profesional, bahkan berkesempatan tampil di berbagai kota seperti di Pulau Jawa, Batam, hingga Medan. Selain itu, Pak Handoyo

juga memiliki ketertarikan di bidang musik, meskipun tidak digeluti secara profesional.

Pengalaman di dunia seni ini menjadi warna tersendiri dalam perjalanan hidupnya. Bagi Pak Handoyo, seni bukan sekadar aktivitas sampingan, tetapi juga ruang untuk berekspresi dan memperkaya perspektif. Meski demikian, Pak Handoyo tetap menyadari pentingnya memiliki fondasi karier yang kuat, sehingga pada akhirnya memutuskan untuk kembali ke dunia akuntan publik.

Keputusan tersebut semakin mantap ketika Pak Handoyo berhasil meraih sertifikasi CPA (*Certified Public Accountant*), yang merupakan salah satu syarat penting untuk mencapai posisi puncak dalam profesi ini, yaitu sebagai *partner*. Kesempatan pun datang ketika Pak Handoyo diajak bergabung oleh rekan yang telah memiliki portofolio klien, sehingga Pak Handoyo dapat berperan sebagai akuntan publik dalam sebuah kantor yang terus berkembang.

Sejak kembali ke profesinya, karier Pak

Handoyo terus berjalan hingga saat ini. Pak Handoyo telah melalui berbagai fase, mulai dari staf *auditor*, *supervisor*, hingga kini menjadi *partner*. Salah satu pengalaman paling berkesan dalam kariernya adalah ketika Pak Handoyo menjadi bagian dari tim audit yang berhasil mengantarkan sebuah perusahaan farmasi besar di Indonesia untuk melantai di bursa saham (*go public*). Dalam proses tersebut, ia terlibat secara intens, bahkan harus bekerja siang dan malam demi memastikan laporan keuangan tersusun dengan baik dan sesuai standar. Pengalaman ini memberikan kepuasan profesional tersendiri yang sulit tergantikan.

Sebagai seorang profesional, perjalanan Pak Handoyo juga tidak lepas dari tantangan bisnis, terutama dalam menjaga arus kas usaha. Dalam fase tertentu, kondisi eksternal dan perubahan dalam lingkungan kerja sempat berdampak pada stabilitas klien dan pemasukan. Pada titik tersebut, dukungan pembiayaan menjadi penting untuk menjaga kelangsungan operasional, khususnya dalam memenuhi kewajiban seperti gaji karyawan. Sejak bergabung sebagai nasabah Bank Sahabat Sampoerna pada Oktober 2024, Pak Handoyo mendapatkan pembiayaan yang membantu menjaga kestabilan *cash flow* hingga kondisi usaha kembali membaik.

Saat ini, bersama tim dan partner yang lebih muda serta dinamis, Pak Handoyo terus mengembangkan praktik akuntan publiknya. Dalam profesi ini, relasi menjadi kunci utama, karena terdapat batasan etika dalam melakukan pemasaran. Oleh karena itu, kepercayaan dan reputasi menjadi modal penting dalam mendapatkan dan mempertahankan klien.

Pak Handoyo menyampaikan pesan bagi generasi muda yang ingin menekuni profesi ini. Menurutnya, kunci utama adalah kemauan untuk bekerja keras, disiplin, serta kemampuan memanfaatkan peluang yang kini semakin terbuka lebar. Dengan akses informasi yang jauh lebih mudah dibandingkan masa lalu, generasi saat ini memiliki keunggulan besar untuk terus belajar dan berkembang.

“Selama kita mau belajar, disiplin, dan tidak takut mencoba, peluang itu selalu ada. Tinggal bagaimana kita menjalaninya dengan konsisten,” tutupnya.

Perjalanan Pak Handoyo menunjukkan bahwa karier profesional tidak harus berjalan dalam satu garis lurus. Dengan keseimbangan antara dedikasi pada profesi dan ruang untuk mengembangkan minat pribadi, seseorang tetap dapat bertumbuh secara utuh—baik sebagai profesional maupun sebagai individu.***



Bank Sahabat
Sampoerna

Tabungan Hati

Bersama memberi arti

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



Membangun dari Nol dan Menguat Lewat Strategi: Kisah Usaha Apotek Pak Ardi

Setiap usaha memiliki ceritanya sendiri—tidak selalu dimulai dari keberhasilan, tetapi justru dari proses panjang penuh pembelajaran, jeda, dan keberanian untuk memulai kembali. Hal inilah yang tergambar dari perjalanan Pak Ardi dalam membangun usahanya di bidang farmasi. Bagi beliau, usaha bukan sekadar mencari keuntungan, melainkan perjalanan hidup yang dipengaruhi oleh pengalaman, keahlian, dan nilai-nilai yang dipegang.



“Usaha itu bukan hanya soal untung rugi, tapi bagaimana kita bertahan, belajar, dan terus memperbaiki diri dari setiap proses yang dijalani,” ujar Pak Ardi.

Usaha apotek milik Pak Ardi yang kini dikenal sebagai Apotek Aura sebenarnya telah berdiri sejak Oktober tahun 2000. Pada masa awal berdirinya, usaha ini dimulai benar-benar dari nol dengan tantangan utama bagaimana mencapai titik impas atau *Break Even Point* (BEP). BEP adalah kondisi ketika pendapatan usaha sudah mampu menutup seluruh biaya operasional sehingga tidak mengalami kerugian. Dalam kurun waktu sekitar dua tahun, tepatnya antara tahun 2000 hingga 2002, apotek ini berhasil mencapai BEP.

Namun, untuk sampai di titik tersebut tentu bukan hal yang mudah. Margin keuntungan dari penjualan obat terbilang cukup tipis, rata-rata hanya sekitar 15%. Artinya, meskipun nilai

pembelian obat terlihat besar, keuntungan yang diperoleh belum tentu langsung mampu menutup seluruh biaya operasional. Di sisi lain, kebutuhan seperti gaji karyawan dan biaya lainnya terus berjalan, sehingga usaha harus didorong dengan peningkatan omzet agar bisa tetap bertahan dan perlahan berkembang.

Di tengah perjalanan tersebut, Pak Ardi sempat beralih fokus ke bidang lain, yaitu teknologi informasi (IT). Ia mendapatkan kesempatan bekerja di perusahaan multinasional dan dipercaya untuk mengembangkan sistem yang digunakan secara luas. Pengalaman ini membuatnya terlibat dalam penanganan berbagai rumah sakit serta memperluas wawasan profesionalnya di luar dunia farmasi.

Setelah beberapa waktu, seiring bertambahnya usia, Pak Ardi memutuskan kembali mengelola apotek. Namun, saat kembali, Pak Ardi melihat bahwa usaha tersebut tidak mengalami

perkembangan signifikan. Selama Pak Ardi tidak terlibat langsung, apotek dikelola oleh kakaknya yang berlatar belakang ekonomi. Sementara itu, Pak Ardi sendiri memiliki keahlian di bidang IT.

Melihat kondisi tersebut, Pak Ardi terdorong untuk mengembangkan usaha apoteknya secara lebih serius. Pada Oktober 2024, Pak Ardi mulai mencari tambahan modal dan akhirnya menjadi nasabah Bank Sahabat Sampoerna. Melalui fasilitas pembiayaan yang diperoleh, dana tersebut dimanfaatkan untuk penambahan stok barang usaha apotek sekaligus mendukung rencana pengembangan bisnis ke depan. Dengan dukungan tersebut, Pak Ardi berupaya membangun ulang strategi bisnis, termasuk rencana membuat jaringan apotek agar memiliki daya saing yang lebih kuat.

Dalam industri farmasi, model bisnis apotek sangat berbeda dengan ritel seperti minimarket. Jika minimarket bisa menggunakan sistem konsinyasi (titip jual), hal ini tidak berlaku untuk obat-obatan tertentu karena adanya regulasi ketat. Apotek harus membeli langsung obat dari distributor resmi, terutama untuk obat keras dan narkotika yang pengawasannya sangat ketat oleh BPOM.

Selain itu, pengelolaan stok menjadi hal yang sangat krusial. Ada obat dengan harga sangat mahal, seperti obat untuk diabetes atau kanker. Obat ini biasanya tidak disimpan dalam jumlah besar, melainkan dipesan sesuai kebutuhan melalui sistem layanan cepat dari pemasok. Oleh karena itu, pemilik apotek harus cermat menentukan obat mana yang perlu disimpan dan mana yang cukup dipesan saat dibutuhkan.

Salah satu motivasi utama keluarga dalam menjalankan usaha ini bukan semata-mata keuntungan, melainkan juga keinginan membantu masyarakat. Kakak Pak Ardi yang berprofesi sebagai dokter melihat banyak pasien kesulitan mendapatkan obat karena harga yang mahal, sehingga apotek ini juga hadir sebagai bentuk kepedulian sosial.

Dalam mengembangkan usaha, Pak Ardi menyadari bahwa memiliki satu apotek saja tidak cukup untuk bersaing. Daya tawar terhadap pemasok akan lebih kuat jika pembelian dilakukan dalam jumlah besar. Oleh karena itu, strategi ke depan adalah membuka cabang baru agar bisa membentuk jaringan apotek. Namun, hal ini juga memiliki tantangan besar, seperti proses perizinan yang bisa memakan waktu yang lama, analisis kelayakan usaha, serta pemilihan lokasi yang tepat.

Saat ini, apotek Aura berlokasi di Jatibening, Bekasi dan masih dalam tahap pengembangan menuju ekspansi. Pak Ardi juga menyiapkan sumber daya manusia untuk mendukung rencana tersebut, termasuk pelatihan karyawan dan penempatan tenaga yang kompeten di cabang baru nantinya.

Dari sisi operasional, pengelolaan tenaga kerja juga memiliki tantangan tersendiri. Apotek tidak bisa merekrut karyawan secara sembarangan. Harus ada tenaga profesional seperti apoteker dan asisten apoteker yang memiliki izin resmi dan kemampuan membaca resep. Saat ini, apotek memiliki total 11 karyawan yang bekerja dalam sistem *shift* untuk memastikan pelayanan tetap berjalan optimal.

Untuk menarik pelanggan, Pak Ardi tidak hanya menunggu pembeli datang, tetapi juga aktif menjalin kerja sama dengan perusahaan, klinik, dan rumah sakit melalui pendekatan langsung (*door to door*). Strategi ini diharapkan mampu meningkatkan penjualan sekaligus memperluas jaringan pasar.

Dari seluruh perjalanan ini, Pak Ardi menyampaikan pesan penting bagi siapa pun yang ingin memulai usaha apotek. Menurutnya, pemahaman terhadap produk sangatlah penting, terutama terkait masa kedaluwarsa obat yang bisa menjadi risiko besar jika tidak dikelola dengan baik. Selain itu, Pak Ardi juga menekankan bahwa usaha apotek tidak seharusnya semata-mata melihat pasien sebagai objek bisnis, tetapi juga sebagai individu yang membutuhkan bantuan.

"Kalau kita hanya melihat dari sisi bisnis, kita bisa lupa bahwa di balik itu ada orang yang membutuhkan pertolongan. Di situlah usaha ini punya nilai yang lebih," tutupnya.

Dengan semangat tersebut, Pak Ardi kini terus berupaya mengembangkan Apotek Aura menjadi usaha yang tidak hanya berkembang secara bisnis, tetapi juga memberikan manfaat nyata bagi masyarakat.***



Membangun Kepercayaan, Membuka Peluang Perjalanan Bapak Iman Sobri sebagai Agen Bank Sahabat Sampoerna

Setiap peluang besar sering kali berawal dari pengalaman dan keberanian untuk mencoba hal baru. Hal inilah yang tercermin dalam perjalanan Bapak Iman Sobari, seorang agen di Bank Sahabat Sampoerna. Ia berhasil menggabungkan pengalaman, intuisi bisnis, dan kemampuan membangun relasi menjadi kekuatan utama dalam perjalanannya.



“Sering kali peluang itu datang dari hal yang pernah kita jalani. Tinggal bagaimana kita berani melihatnya dari sudut pandang yang berbeda,” ujar Pak Iman.

Dalam perjalanan kariernya, Pak Iman telah melewati berbagai pengalaman yang membentuk dirinya hingga berada di titik saat ini. Pak Iman menghabiskan sekitar 10 tahun di industri perbankan sebagai *Relationship Manager*, sebelum akhirnya mencoba peruntungan di dunia usaha dengan membuka *coffee shop*. Namun, karena fokus usaha yang belum optimal, bisnis tersebut harus berhenti di tengah jalan. Dari pengalaman tersebut, Pak Iman melihat potensi yang lebih besar—mengubah diskusi bisnis yang awalnya bersifat gratis menjadi layanan konsultasi profesional.

Berebekal pengalaman dan pendekatan *learning by doing*, Pak Iman kemudian menekuni usaha sebagai konsultan di bidang usaha kuliner. Pak Iman belajar langsung dari praktik di lapangan, melihat hasil, dan membangun kepercayaan dari para pelanggannya. Peran sebagai konsultan juga membuka banyak peluang baginya untuk bertemu berbagai kalangan serta memahami kebutuhan bisnis secara lebih mendalam.

Seiring berjalannya waktu, peluang baru datang ketika Pak Iman ditawarkan untuk bergabung sebagai agen Bank Sahabat Sampoerna oleh salah satu kenalan. Melihat kesempatan tersebut sebagai langkah strategis untuk memperluas usaha dan jaringan, Pak Iman resmi bergabung sebagai agen pada April 2025.

Sejak bergabung hingga Februari 2026, Pak Iman telah menunjukkan kinerja yang membanggakan dengan berhasil melakukan 5 kali pencairan kredit dengan total nilai mencapai miliaran rupiah. Pencapaian ini menjadi bukti nyata dari konsistensi, ketekunan, serta kemampuannya dalam membangun kepercayaan dengan para nasabah.

Sebagai agen, Pak Iman memahami bahwa membangun kepercayaan adalah kunci utama. Pak Iman tidak terburu-buru menawarkan produk, melainkan memilih untuk mengenal calon nasabah terlebih dahulu. Menurutnya, proses ini tidak bisa dilakukan hanya dalam satu atau dua kali pertemuan. Edukasi menjadi pendekatan utama yang Pak Iman lakukan, dengan menjelaskan manfaat serta kemudahan produk secara bertahap hingga nasabah merasa yakin.

Dalam menjalankan perannya, Pak Iman juga menekankan pentingnya komunikasi yang tepat. Pak Iman menyesuaikan cara berkomunikasi dengan karakter dan latar belakang calon nasabah, bahkan menggunakan bahasa daerah agar terasa lebih dekat dan nyaman. Baginya, pendekatan yang personal dapat membangun kepercayaan yang lebih kuat dibandingkan sekadar menawarkan produk secara langsung.

Baginya, menjadi agen bukan sekadar mencari nasabah, tetapi tentang membangun hubungan, memahami kebutuhan, dan memberikan solusi yang bermanfaat. ***

Untuk mencari nasabah, Pak Iman memulai dari lingkungan terdekat, baik dari tempat tinggal maupun relasi kerja. Pak Iman percaya bahwa memahami kebutuhan setiap individu adalah langkah penting sebelum menawarkan solusi. Pak Iman juga menghindari pendekatan yang memaksa. “Yang penting bisa membaca situasi dan memberikan solusi yang tepat,” ujarnya tentang prinsip yang ia pegang.

Tantangan tentu tidak terhindarkan, terutama ketika menghadapi penolakan. Namun, hal tersebut justru menjadi bahan evaluasi untuk memahami kebutuhan nasabah dengan lebih baik. Pak Iman meyakini bahwa tidak semua penawaran harus berujung pada kesepakatan, dan memaksakan kehendak justru dapat merusak kepercayaan.

Bagi Pak Iman, keberhasilan bukan hanya diukur dari hasil yang dicapai, tetapi juga dari rasa syukur atas setiap peluang yang datang. Pak Iman juga kerap memanfaatkan perannya sebagai konsultan untuk membantu pelanggan yang membutuhkan akses pembiayaan, sehingga tercipta sinergi antara kedua profesinya.

“Menjadi agen itu bukan sekadar menawarkan produk, tapi bagaimana kita hadir sebagai solusi dan membangun kepercayaan jangka panjang,” tutupnya.

Di akhir perbincangan, Pak Iman menyampaikan pesan bagi para agen baru agar mampu memahami pasar, melakukan analisis yang tepat, serta jeli melihat peluang. Pak Iman juga menyampaikan apresiasi kepada Bank Sahabat Sampoerna atas kesempatan yang telah diberikan.



Wajah Baru

Sampoerna Mobile Banking

Telah Hadir! Telah Hadir! Telah Hadir! Telah Hadir! Telah

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



Menjaga Kualitas di Tengah Dinamika Proyek: Perjalanan Pak Monas, Kontraktor “Teknik Quality”

Pak Monas memulai usaha kontraktornya pada tahun 2014 dengan nama Teknik Quality. Pada tahap awal, usahanya berfokus pada pekerjaan sipil, khususnya perawatan gedung. Dengan pendekatan kerja yang konsisten dan menjaga kualitas, Pak Monas mulai mendapatkan kepercayaan dari berbagai pihak.



Kepercayaan tersebut mendorong perluasan lingkup usahanya. Dari yang semula hanya menangani pekerjaan perawatan, kini usaha Pak Monas telah berkembang mencakup berbagai jenis proyek, mulai dari *interior design* hingga pembangunan dari nol, baik untuk hunian maupun perkantoran.

Di sisi lain, perjalanan ini juga diiringi dengan penyesuaian dalam pengelolaan tim. Pada awal berdiri, usaha Pak Monas masih berskala kecil dengan kebutuhan modal yang relatif terbatas. Usahanya juga hanya didukung oleh tim inti yang ramping, sekitar empat orang yang menangani administrasi dan operasional lapangan. Seiring meningkatnya skala proyek, kebutuhan tenaga kerja pun ikut berkembang. Dalam pelaksanaan proyek tertentu, jumlah tenaga kerja bahkan dapat mencapai 200 hingga 300 orang.

Untuk menjaga kelancaran operasional, Pak Monas turut melibatkan tenaga profesional tambahan sesuai kebutuhan proyek, seperti *project manager*, *site manager*, *drafter*, hingga tim K3 dan logistik. Kombinasi antara tim inti yang solid dan dukungan tenaga proyek

inihlah yang memungkinkan usahanya terus berkembang dan mampu menangani proyek dalam berbagai skala.

Dalam operasionalnya, tantangan terbesar bukan hanya soal teknis pekerjaan, tetapi juga menjaga keberlangsungan biaya tetap. Dengan *fixed cost* bulanan yang mencapai puluhan juta rupiah—dan akan meningkat seiring penambahan karyawan—usaha ini sangat bergantung pada keberlanjutan proyek. Tanpa proyek, beban gaji tetap harus berjalan, sehingga manajemen *cash flow* menjadi hal yang sangat krusial.

Menariknya, sejak awal Pak Monas tidak pernah mengandalkan promosi.

Pak Monas lebih memilih membangun reputasi melalui kualitas pekerjaan dan tanggung jawab.

Ketika terjadi kesalahan dalam perhitungan atau estimasi, Pak Monas tetap menyelesaikan pekerjaan tanpa menghindar. “Yang penting pekerjaan selesai dan pelanggan puas,” menjadi prinsip yang dipegang. Dari

stilah, kepercayaan pelanggan tumbuh dan menghasilkan banyak rekomendasi dari mulut ke mulut.

Perjalanan usaha Pak Monas tidak lepas dari berbagai kendala. Kenaikan harga material, ketergantungan pada vendor lain, serta jadwal proyek yang saling terkait sering kali menimbulkan risiko keterlambatan dan kerugian. Belum lagi perubahan spesifikasi dari pelanggan yang tidak selalu diikuti dengan penyesuaian biaya. Untuk mengatasi hal ini, Pak Monas melakukan efisiensi dengan mencari pemasok yang lebih kompetitif dan memperketat jadwal kerja. Baginya, dalam dunia kontraktor, waktu adalah uang—semakin lama proyek berjalan, semakin besar potensi kerugian.

Dari sisi pelaksanaan, setiap proyek selalu dimulai dari proses tender, penawaran desain dan harga, hingga eksekusi sesuai kebutuhan pelanggan. Tantangan terbesar adalah memenuhi ekspektasi pelanggan yang sering kali menginginkan hasil maksimal dengan anggaran terbatas. Untuk menjaga transparansi dan profesionalitas, timnya rutin membuat laporan harian, dokumentasi, serta komunikasi terbuka melalui grup dengan pihak klien.

Dalam persaingan, Pak Monas menyadari bahwa banyak kontraktor menawarkan harga yang sangat rendah. Namun, Pak Monas tidak terpaku pada perang harga. Pak Monas justru membangun relasi, bahkan dengan kompetitor, dan dalam beberapa kasus mengajak mereka menjadi mitra subkontrak.



Dalam menjalankan proyek, Pak Monas juga sangat selektif terhadap kualitas material. Pak Monas menolak pekerjaan dengan spesifikasi terlalu rendah karena berisiko merusak hasil akhir dan reputasi perusahaan. Selain itu, biaya pengerjaan bisa menjadi lebih tinggi karena harus sering diperbaiki. "Kalau hasilnya cepat rusak, orang akan melihatnya bukan ke bahan, tapi ke kontraktornya," ujarnya. Prinsip ini menjadi bagian penting dalam menjaga nama baik usahanya.

Baginya, yang dijual bukan sekadar harga, tetapi keandalan, responsivitas, dan kualitas hasil kerja.

Sejak tahun 2022, Pak Monas memanfaatkan pembiayaan dari Bank Sahabat Sampoerna untuk memperkuat kapasitas usahanya, terutama dalam mengatasi keterbatasan modal kerja yang sebelumnya membatasi pengambilan proyek berskala besar. Dengan dukungan tersebut, Pak Monas kini memiliki fleksibilitas dalam mengelola arus kas dan

mampu menangani proyek yang lebih besar dan kompleks. Ke depan, Pak Monas berharap dukungan permodalan yang berkelanjutan dapat mendorong peningkatan jumlah proyek, menjaga kualitas pekerjaan, serta memperkuat reputasinya sebagai kontraktor yang andal di kalangan perusahaan besar.

Sebagai penutup, Pak Monas berpesan kepada para kontraktor pemula untuk tidak hanya fokus pada mendapatkan proyek, tetapi juga memperkuat modal dan manajemen keuangan. "Banyak yang gagal bukan karena tidak untung, tapi karena tidak kuat menahan arus kas," ujarnya. Bagi Pak Monas, menjadi kontraktor bukan hanya soal membangun fisik bangunan, tetapi juga membangun ketahanan, kepercayaan, dan reputasi dalam jangka panjang. ***



Dari Hobi Menjadi Tiga Bengkel: Perjalanan Pak Ali Mustofa Membangun Usaha di Pontianak

Pak Ali Mustofa tidak pernah membayangkan bahwa langkahnya merantau dari Semarang akan membawanya sejauh ini. Perjalanan hidupnya sempat berlabuh di Malaysia sebagai TKI selama hampir 10 tahun, sebelum akhirnya ia memilih menetap di Pontianak, kampung halaman sang istri. Dari negeri orang hingga tanah Kalimantan, ia membangun hidup dari nol, dengan satu keyakinan: kerja keras akan selalu menemukan jalannya.



Pak Ali terbiasa memperbaiki kendaraan sendiri untuk kebutuhan kerja sehari-hari. Dari sanalah tumbuh keyakinan bahwa hobi tersebut bisa menjadi jalan hidup. Seiring waktu, ia melihat bahwa keahlian yang dimilikinya dapat dikembangkan menjadi sebuah usaha. Saat bekerja di Malaysia, Pak Ali lebih banyak berkecimpung di dunia otomotif, khususnya dalam pembuatan kendaraan untuk kebutuhan operasional angkutan barang. Ia pernah terlibat dalam pembuatan truk sampah dari nol untuk mendukung pengadaan unit dalam tender pemerintah setempat. Dari pengalaman tersebut, keterampilan mekaniknya semakin terasah.

Usaha bengkel mulai dirintis pada tahun 2016 dengan nama "Bengkel Mayang Sari", yang diambil dari nama anaknya. Pada masa awal, seluruh operasional dijalankan sendiri olehnya, mulai dari perbaikan hingga pengelolaan usaha.

Seiring waktu, usaha bengkel terus berkembang. Dalam kurun beberapa tahun, Pak Ali berhasil memperluas usahanya dengan membuka cabang di lokasi yang masih berdekatan. Jumlah karyawannya pun

meningkat hingga 50 orang. Bagi Pak Ali, kedekatan lokasi bukanlah sebuah kebetulan, melainkan strategi agar seluruh usaha tetap mudah dikontrol dan berjalan dengan baik.

Dalam proses pengembangan usaha itulah Pak Ali mulai mengenal Bank Sahabat Sampoerna. Ia pertama kali diperkenalkan dengan tim Bank Sahabat Sampoerna pada tahun 2021. Melalui dukungan tersebut, ia memperoleh fasilitas pinjaman yang dimanfaatkan untuk membeli ruko sebagai bagian dari pengembangan usaha. Baginya, dukungan ini sangat berarti karena ia memulai usaha tanpa banyak relasi perbankan dan hanya mengenal Bank Sahabat Sampoerna sebagai mitra keuangan.

Kini, usahanya telah berkembang menjadi tiga bengkel. Bagi Pak Ali, bengkel bukan sekadar tempat usaha. "Bengkel itu seperti rumah sakit untuk kendaraan, selalu dibutuhkan," ujarnya. Aktivitas masyarakat Kalimantan yang banyak bergerak di sektor perkebunan turut membuat kebutuhan akan perawatan kendaraan terus terjaga.

Dalam menjalankan usaha, Pak Ali memegang prinsip kejujuran dan

kepercayaan sebagai fondasi utama. Ia percaya bahwa hubungan baik dengan karyawan maupun pelanggan dibangun dari keterbukaan dan integritas.

Dalam kesehariannya, ia memberi keleluasaan kepada karyawan untuk bekerja dengan tetap menanamkan tanggung jawab dan kejujuran sebagai nilai yang tidak bisa ditawar. Prinsip tersebut juga diuji ketika menghadapi berbagai tantangan, termasuk pada masa pandemi Covid-19. Dalam kondisi sulit tersebut, ada pelanggan yang belum dapat menyelesaikan kewajibannya. Namun, Pak Ali memilih untuk tidak memperpanjang masalah. Ia memahami bahwa situasi saat itu tidak mudah bagi banyak orang. Bahkan ketika pelanggan tersebut kembali di kemudian hari, ia tetap

Sampoerna, yang turut membantu menjaga stabilitas usahanya.

Selain bengkel, Pak Ali dan istrinya juga mengembangkan usaha lain, termasuk bisnis pakaian yang telah dirintis sejak di Malaysia. Usaha tersebut terus berjalan di Pontianak dengan memanfaatkan lokasi strategis yang dimiliki sendiri.

Kini, Pak Ali memilih untuk fokus mengembangkan usaha yang sudah ada dengan memanfaatkan aset yang dimiliki. "Yang penting rajin, jujur, dan jangan mudah menyerah. Setiap usaha pasti ada cobaan, tapi pasti ada hasilnya," tuturnya.

Perjalanan hidup Pak Ali menunjukkan bahwa dari ketekunan dan kepercayaan, sebuah hobi



menerima tanpa mengungkit persoalan lama dan memilih menjaga hubungan baik yang telah terjalin.

Untuk mengantisipasi hal serupa, Pak Ali kemudian mulai menerapkan sistem pembayaran uang muka atau DP sebagai bentuk pengamanan usaha, tanpa menghilangkan kepercayaan yang telah dibangun. Di sisi lain, masa pandemi juga membawa hal positif baginya setelah ia mendapatkan hadiah undian sebesar ratusan juta rupiah sebagai nasabah Bank Sahabat

sederhana bisa tumbuh menjadi usaha yang memberi manfaat bagi banyak orang. Lebih dari sekadar perkembangan usaha, perjalanan ini juga mencerminkan nilai-nilai yang ia pegang teguh: kejujuran, disiplin, dan ketekunan dalam menghadapi setiap tantangan. Baginya, setiap proses memiliki pelajaran dan setiap kesulitan selalu membawa hikmah. Dengan semangat tersebut, Pak Ali terus melangkah, menjaga apa yang telah dibangun sekaligus membuka peluang untuk berkembang lebih jauh di masa depan. ***



Bank Sahabat
Sampoerna



DIHUBUNGI PIHAK MENGATASNAMAKAN BANK SAHABAT SAMPOERNA?

JANGAN LANGSUNG PERCAYA, PASTIKAN RESMI!



Waspada Jika Diminta:

- ❗ Biaya pengajuan kredit cepat.
- ❗ Transfer ke rekening lain untuk diskon pelunasan kredit.
- ❗ Perubahan rekening pembayaran angsuran.
- ❗ Pengkinian atau perubahan data.
- ❗ Biaya pajak promosi atau hadiah.



Perlu Diingat:

Pihak Bank Sahabat Sampoerna tidak pernah meminta *PIN*, *password*, *OTP*, atau transfer dana ke rekening pribadi.



Segera laporkan jika menerima pesan mencurigakan:

- Call Center: 1500 035
- WhatsApp: 08114 1500 035 ✓
- Email: ComplaintHandling.BSS@banksampoerna.com
- Media Sosial:
 - IG: [@banksampoerna](https://www.instagram.com/banksampoerna) ✓
 - X: [@BankSampoerna](https://twitter.com/BankSampoerna) ✓
 - FB: [Bank Sampoerna](https://www.facebook.com/BankSampoerna) ✓





Pak Sumardi, Agen yang Tumbuh Lewat Jaringan dan Kepercayaan

Peran sebagai agen tidak hanya sebatas menghubungkan nasabah dengan pembiayaan, tetapi juga menuntut ketepatan dalam setiap pengajuan. Hal inilah yang dijalani Pak Sumardi dalam kesehariannya. Telepon masuk silih berganti, pesan dari berbagai kota berdatangan—mulai dari Bandung, Jakarta, hingga Surabaya. Ia memilah satu per satu pengajuan yang masuk, memastikan mana yang layak untuk diteruskan dan mana yang perlu ditunda. Bagi Pak Sumardi, proses ini bukan sekadar administrasi, melainkan bagian dari tanggung jawab dalam menjaga kualitas nasabah.



Sebelum menjadi agen mandiri di Bank Sahabat Sampoerna, Pak Sumardi bekerja di sebuah perusahaan agensi pemasaran kartu kredit dan KTA. Perusahaan tersebut menjembatani konsumen yang memerlukan bantuan pendanaan untuk produk-produk tersebut. Dari pekerjaan inilah Pak Sumardi mulai mengenal Bank Sahabat Sampoerna.

Pada awalnya, kerja sama yang terjalin dilakukan antara kantor agensi tempat ia bekerja dengan Bank Sahabat Sampoerna, melalui skema mereferensikan calon debitur yang sesuai dengan kriteria produk Bank Sahabat Sampoerna. Keterlibatan Pak Sumardi di bidang pembiayaan pun berkembang secara bertahap melalui aktivitas yang ia jalani sehari-hari. Dari proses tersebut, ia terbiasa memahami berbagai karakter pengajuan serta dinamika kebutuhan nasabah.

Setelah sekitar satu tahun menjalankan peran tersebut, Pak Sumardi melihat peluang yang lebih besar untuk berkembang secara mandiri. Menurutnya, persentase insentif yang diperoleh melalui perusahaan agensi tidak sebesar jika ia bergabung langsung sebagai agen mandiri di Bank Sahabat Sampoerna. Dengan menjadi agen langsung, seluruh insentif yang dihasilkan dapat ia terima sepenuhnya.

Pada tahun 2022, ia pun memutuskan untuk berdiri sendiri sebagai agen dan mulai membangun jaringan nasabahnya secara langsung. Dengan memanfaatkan relasi, media sosial, serta referensi dari lingkungan sekitar, ia secara bertahap memperluas jangkauannya hingga ke berbagai kota.

Dalam menjalankan perannya, Pak Sumardi tidak hanya mengejar jumlah pengajuan, tetapi juga menekankan kualitas. Ia selalu melakukan penyaringan awal, mulai dari melihat kelayakan usaha, kondisi aset, hingga riwayat kredit calon nasabah. Jika dirasa belum memenuhi kriteria, ia tidak ragu untuk menunda atau tidak melanjutkan pengajuan. Baginya, proses ini penting agar setiap pengajuan memiliki peluang yang lebih besar untuk disetujui.

Pendekatan yang Pak Sumardi lakukan kepada calon nasabah pun tidak terburu-buru. Ia lebih mengedepankan transparansi sejak awal sebelum menawarkan produk. Ia menjelaskan setiap ketentuan secara terbuka, termasuk bunga dan biaya yang ada. Menurutnya, transparansi adalah kunci untuk membangun kepercayaan. "Kalau belum butuh, jangan dipaksa. Yang penting kita jelaskan dengan jujur," ujarnya.

Pendekatan ini justru membuahkan hasil. Banyak nasabah yang awalnya menolak, akhirnya kembali setelah memahami produk dengan lebih baik. Tidak sedikit pula yang merekomendasikan kepada rekan atau keluarganya. Sebagian besar nasabah Pak Sumardi saat ini bahkan berasal dari referensi, yang terus berkembang seiring terjalannya hubungan yang baik.

Dalam praktiknya, tantangan terbesar yang dihadapi bukan pada mencari nasabah, melainkan pada memenuhi persyaratan, terutama untuk pengajuan dengan nominal besar. Pak Sumardi memahami bahwa tidak semua calon nasabah siap dengan proses tersebut. Oleh karena itu, ia lebih memilih memberikan penjelasan yang lebih terukur serta menyesuaikan opsi yang ada dengan kondisi calon nasabah, daripada mendorong pengajuan yang belum siap diproses.

Konsistensi dan pendekatan yang Pak Sumardi lakukan membawa hasil yang positif. Selain membangun portofolio nasabah yang berkualitas, ia juga merasakan peningkatan dari sisi penghasilan dan jaringan relasi, hingga mengantarkannya masuk dalam Top 10 Agent 2025 dengan perolehan 9 nasabah dan total pencairan mencapai miliaran rupiah. Seluruh nasabah tersebut pun menunjukkan kualitas yang sangat baik tanpa adanya keterlambatan pembayaran, mencerminkan ketepatan dalam proses seleksi yang ia lakukan. Baginya, menjadi agen bukan hanya membuka peluang finansial, tetapi juga memperluas wawasan dari berbagai latar belakang usaha nasabah.

Bagi Pak Sumardi, keberhasilan dalam peran ini ditentukan oleh kedisiplinan dalam menjaga alur kerja dan kesinambungan data nasabah.

Ia tetap melakukan tindak lanjut setelah proses pembiayaan selesai, sehingga setiap nasabah tercatat dalam jaringan yang terus berkembang. Dari pola kerja tersebut, berbagai peluang baru muncul secara bertahap melalui jalur referensi dan pengembangan jaringan yang berkelanjutan.

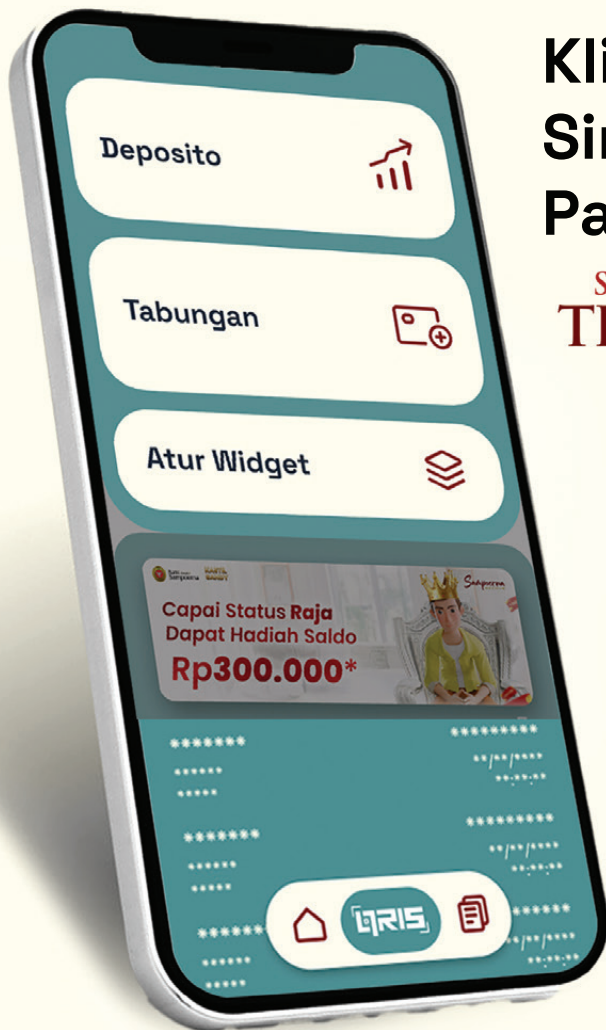
Ke depan, Pak Sumardi berkomitmen untuk

terus mengembangkan jaringan dengan tetap menjaga kualitas dan kepercayaan. Ia percaya bahwa dalam bisnis yang berbasis relasi, kejujuran dan ketekunan menjadi fondasi utama. "Selama kita jaga silaturahmi dan tetap jujur, rezeki akan mengikuti," tutupnya. ***

Sampoerna
MOBILE BANKING



Bank Sahabat
Sampoerna



**Klik,
Simpan,
Panen cuan di**

**SAMPOERNA MOBILE
TIME DEPOSIT**



#SaveMoneyToday

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



Dari Karyawan BUMN ke Pengusaha Angkutan Kain: Perjalanan Pak Eme dan Bu Uun yang Terus Bertahan

Usaha Ekspedisi Suka Jaya dirintis oleh Pak Eme sejak tahun 2003 di Bandung. Pemilihan usaha ini berangkat dari kemampuannya melihat peluang dalam jasa pengangkutan kain dari Bandung ke Jawa Tengah, khususnya Kudus dan Jepara. Pak Eme memberi nama "Suka Jaya" yang diambil dari kampung asal istrinya, dengan makna sederhana—"suka saja, tidak suka sengsara." Di balik perjalanan usaha ini, peran sang istri, Bu Uun Sumiaty, turut menjadi bagian penting yang tidak terpisahkan, terutama dalam memberikan dukungan dan semangat sejak awal merintis usaha. Seiring perkembangannya, usaha ini kini beroperasi di dua lokasi, yaitu Suka Jaya 1 di Jalan NC Aziz No. 24 dan Suka Jaya 2 di Kompleks Sumber Sari.



Sebelum fokus penuh menjalankan usaha, Pak Eme pernah bekerja sebagai karyawan BUMN. Pak Eme memulai usaha ini dari pengalaman sederhana ketika bertemu dengan seorang pengusaha asal Jepara yang rutin berbelanja kain di Bandung dan meminta bantuan untuk mengelola pengiriman barang ke Kudus. Dari kepercayaan tersebut, usaha jasa angkutan mulai dirintis secara bertahap.

Pada masa awal, operasional masih dalam skala kecil, yaitu sekitar 2-3 truk dengan kapasitas kurang lebih 12 ton per hari. Pak Eme menjalankan usaha sambil tetap bekerja, sehingga pengelolaan dilakukan secara bertahap. Dalam fase ini, peran Bu Uun mendampingi dan membantu menjaga keberlangsungan usaha di tengah kesibukan Pak Eme yang masih aktif bekerja di BUMN. Seiring waktu, kepercayaan pelanggan meningkat dan jumlah pengiriman bertambah. Kapasitas usaha pun berkembang menjadi 6-10 truk per hari dengan total muatan mencapai 40-60 ton.

Memasuki tahun 2016 menjadi titik penting dalam perjalanan usahanya. Pak Eme memutuskan untuk pensiun sebagai karyawan BUMN dan fokus sepenuhnya mengembangkan Ekspedisi Suka Jaya. Pak Eme dan Bu Uun juga mulai menjalin kerja sama dengan Bank Sahabat Sampoerna pada tahun yang sama untuk mendukung operasional dan pengembangan usahanya. Dukungan ini membantu memperluas kapasitas, termasuk pengembangan lokasi kedua yang mampu menampung lebih banyak armada.

Beberapa tahun setelah fase pengembangan tersebut, tantangan besar muncul saat pandemi COVID-19 melanda. Aktivitas distribusi sempat terhambat dan setoran usaha mengalami tekanan. Meskipun demikian, operasional tetap dijalankan dengan berbagai penyesuaian. Pak Eme dan Bu Uun memilih untuk tetap menjalankan usaha agar para sopir dan tenaga bongkar muat tetap memiliki penghasilan. Dalam kondisi tersebut, prinsip utama yang dipegang adalah menjaga agar usaha tetap berjalan meskipun dalam kondisi terbatas.

Setelah melewati masa pandemi, kondisi usaha sempat kembali stabil. Namun, tantangan kembali muncul pada periode 2024 hingga 2025. Pada masa ini, usaha mengalami penurunan yang cukup terasa, bahkan diperkirakan mencapai sekitar 20 persen. Mereka melihat kondisi ini sebagai dampak dari situasi ekonomi yang tidak stabil dan turut dirasakan oleh banyak pelaku usaha lainnya. Meskipun demikian, operasional tetap berjalan dan perlahan mulai beradaptasi dengan kondisi pasar.

Ekspedisi Suka Jaya mengandalkan sistem kerja sama yang kuat antara pemilik usaha, sopir, dan tenaga bongkar muat. Pak Eme dan Bu Uun menjelaskan bahwa usaha ini berbasis kepercayaan.

tahun 2026, dengan sebagian besar telah memiliki kendaraan sendiri.

Jumlah anggota Ekspedisi Suka Jaya keseluruhan kini mencapai lebih dari 170 orang, didukung oleh tenaga administrasi dan pekerja bongkar muat di Bandung, Kudus, dan Jepara. Layanan yang diberikan berfokus pada pengiriman kain secara door-to-door, dengan waktu tempuh rata-rata satu malam. Dalam pelaksanaannya, Pak Eme dan Bu Uun menekankan pentingnya kejujuran, pelayanan, dan menjaga kepercayaan pelanggan.

Seiring berkembangnya usaha, sistem kerja pun semakin tertata dan sebagian tanggung jawab operasional mulai didelegasikan kepada tim. Pak Eme dan Bu Uun kini lebih banyak



Dalam kondisi tertentu, seperti ketika setoran tidak mencukupi, para sopir dapat saling membantu melalui sistem pinjam sementara yang kemudian diganti. Pola ini membuat hubungan kerja menjadi lebih solid dan saling mendukung.

Model bisnis yang dijalankan pun bersifat kolaboratif. Sebagian besar kendaraan bukan milik perusahaan secara langsung, melainkan milik para sopir atau hasil kerja sama dengan biro angkutan lain. Sistem ini memungkinkan semua pihak tetap berkembang bersama. Dari sekitar 17 sopir pada tahun 2016, jumlahnya meningkat menjadi lebih dari 180 sopir pada

melakukan pengawasan dan memastikan usaha tetap berjalan dengan baik. Ia juga mulai mempersiapkan keberlanjutan usaha agar dapat diteruskan oleh generasi berikutnya.

Bagi Pak Eme, kunci utama dalam menjalankan usaha ekspedisi adalah kepercayaan dan kerja sama. Prinsip tersebut yang membuat usahanya mampu bertahan melewati berbagai fase, mulai dari masa awal merintis, pengembangan, hingga menghadapi krisis seperti pandemi dan penurunan kondisi ekonomi. ***

TANPA BIAYA ADMIN

Khusus Untuk Kamu!

SETOR & TARIK TUNAI

Di Alfamart dan Alfaexpress



Transaksi
Tanpa Kartu

**Pakai Aplikasi
Sampoerna Mobile Banking
Lewat Layanan**

Loket Bank Sampoerna



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



Dari Relasi ke Reputasi: Kunci Pak Tommy dan Ibu Ling Bertahan dan Tumbuh di Bisnis Kontraktor

Pak Tommy memulai perjalanannya di dunia konstruksi pada tahun 1991 di Bandung dengan bekerja di sebuah perusahaan kontraktor. Selama kurang lebih 10 tahun, Pak Tommy mengasah kemampuan dari lapangan hingga akhirnya dipercaya menduduki posisi sebagai koordinator proyek. Pengalaman panjang ini tidak hanya membentuk keterampilan teknisnya, tetapi juga memperluas jaringan relasi yang kelak menjadi fondasi penting dalam perjalanan usahanya.



Pada tahun 2001, dengan bekal pengalaman dan keyakinan untuk berkembang, Pak Tommy memutuskan untuk keluar dan memulai usaha kontraktor secara mandiri. Keputusan ini dilandasi keinginan untuk maju dan membangun sesuatu yang bisa Pak Tommy kelola sendiri. Di awal merintis, Pak Tommy bahkan sempat bekerja sama dengan rekan, tetapi pada akhirnya memilih untuk melanjutkan usaha secara independen dibantu oleh istrinya yaitu Ibu Ling.

Berbeda dengan banyak usaha yang membutuhkan modal besar di awal, menurut Pak Tommy dan Ibu Ling, kunci utama dalam bisnis kontraktor justru terletak pada kepercayaan. “Kalau pekerjaan sudah berjalan, dananya pasti ada. Tapi kita tetap harus punya modal untuk menutup di awal, apalagi kalau pembayaran dari klien terlambat,” jelasnya. Pak Tommy dan Ibu Ling mengakui bahwa dalam beberapa kondisi, terutama saat menangani proyek tertentu, ia harus menalangi biaya terlebih dahulu. Oleh karena itu, manajemen keuangan dan kepercayaan dari klien menjadi dua hal yang sangat krusial.

Di masa awal, Pak Tommy dan Ibu Ling aktif menawarkan jasanya secara langsung—*door*

to door—kepada relasi dan kenalan lama. Dari situlah proyek demi proyek mulai berdatangan. Seiring waktu, kepercayaan yang terbangun membuat klien lama kembali menggunakan jasanya, bahkan merekomendasikannya ke pihak lain, termasuk *developer*. Hingga kini, sebagian besar proyek yang Pak Tommy dan Ibu Ling tangani masih berasal dari relasi lama yang terus berlanjut tanpa putus.

Jenis pekerjaan yang Pak Tommy dan Ibu Ling tangani umumnya berasal dari sektor swasta dan perorangan, seperti pembangunan rumah tinggal dan ruko. Pak Tommy dan Ibu Ling menyadari bahwa sebagai kontraktor perorangan, ruang lingkupnya memang lebih terbatas dibanding perusahaan besar, misalnya untuk proyek pemerintahan. Namun, justru fleksibilitas dalam berinteraksi dengan klien menjadi keunggulan tersendiri.

Dalam operasionalnya, Pak Tommy dan Ibu Ling didukung oleh tim yang terdiri dari pelaksana, mandor, serta kelompok pekerja seperti tim besi, kayu, dan finishing. Sistem kerjanya berbasis proyek. Namun, karena hubungan yang sudah terjalin lama, timnya tetap solid dan berkelanjutan. Pak Tommy dan Ibu Ling juga menjalin kolaborasi erat dengan

tim arsitek dan struktur, sehingga setiap proyek dapat berjalan sesuai perencanaan dari sisi desain, waktu, dan biaya.

Sepanjang perjalanannya, berbagai tantangan telah Pak Tommy dan Ibu Ling hadapi. Salah satunya adalah perubahan permintaan dari klien. Tidak jarang klien mengubah desain di tengah proses pembangunan. Untuk klien tertentu, perubahan tersebut disertai penyesuaian biaya. Lain halnya pada segmen tertentu, ada juga klien yang menginginkan perubahan tanpa tambahan biaya. Dalam kondisi seperti ini, Pak Tommy dan Ibu Ling mengedepankan toleransi dan komunikasi, meskipun terkadang situasinya tidak mudah. "Yang penting hubungan tetap dijaga," ujarnya.

Tantangan lain yang cukup besar adalah fluktuasi harga material di tengah proyek berjalan. Jika kenaikan masih dalam batas

pasangan yang tidak sesuai, maka perbaikan dilakukan sebagai bentuk komitmen terhadap kualitas. Pengawasan dilakukan secara bersama antara pelaksana, tim, serta pihak terkait lainnya untuk meminimalkan kesalahan.

Pak Tommy dan Ibu Ling juga sangat memperhatikan komunikasi dengan klien sebagai bagian dari pelayanan. Pak Tommy dan Ibu Ling secara rutin memberikan laporan perkembangan proyek, lengkap dengan dokumentasi foto. Klien juga dipersilakan untuk melakukan peninjauan langsung ke lokasi kapan pun diperlukan. Bahkan, jika ada perubahan yang diinginkan, Pak Tommy dan Ibu Ling membuka ruang diskusi agar penyesuaian dapat dilakukan sebelum proyek selesai.

Perjalanan usahanya tidak selalu mulus. Saat



wajar, Pak Tommy dan Ibu Ling harus menanggung selisihnya. Namun, jika kenaikan harga cukup signifikan, Pak Tommy dan Ibu Ling akan berdiskusi dengan klien untuk mencari solusi bersama. Selain itu, keterlambatan pembayaran dari klien juga menjadi risiko yang harus dihadapi, sehingga kebutuhan akan cadangan modal menjadi semakin penting.

Dalam hal teknis, Pak Tommy dan Ibu Ling menekankan pentingnya tanggung jawab. Jika terjadi kesalahan di lapangan, seperti

pandemi COVID-19 melanda, Pak Tommy dan Ibu Ling menghadapi tantangan besar dalam menjalankan proyek. Pembatasan aktivitas membuat jumlah tenaga kerja harus dikurangi, dan pelaksanaan di lapangan menjadi lebih terbatas. Selain itu, seluruh proses harus mengikuti protokol kesehatan yang ketat, mulai dari penggunaan masker hingga penyemprotan area kerja. Meski demikian, berkat komunikasi yang baik dan kesepakatan dengan pihak klien, proyek tetap dapat berjalan, walaupun dengan penyesuaian. Pengalaman ini menjadi

salah satu ujian penting yang membentuk ketahanan usahanya.

Setelah melewati masa pandemi, tantangan kembali muncul pada periode 2024 hingga 2025. Pada masa ini, Pak Tommy dan Ibu Ling merasakan penurunan jumlah proyek yang cukup signifikan. Menurutnya, kondisi ini tidak hanya dialami secara pribadi, tetapi juga dirasakan oleh banyak rekan kontraktor lain, bahkan hingga ke sektor toko material. Pak Tommy dan Ibu Ling melihat hal ini sebagai dampak dari kondisi ekonomi yang lebih luas.

Untuk mendukung keberlangsungan usaha, khususnya dalam menjaga arus kas, Pak Tommy dan Ibu Ling mulai bekerja sama dengan Bank Sahabat Sampoerna sejak tahun 2025. Pak Tommy dan Ibu Ling merasa sangat terbantu, terutama dalam mengatasi kebutuhan dana operasional saat terjadi keterlambatan pembayaran dari klien. "Dari awal proses sampai berjalan, semuanya dijelaskan dengan jelas dan sangat membantu," ungkapnya.

Ke depan, Pak Tommy dan Ibu Ling memiliki rencana untuk mengembangkan usahanya menjadi badan usaha resmi seperti CV atau PT, agar dapat memperluas peluang proyek. Pak Tommy dan Ibu Ling juga berharap dapat terus menjaga kepercayaan klien yang selama ini menjadi kekuatan utama bisnisnya.

Bagi Pak Tommy dan Ibu Ling, kunci sukses dalam usaha kontraktor bukan hanya terletak pada kemampuan teknis, tetapi juga pada pemahaman metode kerja, tanggung jawab terhadap hasil, serta kemampuan membangun dan menjaga hubungan baik dengan klien.

Dari relasi yang ia bangun sejak awal, kini tumbuh menjadi reputasi yang membuat usahanya terus bertahan dan berkembang hingga lebih dari dua dekade. ***

Tim Redaksi

Firzie Budiono Ravasia – Penanggung Jawab Redaksi

Punggawa dalam pengelolaan buku kecil ini, adalah kepala 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.

Silvia Kristiana - Editor

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

Nana Fahriany dan Reina Zerkhan – Penulis

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

Naomi Jedidah – Desain & Tata Letak

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

Gak Perlu Kartu Buat Tarik Tunai di ATM Bank Lain*

*ATM BNI, BRI, CIMB Niaga

Gratis 10x per bulan

Info lebih lanjut:



Epilog

Di balik setiap kisah sukses,
ada perjuangan panjang yang tidak terlihat,
ada kekhawatiran yang disimpan dalam diam
dan tekad yang tetap menyala di tengah
berbagai tantangan.

Mereka mungkin bukan yang paling besar,
bukan pula yang paling dikenal,
tetapi dari mereka kita belajar bahwa keberanian
untuk memulai, bertahan, dan bangkit adalah
hal yang paling berharga.

Jadi, apa lagi yang ditunggu, Sahabat?
Mari melangkah dan membuka peluang baru,
karena bisa jadi, kisah sukses berikutnya
adalah kisahmu.