EDISI 12 | TH.IV | JANUARI 2017

WMagz

wealth magazine

Memadukan Bakat dan Idealisme Seni Dalam Bisnis Jasa Entertainment

Mitra WM
Memulihkan Bisnis Suvenir Pasca Kebakaran Pasar Johar

TIPS
Ukur Keuangan Sebelum Berhutang

Titik Shoe Spa

Mendulang Rezeki *dari* Noda Sepatu

didukung oleh :

BPR WM

PROMOTE YOUR BUSINESS WITH US

Jl. Majapahit, Ruko Gayamsari No.17-20, Semarang

0815 6770 6655

bizdev@bprwm.co.id

INSPIRING KNOWLEDGE WITH Magz



wealth magazine

bprwm.co.id

BPR WM
Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

kredit enam sembilan

bunga mulai

0,69%

per bulan flat murni

Periode promo mulai **6** Januari s/d **9** Maret 2017

halo WM 1500 157 (tarif pulsa lokal)

@BPR_WM
BPR WM
@bpr_wm



PELINDUNG
Kerry Thamrim

PEMIMPIN REDAKSI
Muhammad S Tulus

FOTOGRAFER
Adkha Widiastanto

DESAIN & ARTISTIK
Agung Fahri Husaeni
Ariswanto

DISTRIBUSI & SIRKULASI
Biz Dev BPR WM

KONTRIBUTOR
Laurence

ALAMAT REDAKSI:
Gedung
PT. BPR Weleri Makmur Lt. 3
Ruko Gayamsari No.17-20
Jl. Majapahit, Semarang

KRITIK DAN SARAN KE:
bizdev@bprwm.co.id

Perayaan Imlek yang dirayakan hampir seluruh warga Tionghoa di berbagai penjuru dunia sejatinya merupakan perayaan menyambut datangnya musim semi. Perayaan ini sudah menjadi tradisi turun temurun di Tiongkok sejak ribuan tahun yang lalu.

Musim semi jadi musim yang paling ditunggu, karena di periode itu cuaca sangat bersahabat dengan pertanian. Musim semi juga menjadi penanda dimulainya tahun penuh kerja keras para petani dalam mengolah lahan pertanian agar menghasilkan panenan berlimpah di kemudian hari.

Banyak orang melihat tahun baru hanya sebagai perayaan yang penuh dengan hura-hura saja. Nah, berkaca dari kisah para petani Tiongkok tersebut, marilah menjadikan momen tahun baru sebagai masa dimulainya kerja keras, baik dalam karir, usaha maupun aspek kehidupan lainnya. Harapannya, di tahun baru yang akan datang kita bisa menikmati kemakmuran sebagai ganjaran atas kerja keras di masa lalu.

Sebagai inspirasi bagi pembaca, WMagz edisi ini kembali menyuguhkan kisah-kisah inspiratif dari anak-anak muda yang sabar dalam menanam hingga akhirnya menuai panenan yang berlimpah dalam bisnis yang mereka tekuni. Juga berbagai tips-tips yang dapat diaplikasikan bagi Anda yang tengah berjuang menghasilkan tuaian dari bisnis Anda masing-masing.

Akhir kata, selamat tahun baru dan selamat membaca.

highlights content

INSIGHT
WM Bangkit! 5

HIGHLIGHTS
Mendulang Rezeki dari Noda Sepatu 8

PASSION
Memadukan Bakat dan Idealisme Seni Dalam Bisnis Jasa Entertainment 12

MITRA WM
Memulihkan Bisnis Suvenir Pasca Kebakaran Pasar Johar 17

TIPS KEUANGAN
Ukur Kemampuan Sebelum Berhutang 26

WM BANGKIT!



BPR WM

2017



Di penghujung 2016 lalu, tepatnya pada 6 Desember 2016, BPR Weleri Makmur berulang tahun ke-27. Bagi manusia, usia 27 tahun masih terbilang muda. Namun untuk sekelas bank perkreditan rakyat (BPR), 27 tahun adalah usia yang cukup matang.

Tak sedikit pencapaian yang telah diraih BPR WM di usianya yang ke-27. Namun segala pencapaian dan kematangan usia jangan membuat kita terlena dan merasa di atas angin. Karena di usia yang makin matang ini, tantangan yang harus dihadapi BPR WM pun makin berwarna.

Perlambatan ekonomi nasional di tahun 2016 lalu menjadi salah satu tantangan yang harus dihadapi BPR WM. Sebagai bank perkreditan rakyat yang fokus menggarap pasar mikro, perlambatan ekonomi tersebut tidak berdampak secara langsung pada kinerja BPR WM, meski juga tak dipungkiri kinerja BPR WM sedikit terpengaruh dengan adanya kondisi tersebut.

Namun berkat jajaran sumber daya manusia yang solid dan berkapasitas tinggi, tantangan eksternal tersebut dapat diatasi dengan baik. BPR WM tetap bertahan dan mampu memberikan bantuan permodalan bagi masyarakat mikro, kecil dan menengah di 23 titik kantor pelayanan di Jawa Tengah hingga saat ini.

Mengawali tahun yang baru ini, marilah kita bekerja dengan mengusung semangat WM Bangkit. Bangkit dari segala sikap negatif yang menghalangi kita untuk maju dan

bekerja lebih baik demi mewujudkan cita-cita yang tertuang dalam visi misi perusahaan.

Kebangkitan BPR WM tidak lepas dari peran serta sumber daya manusia yang tergabung di dalamnya. Baru-baru ini diselenggarakan rapat kerja yang diikuti tiap kepala divisi dari seluruh kantor cabang BPR WM. Dalam raker tersebut, dilakukan pemetaan kerja dan juga program dari setiap divisi yang tidak akan bisa dilakukan tanpa sinergi dengan divisi lain.

Dalam pengamatan saya, efek pascaraker telah sangat terasa. Saya melihat adanya sinergi dan koordinasi antardivisi yang makin baik dari sebelumnya. Saya juga melihat kemauan dari para karyawan untuk bekerja lebih keras dibanding sebelumnya, demi terciptanya pelayanan yang prima pada nasabah.

Jika semangat ini terus ditunjukkan para karyawan selama satu tahun ke depan, saya yakin pencapaian BPR WM akan makin gemilang. Karena saya percaya, kekuatan yang kita miliki di dalam akan membantu kita menghadapi segala tantangan dari luar. Layaknya rumah, karyawan adalah pondasinya. Jika pondasi tersusun dengan kuat, apapun yang terjadi di luar rumah akan dapat diatasi.

Maka marilah kita semua merapatkan barisan dan saling merapatkan genggaman satu sama lain. Tanamkan mindset dalam benak Anda, bahwa kita semua adalah satu tim yang harus saling melengkapi, bukannya saingan yang ingin selalu menjatuhkan. One team, one spirit.

Jika terjadi sedikit benturan dan perbedaan pendapat adalah hal yang lumrah, namun jangan dibiarkan berlarut-larut. Segera turunkan ego dan kembali bekerjasama untuk meraih tujuan organisasi. Jangan habiskan energi kita untuk berkutat pada kendala internal, melainkan salurkan energi itu untuk menghadapi tantangan dari luar.

Sinergi tak bisa lepas dari urusan komunikasi. Persoalan komunikasi bukan hal yang sepele. Terlebih perkembangan teknologi saat ini mempengaruhi perubahan cara orang berkomunikasi dalam organisasi.

Maka sekalipun Anda sudah sangat mudah untuk berkomunikasi satu sama lain, baik melalui gawai maupun perangkat lainnya, sebaiknya jagalah komunikasi dengan sesama karyawan. Perlu diingat, komunikasi tidak sebatas bertemu dan saling menyampaikan apa yang ada di pemikiran, namun juga memahami pesan yang disampaikan pihak lain pada kita, sehingga sinergi dapat berjalan dengan maksimal.

Selepas urusan sinergi dan koordinasi internal, PR kita selanjutnya adalah pelayanan untuk nasabah yang sudah mempercayai WM sebagai mitra usahanya. Salah satunya dengan menyederhanakan sistem yang telah ada.

Menurut saya, sistem yang ada saat ini sudah baik, namun alangkah baiknya jika kita dapat menciptakan sistem proses yang lebih sederhana dan lebih cepat dari sistem yang telah kita jalankan saat ini. Tujuannya agar makin memudahkan nasabah dalam mengakses produk dan layanan BPR WM.

Akhir kata, semoga sedikit tulisan ini dapat memotivasi kita untuk terus meningkatkan kinerja positif, bukan hanya untuk diri sendiri namun juga untuk seluruh tim. WM Bangkit!



Wardiman Titiek Shoe Spa



Mendulang Rezeki **dari Noda Sepatu**

Empat tahun silam, tak pernah terbersit dalam benak Didik Kurniawan, atau yang kerap disapa Wardiman, untuk menekuni bisnis cuci sepatu. Saat itu dia masih bekerja sebagai karyawan di sebuah media televisi lokal Semarang.

Suatu hari, terjadi gelombang PHK besar-besaran di perusahaan tempatnya bekerja. Mau tak mau, suka tidak suka, dia harus meninggalkan karir yang diidamkannya sejak kuliah.



Status sebagai pengangguran pun tak terelakkan.

Di tengah masa menganggur, Wardiman bertemu dengan sahabatnya yang memproduksi cairan pembersih sepatu. Dari pertemuan itu, Wardiman, yang memang telah berjiwa wirausaha sedari remaja, tergerak untuk berbisnis jasa cuci sepatu.

Sebagai persiapan, Wardiman mulai mencari referensi dari berbagai sumber tentang cara mencuci sepatu yang benar. Dia juga "mengorbankan" sepatu-sepatunya sebagai bahan percobaan, sembari mempelajari karakter aneka bahan sepatu.

Setelah dua bulan trial and error, Wardiman mantap untuk membuka bisnis cuci sepatu. Bersama seorang temannya, Awie, dia mendirikan Titik Shoe Spa pada 22 Desember 2014. Nama Titik Shoe Spa merupakan plesetan dari Titik Puspa, artis kenamaan Indonesia yang berasal dari Semarang. "Biar gampang diingat masyarakat," ujarnya.

Wardiman merombak bagian depan rumah keluarganya di Jalan Merpati Barat untuk dijadikan workshop Titik Shoe Spa. Dia sempat membuka cabang di Jalan Krakatau, Semarang. Namun karena partnernya memutuskan berkarir di ibukota, Wardiman memilih untuk menutup cabang tersebut dan berkonsentrasi di *workshop* di rumahnya. Wardiman tak bekerja sendiri. Dia dibantu beberapa mahasiswa yang bekerja sebagai karyawan paruh waktu di Titik Shoe Spa.

Awalnya Wardiman mempromosikan bisnis ini ke teman-temannya. Didukung dengan promosi lewat media sosial dan menyebar brosur kepada pengunjung *car free day* di Simpang Lima, nama Titik Shoe Spa mulai dikenal masyarakat Semarang, tak terkecuali Gubernur Jawa Tengah Ganjar Pranowo yang pernah beberapa kali menggunakan jasa Titik Shoe Spa.

Standar Operasional Prosedur

Masa awal kelahiran Titik Shoe Spa adalah waktu pembelajaran terbaik bagi Wardiman. *Trial and error* yang dijalaninya sebelum mendirikan usaha ternyata tak menghindarkannya dari masalah. Wardiman mengaku sempat beberapa kali merusakkan maupun menghilangkan sepatu yang dipercayakan konsumen kepadanya.

"Ada sepatu yang rusak karena kami nyuci sambil ngrokok. Pernah juga sepatu hilang karena tas plastik yang dipakai membungkus sepatu ternyata bolong," tuturnya.

Sebagai bentuk tanggungjawab, Wardiman mengganti sepatu yang rusak tersebut dengan sepatu yang baru. Dan berdasarkan pengalaman tersebut, Wardiman belajar menerapkan standar operasional prosedur (SOP) seperti tidak merokok saat membersihkan sepatu, dan menggunakan tas khusus saat antar jemput sepatu. Untuk menghindari sepatu luntur saat dicuci, Wardiman meminimalkan penggunaan air.

Air yang digunakan pun tidak sembarangan.

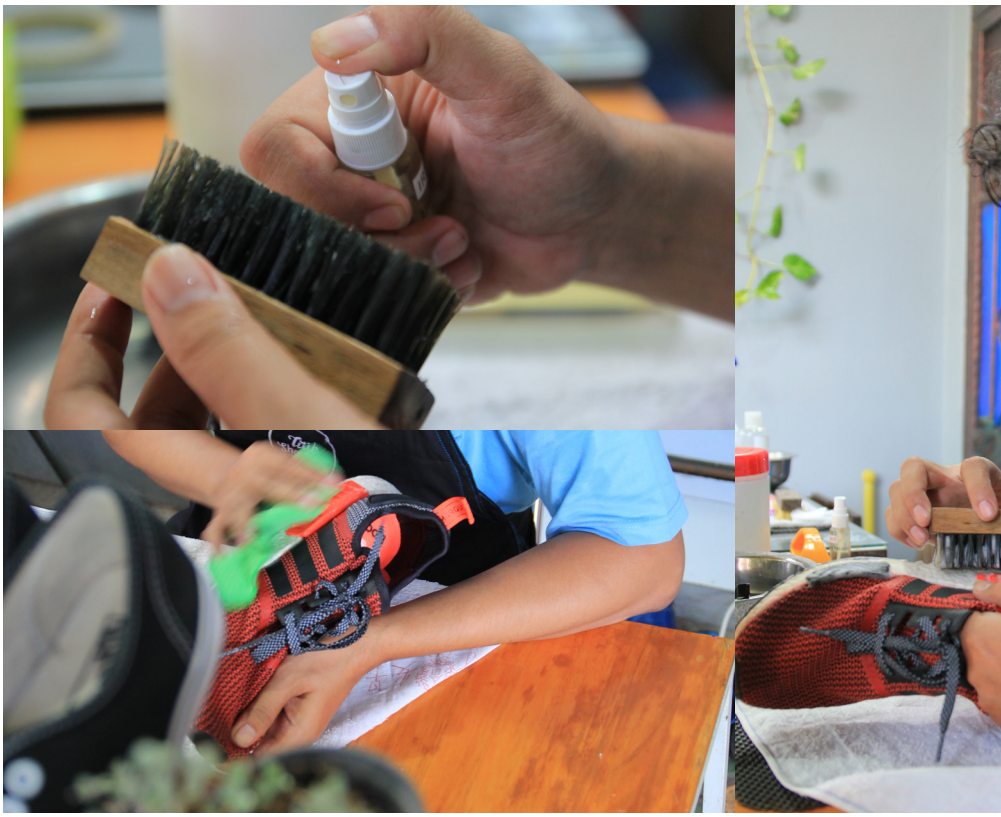
"Kami menghindari penggunaan air PDAM karena air itu cenderung membawa partikel karat dari pipa, sehingga membuat sepatu berwarna kuning," katanya.

Kotor Kronis

Wardiman mengatakan, sebenarnya merawat sepatu itu mudah. Sepatu yang kotor saat dipakai sebaiknya langsung dibersihkan dengan tisu basah agar noda kotorannya tidak menempel. Jika noda yang sedikit tidak segera dibersihkan, akan meninggalkan noda yang sulit dihilangkan. Noda-noda yang membandel inilah yang diperangi Wardiman selama dua tahun belakangan.

Kebanyakan sepatu yang dipercayakan padanya adalah sepatu yang sudah kotor kronis. Tak jarang Wardiman berhadapan dengan konsumen yang ingin sepatunya jadi seperti saat baru dibeli. Padahal untuk mencuci sepatu, terutama yang sangat kotor, butuh usaha yang tidak sederhana.

Waktu pengerjaan pun tidak singkat. Wardiman mengatakan, lamanya waktu cuci sepatu adalah tiga hari untuk layanan *quick clean*. Untuk layanan *deep clean*, maksimal seminggu, tergantung seberapa parah noda yang harus dibersihkan. Adapun



untuk layanan *repaint*, butuh waktu setidaknya 3 minggu.

Bicara soal tarif, Wardiman memasang tarif sebesar Rp 35 ribu per pasang sepatu untuk layanan *quick clean*. Untuk *deep clean*, tarifnya Rp 55 ribu hingga Rp 200 ribu. Sedangkan tarif *repaint* sepatu dari warna terang ke gelap berkisar antara Rp 90 ribu hingga Rp 200 ribu. Penentuan tarif biasanya didasarkan pada perjuangan Wardiman Cs dalam membersihkan sepatu.

"Kami tidak bisa menyamaratakan tarif jasa sepatu karena setiap bahan punya karakter beda-beda. Ada yang perawatannya mudah, ada juga yang rumit. Ada yang kotornya sedikit, ada yang nodanya benar-benar sudah melekat di bahan sepatu," ujarnya.

Tarif berbeda untuk layanan yang sama juga dikenakan pada sepatu yang beresiko tinggi, seperti sepatu bermerek mahal. Menurut Wardiman, sepatu yang bermerek seperti Louis Vuitton, Charles Louboutin, memiliki karakteristik bahan dan cara perawatan yang berbeda dibandingkan dengan merek lainnya.

Maka saat menerima sepatu bermerek mahal, Wardiman selalu mengecek harga dan memastikan





Titik Shoe Spa

Jalan Merpati Barat no 17,
Kecamatan Pedurungan,
Kota Semarang
082137501711, 08562588334
BBM : 7CF0F20
Twitter : @titik_shoesspa
IG : titikshoespa

cara perawatan sepatu tersebut dari internet. Maksudnya agar dia bisa lebih berhati-hati dalam memperlakukan sepatu tersebut dan menyiapkan uang seandainya jasanya kembali memakan korban.

"Tapi tidak semua resiko kami ambil. Pernah ada sepatu yang hanya kami bersihkan bagian solnya saja karena di bagian lainnya beresiko tinggi. Kami memahami bahwa setiap sepatu menyimpan kenangan dari pemiliknya. Meskipun kami memberikan garansi ganti barang yang sama jika terjadi kerusakan saat proses pencucian, tapi tidak semua pelanggan mau sepatunya diganti karena alasan kenangan itu. Jadi kami pun tidak mau sembarangan mencuci sepatu, supaya tidak mengecewakan pelanggan," katanya.

Kualitas Pelayanan

Wardiman menyadari Titik Shoe Spa bukan satu-satunya penyedia jasa cuci sepatu di Semarang. Namun selama tetap memberikan pelayanan yang memuaskan, dia optimis Titik Shoe Spa akan tetap dibutuhkan masyarakat.

Dan benar saja. Berkat kualitas layanannya, pelanggan Titik Shoe Spa terus bertambah. Saat sedang sepi, sedikitnya Wardiman Cs menangani 50 pasang sepatu. Saat ramai jumlah sepatu yang harus dibersihkan mencapai 80 pasang sepatu.

Wardiman pun tak butuh waktu lama untuk balik modal. Saat ini omset Titik Shoe Spa per bulannya mencapai Rp 6 juta, dengan laba bersih mencapai Rp 4 juta. Kurang dari setahun, uang Rp 10 juta yang dikeluarkannya sebagai modal awal telah kembali.

Kesuksesan Wardiman menjalankan bisnis cuci sepatu dilirik banyak pihak yang tertarik menjadi franchisee Titik Shoe Spa. Namun dengan rendah hati dia menolaknya. "Butuh banyak persiapan untuk membuka franchise. Saat ini saya belum berani melangkah ke tahap itu. Ingin fokus sama apa yang ada sekarang. Yang penting hasilnya bisa buat makan, itu sudah cukup," ujarnya, rendah hati. [Red]

Vita Mahaswari Production

Memadukan Bakat dan Idealisme Seni Dalam Bisnis Jasa Entertainment

Setelah 12 tahun berkarir sebagai penyanyi di sebuah grup singer, Vita Mahaswari malah memilih hengkang dari grup yang menaunginya. Dia lalu menjajal peruntungan sebagai pebisnis dengan mendirikan Vita Mahaswari Production (VMP), sebuah manajemen yang bergerak di bidang jasa entertainment.



VMP resmi berdiri pada Desember 2011 dan beralamat di Jalan Trajutrisno V nomor 2, Semarang. VMP menawarkan jasa entertainment berupa master of ceremony (MC), singer (solo & grup), big band, chambers, dan orkestra.

Kepada WMagz, Vita bercerita, keputusannya untuk mandiri dan memiliki brand sendiri memang terbilang nekat. Sempat ada keraguan akan eksistensi VMP dalam percaturan bisnis entertainment tersebut. Terlebih dengan modal awalnya yang sebesar Rp 15 juta ternyata tak cukup untuk mengawali bisnis.

"Di luar dugaan, modal terbesar yang saya butuhkan saat itu adalah untuk melengkapi inventaris kostum show VMP Singers. Tapi ajaib karena semua bisa terlewati. Tuhan menyalurkan berkat lewat banyak orang yang memudahkan saya untuk mengawali bisnis ini," kata wanita kelahiran Semarang, 8 September ini.

Sejak awal, Vita selalu terjun langsung dalam mengelola VMP, baik dalam manajemen maupun persiapan acara, mulai dari penyusunan konsep, pemilihan tim, pemilihan lagu, aransemen vokal, menentukan kostum dan kelengkapan aksesoris.

Meski demikian Vita tak bekerja sendirian. Selalu ada asisten yang siap membantunya di setiap divisi VMP. Dari sini Vita belajar, berbisnis tidak hanya sekedar mencari pundi-pundi rupiah, namun juga belajar memadukan idealisme, bakat, peruntungan dan sumber daya manusia.

"Semua saya pelajari, sampai akhirnya sekarang saya mengerti sedikit banyak tentang seluk beluk memadukan idealisme seni dan bisnis," katanya.

Kursus Musik

Beberapa tahun terakhir, Vita menambah divisi baru di bawah manajemen VMP, yakni VMP Music and Vocal Course. Di divisi ini, dia menawarkan jasa kursus musik dan vokal untuk anak dan dewasa.

Sembari menyanyi dan mengelola VMP, Vita menemukan tantangan dan kepuasan tersendiri menjadi seorang pengajar.

"Menyanyi itu passion saya. Kepuasannya ya ketika klien puas dengan penampilan kita. Tetapi saat mengajar, saya menemukan idealisme dalam bermusik. Siapapun yang saya ajari, pokoknya harus "jadi"," kata Sarjana Ilmu Komunikasi alumnus Universitas Diponegoro ini.

Idealismenya itu membuat Vita dikenal sebagai sosok yang total dan disiplin saat mengajar.







Prestasi Luar Biasa









Targetnya, setiap siswanya cepat menguasai teknik dan meningkatkan skill bermusiknya, sehingga segera mentas dan menjadi seorang entertainer yang mumpuni.

Dalam mengajar, Vita berpedoman untuk tak hanya mendidik anak agar paham teknik, tapi juga menyanyi dari hati. "Teknik itu penting, tapi menyanyi itu pekerjaan hati. Kalau nyanyinya tidak pakai penjiwaan yang benar-benar dari hati, hasilnya pasti beda," katanya.

Dia juga bukan pengajar yang hobi menahan siswa agar berlama-lama kursus padanya. "Saya malah bosan kalau nahan-nahan siswa. Inginnya ya di setiap akhir pertemuan, anak sudah bertambah kemampuannya, jadi biar cepat 'jadi'," ujarnya.

Vita kini tak lagi dikenal sebagai penyanyi yang eksis di dunia showbiz, namun juga pengajar musik yang mumpuni. Tak sedikit anak didik yang telah diantarkan Vita meraih prestasi di tingkat nasional maupun internasional. Baru-baru ini, salah seorang anak didiknya, Tasya, berhasil masuk dalam kompetisi pencarian bakat untuk anak-anak, The Voice Kids Indonesia 2016.

"Kalau anak sudah layak tampil saja, saya sudah puas. Apalagi kalau sampai bisa menang kompetisi, kepuasannya bertambah lagi," kata wanita yang bercita-cita mendirikan akademi musik dan vokal ini.

Mengelola Tantangan

Lima tahun mengelola VMP, diakui Vita penuh dengan tantangan, baik yang datang dari dalam maupun luar. Tantangan internal berasal dari para musisi dan seniman yang tergabung di VMP.

Vita mengakui tak sedikit dari musisi yang terkadang masih kurang disiplin dan bersikap tidak











profesional. Perbedaan karakter dan latarbelakang setiap musisi menambah bobot tantangan yang harus ditaklukkan Vita.

Namun, dia punya trik khusus untuk mengatasinya, yakni memperlakukan tim sebagai teman di luar pekerjaan, tapi tegas mengarahkan mereka agar disiplin waktu dan profesional saat bekerja.

Sedangkan tantangan eksternal datang dari banyaknya pesaing baru yang bermunculan. Untuk mengatasinya, Vita mengatakan, butuh inovasi dan strategi dalam mengenalkan dan mempertahankan kualitas jasa ke klien.

Media sosial, imbuh Vita, tak hanya digunakan untuk memasarkan jasa VMP namun juga untuk menjaga hubungan baik dengan klien maupun event organiser yang pernah menggunakan jasa entertainment VMP.

"Selain itu kami juga beberapa kali berpartisipasi dalam sejumlah pameran baik di Semarang maupun luar kota Semarang. Harapannya supaya bisa bertemu banyak orang, memperkenalkan VMP dan tentunya untuk memperluas jaringan agar semakin banyak masyarakat yang tahu bahwa VMP mampu menjadi one stop entertainment yg berkualitas baik secara konsep kemasan dan service," ujarnya.

Vita menyadari, semakin bertambahnya usia VMP, bertambah pula tantangan yang harus dihadapinya. Namun Vita tak gentar. Sebaliknya dia makin bersemangat menghidupi passionnya sebagai penyanyi, pengajar dan pebisnis demi sebuah mimpi besar : mengadakan konser amal keliling Indonesia bersama VMP Singer, para musisi, dan para anak didiknya. [Red]



bunga spesial
1,3 %
p.m

KREDIT UMKM

USAHA MIKRO KECIL MENENGAH

BPR WM

Untuk informasi lebih lanjut, hubungi :

0815 6770 6655

www.bprwm.co.id

info@bprwm.co.id

Semarang : **(024) 6733325-26-27**
Weleri : **(0294) 641474**
Kudus : **(0291) 446141**
Surakarta : **(0271) 632106**
Klaten : **(0272) 327144**
Sragen : **(0271) 895141**
Tegal : **(0283) 353399**



Memulihkan Bisnis Suvenir Pernikahan Pasca Kebakaran Pasar Johar

Sabtu malam di awal Mei 2015 menjadi malam yang paling mencekam bagi para pedagang Pasar Johar. Percikan api yang muncul secara tiba-tiba dari salah satu kios menjadi biang malapetaka bagi pedagang yang menggantungkan hidupnya pada denyut Pasar Johar.

Api dengan cepat merambat ke seluruh bagian pasar. Hembusan angin malam menambah kecepatan si jago merah melahap bangunan pasar beserta segala macam dagangan yang ditinggalkan para pedagang. Asap hitam tebal membumbung tinggi.

Malam itu, nyaris tak ada yang terlewat dari jilatan api. Sebagian besar kios Pasar Johar hangus terbakar, tak terkecuali kios suvenir milik pasutri Imam Sutrisno dan Dwi Ana Riyanti. Ana, sapaan Dwi Ana Riyanti, mengaku sempat terguncang setelah menerima kabar kebakaran tersebut. Tak ada waktu lagi baginya untuk menyelamatkan barang dagangan dan pesanan suvenir yang terlanjur dipersiapkan untuk diambil pelanggan keesokan harinya.

Dia juga harus merelakan hasil jerih payahnya selama dua tahun menjadi abu. Meski punya segudang alasan untuk sedih, Ana justru tak ingin terlalu lama larut dalam kesedihan dan kekalutan. Dia mengingat satu per satu pelanggannya yang telah mempercayakan perlengkapan momen sakral mereka pada Ana. Dia tak mau musibah yang dialaminya turut dialami para pelanggannya.

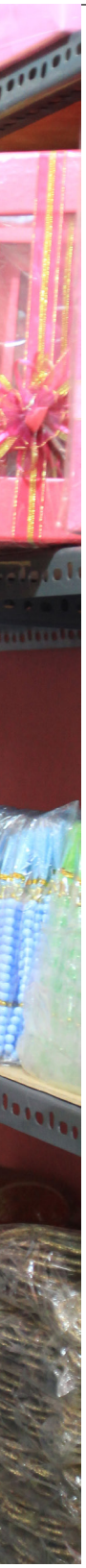
"Saya mencoba untuk legawa lalu menghubungi pelanggan satu per satu dan saya ceritakan kepada mereka apa yang terjadi. Meski saya sendiri sedang dilanda musibah, tapi saya tidak mau mengecewakan pelanggan yang sudah mempercayai saya. Apalagi, pernikahan adalah momen penting, sekali seumur hidup. Jadi saya berusaha tetap memenuhi pesanan pelanggan. Untuk item tertentu yang barangnya sudah tidak ada, saya tawarkan suvenir pengganti kepada mereka. Alhamdulillah mereka semua mengerti," kenangnya.

Kios Baru

Untuk menyediakan barang pengganti untuk pesanan yang terbakar, Ana harus merogoh tabungan pribadinya. Dari tabungan itu pula, Ana dan suaminya menyewa sebuah kios baru di kawasan Bubakan, tepatnya di Jalan Sendowo, dan memulai usaha dari nol.

Ana sengaja tak menempati kios sementara yang disediakan





Pemerintah Kota Semarang. Itu lantaran kios tersebut tak cukup besar untuk menampung barang dagangannya. Pun lokasinya pun tidak strategis sehingga dia memilih menyewa kios di lokasi lain.

Saat ini, dengan dibantu permodalan oleh BPR WM, Ana membuka toko baru di Jalan MT Haryono, berseberangan dengan Pasar Peterongan. Kios di Jalan Sendowo dikelola oleh suaminya, sedangkan Ana mengelola kios barunya.

Di kios itu Ana menyediakan berbagai kebutuhan pernikahan seperti undangan, aneka macam suvenir, aksesoris, kotak hantaran pernikahan, juga tasbih buatannya. Dia berharap keberadaan kios ini bisa membantu calon pembeli menjangkau usahanya. Terlebih lokasinya cukup strategis, sehingga mudah dijangkau calon pembeli dari Semarang atas.

Menjaga Kepercayaan

Untuk membantunya mengelola bisnis ini, Ana tidak mempekerjakan karyawan, melainkan memberdayakan kedua anaknya. Untuk menggarap pesanan suvenir, dia menyerahkannya pada tenaga lepas harian yang sudah lama ikut membantunya.

Ana tak mau mengecewakan pembelinya sedikitpun. Menurutnya, dengan memberikan uang muka pemesanan, berarti pembeli telah menaruh kepercayaannya pada usahanya. Kualitas dan kerapian suvenir selalu diutamakan. Untuk itu, Ana selalu mengecek suvenir yang akan diserahkan kepada pembeli. Khusus untuk hantaran pernikahan, Ana mengerjakannya sendiri agar hasilnya sesuai dengan selera dan keinginan pembeli.



"Kalau sudah dipercaya ya kita harus bisa menjaga kepercayaan itu. Tepat janji, dan jangan kurangi mutu produk.

-Dwi Ana Riyanti-

"Kalau sudah dipercaya ya kita harus bisa menjaga kepercayaan itu. Tepat janji, dan jangan kurangi mutu produk. Ini penting untuk menjaga pelanggan, karena pelanggan juga lah yang membuat usaha saya makin dikenal orang dan maju," ujarnya.

Di kedua kios yang dikelolanya, Ana optimis dapat memulihkan bisnis dan mengganti modal yang ikut terbakar. Terlebih pasar perlengkapan pernikahan di Semarang masih terbuka lebar. Dia cukup menyediakan berbagai kebutuhan pernikahan yang dapat dipilih masyarakat dari berbagai lapisan sosial ekonomi. "Tapi kita harus selalu berinovasi dan kreatif supaya dapat memenuhi selera dan keinginan konsumen," katanya.

Kehadiran BPR WM di tengah masa sulitnya dirasa Ana sangat membantu. "Saya puas jadi nasabah di BPR WM. Prosedurnya sederhana, cepat. Suku bunga terjangkau. Pelayanannya sangat bagus. Berbeda dengan bank pemerintah. Prosedurnya lama dan terlalu bertele-tele, itu pun belum tentu lolos. Padahal kami pedagang kecil butuh modal segera untuk usaha." [red]

BPR WM
Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

TOTAL HADIAH JUTAAN RUPIAH

TAMASHA *Link*

Sama Untungnya, Banyak Hadiahnya



Tamasha 100

cuma **100ribu** per bulan

HADIAH UTAMA

1 UNIT SEPEDA MOTOR



Tamasha 150

cuma **150ribu** per bulan

BPR WM @BPR_WM @bpr_wm

halo WM 1500 157

Masuki 2017, BPR WM Luncurkan Tamasha Link 100 dan 150

Setelah sukses menyelenggarakan Tamasha Brio dan Tamasha 100, kini BPR Weleri Makmur menyelenggarakan program Tamasha Link.

Tamasha Link adalah program tabungan masyarakat berhadiah di mana nasabah menyetorkan sejumlah uang selama jangka waktu tertentu. Dinamakan Tamasha Link karena program ini diselenggarakan secara berkesinambungan di enam kantor cabang dan kantor pusat BPR Weleri Makmur.

Kasie Pengembangan Bisnis BPR WM Muhammad Sri Tulus mengatakan program Tamasha Link akan dimulai pada Maret 2017 di kantor cabang Kudus, lalu disusul kantor cabang Klaten (April 2017), Solo (Mei 2017), Sragen (Juni 2017), Weleri (Juli 2017), Tegal (Agustus 2017) dan Semarang di bulan September 2017.

Terdapat dua varian produk dalam Tamasha Link, yakni Tamasha Link 100 dan Tamasha Link 150. Mekanismenya kedua produk tersebut hampir sama, yakni nasabah menyetorkan dana tabungan selama 36 bulan berturut-turut dengan nominal Rp 100 ribu per bulan jika mengikuti Tamasha Link 100 dan Rp 150 ribu per bulan untuk Tamasha Link 150.

Selama periode program, BPR WM akan mengadakan tiga tahap pengundian, yakni di bulan ke-12, 24 dan 36. Sebanyak 100 nasabah beruntung yang nomor undiannya keluar dalam pengundian berhak mendapatkan hadiah berupa uang tunai senilai total Rp 100 juta.

"Khusus nasabah Tamasha Link 150, berkesempatan mendapatkan hadiah sepeda motor yang akan diundi di akhir program," ujar Tulus.

Tulus mengatakan, peserta Tamasha Link 100 dan 150 dibatasi maksimal 499 rekening di setiap kantor cabang. Namun tidak menutup kemungkinan di setiap cabang jumlah peserta Tamasha Link kurang dari 499 rekening apabila periode program telah berlangsung. "Kami sengaja membatasi jumlah peserta agar nasabah memiliki peluang besar memenangkan hadiah undian," katanya.

Program tabungan berhadiah ini terbuka untuk seluruh lapisan masyarakat. Untuk mengikuti program ini, nasabah cukup mengunjungi kantor pelayanan BPR WM terdekat lalu mengisi formulir yang telah disediakan. Jangan lupa untuk melampirkan fotokopi KTP.

Nasabah dapat membuka lebih dari satu rekening Tamasha Link. Adapun batas akhir waktu setoran adalah di hari kerja terakhir setiap bulan.

Nasabah yang tidak pernah menunggak setoran tabungan berhak mengikuti undian. Namun jika menunggak setoran, secara otomatis tidak berhak mengikuti undian. Bagi nasabah yang tidak berkesempatan memenangkan hadiah undian, BPR WM akan memberikan bonus uang tunai sebesar Rp 100 ribu untuk nasabah Tamasha Link 100 dan Rp 150 ribu untuk nasabah Tamasha Link 150. Bonus ini akan diberikan pada bulan ke-37, bersamaan dengan periode penarikan saldo Tamasha Link.

"Nasabah juga dapat menjadikan Tamasha Link sebagai agunan. Plafon kredit yang kami berikan sebesar 80 persen dari saldo tabungan," kata Tulus.

Tulus menghimbau kepada masyarakat untuk segera mendaftarkan dirinya untuk mengikuti Tamasha Link. Sebab selama ini peminat produk Tamasha cukup tinggi, sehingga tidak menutup kemungkinan pendaftaran peserta akan ditutup jauh-jauh hari sebelum program dimulai. [Red]

Sukses Berbisnis Kerajinan Tangan dengan Tiga Jurus Ini



Salah satu lini bisnis di Indonesia yang memiliki perkembangan cukup baik adalah bisnis kerajinan tangan, seperti cinderamata, aksesoris maupun keperluan pernikahan lainnya. Hal ini dikarenakan kekayaan alam yang begitu melimpah dan juga keanekaragaman budaya dari banyaknya suku di Indonesia. Dengan begitu produk kerajinan tangan juga banyak dibuat utamanya di beberapa wilayah seperti tempat pariwisata serta kota besar di Indonesia. Inilah yang kemudian mendorong banyak pihak untuk mencoba peluang bisnis yang satu ini.

Namun tentunya mengembangkan bisnis kerajinan tangan tidaklah selalu semudah yang kita bayangkan. Tentu ada tantangan dan juga kendala khusus dalam mengembangkan bisnis ini. Agar sukses ketika berbisnis kerajinan tangan, cobalah untuk menerapkan beberapa hal berikut :

1. Selalu Utamakan Inovasi

   Dalam menjalankan sebuah bisnis kerajinan tangan, inovasi tentu menjadi harga mati yang harus kita utamakan dalam mengembangkan produk kerajinan tangan kita. Tanpa adanya inovasi, kita akan sulit untuk bersaing tidak hanya dengan produk kerajinan tangan sejenis bahkan dengan produk kerajinan tangan yang berasal dari luar negeri.

   Para pelaku usaha kerajinan tangan wajib untuk selalu siap sedia bersaing dalam menciptakan inovasi baru yang bahkan belum ada sebelumnya. Mengenai jenis inovasi apa yang bisa kita buat, kita bisa memulai dari jenis bahan kerajinan tangan, bentuk, ukuran bahkan hingga kualitas serta strategi pemasaran yang dijalankan. Inovasi-inovasi ini akan sangat berarti, terlebih di saat persaingan pasar bebas sudah makin terbuka seperti saat ini.

   Tips lain yang kini juga makin diperhatikan adalah,





terkait dengan kemasan produk kerajinan tangan. Dengan terbukanya pasar tidak hanya di dalam namun juga di luar negeri, produk kerajinan tangan yang dikemas dengan kemasan yang lebih menarik dan profesional tentu akan semakin meningkatkan harga jual produk tersebut.

2. Angkat Potensi Daerah

Tips kedua yang bisa kita terapkan ketika akan mengembangkan bisnis kerajinan tangan adalah dengan mengangkat potensi yang ada di lingkungan sekitar kita. Banyak kisah sukses bisnis kerajinan tangan yang bermula dari kejelian melihat potensi yang ada di sekitar. Tak jarang pula, justru dari kekayaan alam ataupun ide budaya di lingkungan tempat kita tinggal bisa menjadi nilai jual yang tinggi di mata konsumen.

Alasan mengapa kita bisa mengangkat potensi daerah dalam bisnis kerajinan tangan adalah, yang pertama tentang keunikan serta nilai khas yang dibawa dalam produk tersebut. Setiap daerah di Indonesia memang dikenal kaya dengan budaya serta tradisinya masing-masing. Inilah yang terkadang diburu oleh wisatawan lokal maupun asing yang berkunjung di suatu daerah.



Keuntungan kedua adalah, dengan mengembangkan produk kerajinan yang khas, kita memiliki kesempatan untuk memasarkan produk tersebut di luar daerah. Bahkan jika memang produk kerajinan tangan yang kita kembangkan benar-benar unik dan belum pernah dijumpai sebelumnya, tentu akan lebih mudah untuk menciptakan ceruk pasar mandiri yang akan mendatangkan keuntungan lebih besar.

3. Bergabung dengan Komunitas

Hampir sama dengan lini bisnis lain, bagi Anda para pelaku usaha kerajinan tangan juga wajib untuk terus mengupdate pengetahuan serta jaringan bisnis agar tidak kalah bersaing dengan pelaku usaha lain. Dan khusus untuk para pelaku usaha kerajinan tangan, umumnya wawasan serta jaringan bisa dibangun melalui komunitas sesama pengrajin.

Komunitas pengrajin semacam ini bisa yang berada di lingkup lokal atau mungkin wilayah yang lebih luas. Dan biasanya kelompok pengrajin rutin menyelenggarakan pertemuan ataupun pelatihan untuk meningkatkan kemampuan para anggotanya di berbagai bidang. Utamanya untuk pemasaran, dengan semakin banyaknya fasilitas mulai dari pemasaran offline seperti bazar dan pameran kesenian hingga online lewat website maupun media sosial, tentu sangat penting artinya untuk kemajuan bisnis kita. (Sumber : maxmanroe.com)

BPR WM

Senantiasa Terpercaya Melayani Anda



KREDIT KILAT

Plafon sampai dengan 30 juta

0815 - 6770 - 6524

BPR WM
@BPR_WM
@bpr_wm

Kredit Kilat Solusi untuk Kebutuhan Serba Mendesak



Dalam hidup seringkali terjadi hal-hal mendesak yang membuat kita membutuhkan dana besar dalam waktu singkat, misalnya ketika dirawat di rumah sakit, biaya masuk sekolah anak, dan kebutuhan mendesak lainnya.

Bagi mereka yang mempunyai tabungan darurat, kebutuhan uang dalam waktu mendesak mungkin bisa segera diatasi. Namun bagi mereka yang tidak sempat mempersiapkan tabungan untuk hal-hal yang bersifat darurat, ini bisa jadi sebuah malapetaka.

Sebagai bank yang mengerti berbagai permasalahan tersebut, BPR WM menghadirkan produk Kredit Kilat.

Kredit Kilat ini ditujukan untuk nasabah yang membutuhkan uang tunai untuk kebutuhan mendesak.

Dinamakan Kredit Kilat karena produk ini memungkinkan nasabah untuk mendapatkan pencairan pinjaman dalam waktu kurang dari 24 jam sejak pengajuan kredit.

Kepala Bidang Bisnis BPR WM Cabang Surakarta Aprin Adhi Prabowo mengatakan produk ini telah diujicoba sejak April 2016 di kantor cabang Surakarta dan telah dinikmati banyak nasabah BPR WM di Solo raya. Saat ini Kredit Kilat dapat dinikmati nasabah di seluruh kantor cabang BPR WM.

Layanan yang cepat dan instan ini dapat diajukan oleh nasabah baru maupun lama dengan plafon hingga Rp 30 juta.

Untuk menikmati produk ini, nasabah cukup mengisi aplikasi permohonan kredit secara online maupun datang langsung ke kantor cabang BPR WM dengan membawa jaminan sertifikat benda tak bergerak maupun BPKB kendaraan dan syarat lainnya.

“Kalau pengajuannya di bawah jam 11 dan kredit di-acc, pencairan bisa di hari yang sama. Tapi jika pengajuan kredit di atas jam 11, pencairan bisa keesokan harinya sebelum jam 11,” terang Aprin.

Aprin mengklaim saat ini baru BPR WM yang memungkinkan pencairan kredit dalam waktu satu hari. “Kalau bank lain, pasti butuh waktu lama untuk menyetujui pinjaman,” katanya.

Melalui produk ini, Aprin menambahkan, membuktikan bahwa kredit di BPR WM tidak hanya murah namun juga cepat. [Red]

Ukur **Kemampuan** Sebelum **Berhutang**

Kata "hutang" memiliki konotasi negatif di benak sebagian besar masyarakat. Kata ini seringkali diasosiasikan dengan kondisi ketidakmampuan seseorang dalam mengelola keuangannya, yang mengakibatkan orang tersebut harus meminjam sejumlah uang kepada orang lain.



Akan tetapi, menurut survey Bank Indonesia pada 2012 tentang uang, justru masyarakat berpenghasilan tinggi yang lebih banyak berhutang dibandingkan dengan masyarakat berpendapatan rendah. Umumnya, para orang kaya itu meminjam uang di bank, sedangkan masyarakat berpenghasilan rendah berhutang di non lembaga keuangan.

Para debitur kelas kakap itu ternyata meminjam uang untuk menjalankan usaha. Jumlahnya cukup dominan yakni mendekati 30%. Baru kemudian diikuti utang untuk konsumsi. Artinya, porsi utang terbesar, dipergunakan untuk keperluan produktif.

Kita tahu, secara umum utang terbagi menjadi dua kategori, yakni utang produktif dan konsumtif. Utang produktif artinya kita berutang untuk sesuatu yang menghasilkan. Tidak harus selalu untuk berbisnis, tapi untuk keperluan apapun yang dapat memberi nilai tambah dalam kehidupan kita.

Contoh utang produktif misalnya membeli properti untuk diinvestasikan. Kita mengambil kredit kepemilikan apartemen dari bank untuk kemudian apartemennya disewakan. Dari penyewaan itu kita memperoleh penghasilan pasif, sementara nilai apartemen itu sendiri setiap tahun akan selalu naik.

Begitu pula ketika kita membeli kendaraan bermotor memakai kredit. Sehari-hari, kendaraan motor ini berjasa menghemat waktu tempuh dan biaya. Namun akan lebih produktif lagi jika disewakan atau dijadikan ojek/taksi online. Dengan memperhitungkan potensi pendapatan dengan angsuran bulanannya, kita bisa mengoptimalkan manfaat dari memiliki kendaraan ini.

Sementara itu, kita tentu maklum juga tentang utang konsumtif. Yakni segala utang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Umunya bersifat, "tidak penting-penting amat". Contohnya, untuk mengganti segala perangkat gadget dengan model terbaru. Atau untuk membeli paket liburan ke luar negeri. Sudah begitu, di luar negeri berniat untuk belanja, pakai kartu kredit pula.

Maka sebelum mengajukan hutang baiknya kita menimbang, untuk kebutuhan apakah hutang kita nanti? Apakah kita berhutang untuk menambah aset pasif, atau hanya untuk menuruti gaya hidup?



Ukur Kemampuan

Kita dapat memperoleh pinjaman dari beberapa sumber. Umumnya dari lembaga keuangan seperti bank, multifinance, atau koperasi. Dari manapun sumbernya, hendaknya yang jadi pertimbangan kita adalah mana pinjaman yang bunga dan biayanya paling rendah. Teliti dulu berapa tingkat bunga, biaya administrasi, denda keterlambatan, serta skema pembayaran cicilannya.

Jangan lupa, sebelum meminjam, perhitungkan juga soal besaran cicilan utang setiap bulan nantinya. Teorinya, besar cicilan seluruh utang rumah tangga tidak boleh lebih dari 30% dari penghasilan. Seandainya lebih dari itu, bisa dikatakan keuangan Anda tidak sehat. Ingat, aturan ini juga harus dibicarakan jika Anda ingin berutang pada pihak keluarga sekalipun. Dengan kata lain, ukurlah kemampuan bayar Anda sebelum mengajukan hutang.

Gali Lubang Tutup Lubang

Saat berutang, orang rata-rata tersenyum. Giliran membayar, baru wajahnya mendung. Karena itu sisihkan dulu pengasilan kita secara paksa pada awal bulan untuk membayar utang. Paling enak jika kreditur mampu memberlakukan sistem autodebet dari penghasilan kita setiap bulan.

Jikalau kita sendiri yang harus mengatur pola pembayarannya, maka rumus utama adalah bayarlah utang yang bunganya paling tinggi terlebih dahulu. Misalnya, membayar tagihan kartu kredit yang bunganya bisa sampai 40% setahun. Sebab jika kita sampai lalai membayarnya, maka nilai pinjaman itu akan semakin tinggi karena adanya sistem "bunga berbunga".

Jika memungkinkan, lunasilah utang sesegera mungkin. Dengan demikian kita akan terbebas dari beban hutang, dan dapat menggunakan uang kita untuk menabung atau investasi. Sebaliknya, jika kita sudah kewalahan mencicil utang setiap bulan, stop! Jangan coba-coba membuat utang baru. Apalagi sampai berutang untuk membayar cicilan utang yang lama, atau dikenal dengan istilah "gali lubang tutup lubang".

Jika Anda sampai terjebak di situasi semacam itu, tak ada pilihan kecuali memperbaiki gaya hidup dan pengeluaran bulanan agar keuangan kembali sehat. Jangan sampai seluruh hidup kita hanya berkutat pada masalah utang dan cara melunasinya saja. Sebab dalam situasi seperti itu, utang sudah bukan lagi menjadi pisau yang berguna, melainkan pisau yang mendatangkan celaka. (Sumber : Majalah Intisari)



Satu-satunya cara untuk melakukan pekerjaan hebat adalah cintai apa yang Anda lakukan.


Steve Jobs
(1955-2011)

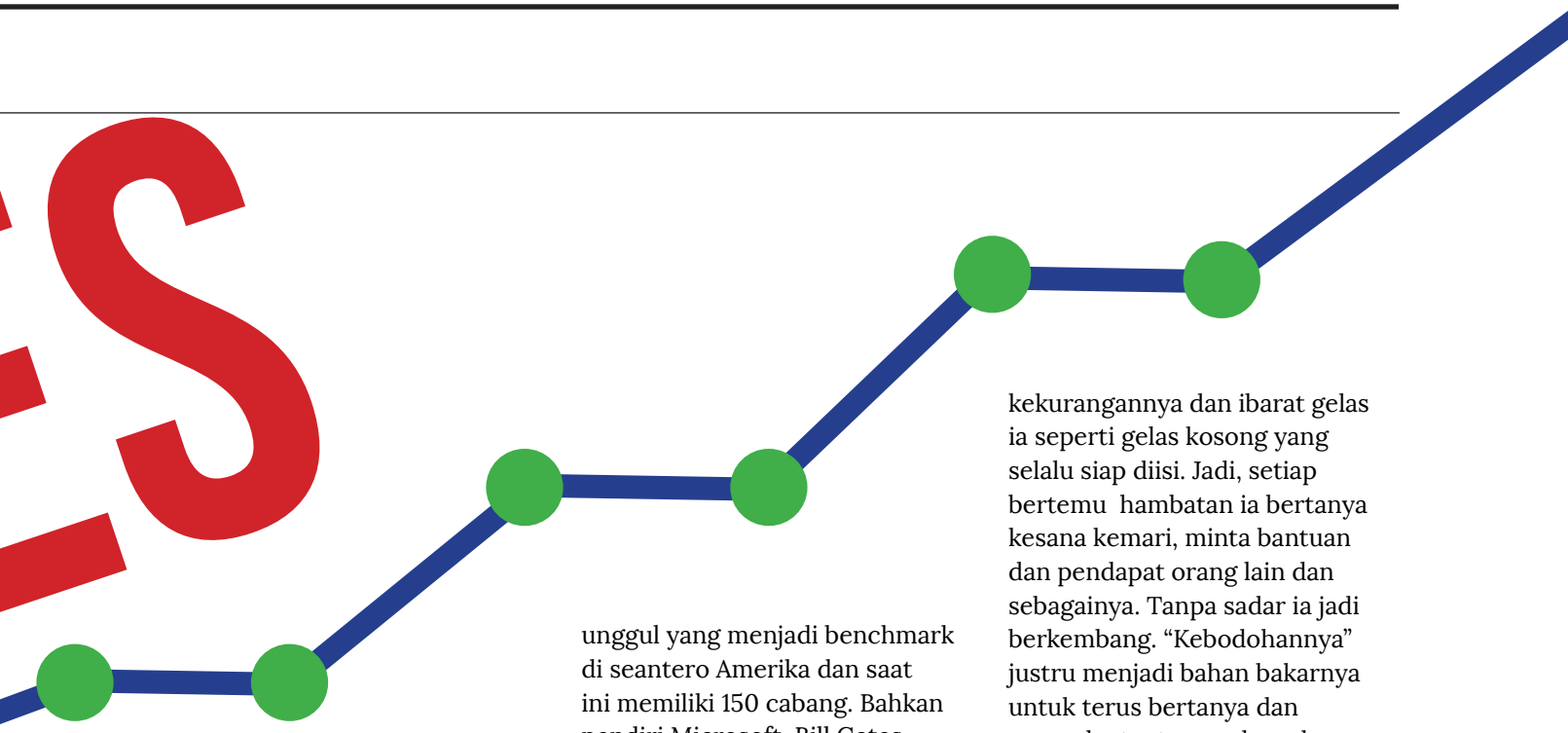
Grit + Growth Mindset = SUKSES



Angela Lee Duckworth, dalam sebuah video di TED.com, memaparkan temuan dari hasil studinya terhadap para murid yang diasuhnya. Ia menemukan bahwa tidak ada kaitan antara tingginya IQ dengan kesuksesan anak-anak di sekolah. Satu kesamaan yang dimiliki oleh mereka yang sukses itu adalah mereka memiliki "grit", yaitu kualitas diri yang sabar dan pantang menyerah, mau berjuang dalam jangka panjang mengejar target atau impiannya. Grit adalah ibarat lari maraton yang membutuhkan daya tahan, kesabaran dan kekuatan mental.

Angela pun melakukan penelitian di sebuah lokasi pelatihan militer dan mencari siapa yang akhirnya berhasil menduduki posisi tinggi berdasar grit ini. Hasilnya, mereka yang memiliki grit berhasil mencapai posisi yang lebih tinggi dibandingkan mereka yang tidak memilikinya meski pun didukung oleh nilai atau IQ yang tinggi.

Paul Tough dalam bukunya, How The Children Succeed oleh Paul Tough, menulis bahwa grit adalah salah satu karakter unggul yang dimiliki oleh anak-anak yang sukses dalam kehidupannya.



Kasus kurangnya faktor grit pernah ditemukan dalam diri siswa Knowledge Is Power Program (KIPP). Sekolah ini adalah sekolah untuk anak-anak kurang beruntung di Amerika yang isinya adalah anak-anak dari single parent, broken home, miskin, dan imigran.

Sekolah ini tadinya mampu bersaing dan mengungguli sekolah swasta dan kaya dengan menghantarkan 90 persen siswanya masuk ke college melalui jalur beasiswa. Namun, dari 90 persen siswa tersebut, hanya 20 persen saja yang berhasil lulus dari college.

Saat tengah mencari tahu penyebabnya, pihak sekolah bertemu dengan Dr Sellqman yang menemukan bahwa siswa KIPP tersebut tak memiliki faktor grit. Sekolah KIPP pun kemudian menerapkan pendekatan grit. Hasilnya, KIPP menjadi sekolah unggul yang menjadi benchmark di seantero Amerika dan saat ini memiliki 150 cabang. Bahkan pendiri Microsoft, Bill Gates, merekomendasikan model pendidikan di sekolah ini.

Growth Mindset

Carol Dweck dalam bukunya berjudul Mindset menuliskan, selain grit ada karakter lain yang diperlukan yaitu "growth mindset". Growth Mindset adalah cara berpikir bahwa segala sesuatu mungkin atau bisa dilakukan melalui kerja keras, pembelajaran dan sebagainya. Kebalikan dari growth mindset adalah fixed mindset, yaitu cara berpikir bahwa segala sesuatu itu sulit berubah karena memang sudah begitu adanya.

Kita mungkin sudah sering melihat, banyak orang yang pintar secara akademik di sekolah namun gagal di kehidupan nyata. Sebaliknya, banyak orang yang kurang secara akademik namun sukses di kehidupannya. Mungkin penjelasannya adalah, teman yang "bodoh" ini menyadari kekurangannya dan ibarat gelas ia seperti gelas kosong yang selalu siap diisi. Jadi, setiap bertemu hambatan ia bertanya kesana kemari, minta bantuan dan pendapat orang lain dan sebagainya. Tanpa sadar ia jadi berkembang. "Kebodohannya" justru menjadi bahan bakarnya untuk terus bertanya dan mencoba tantangan baru karena ia belajar dari mencoba dan belajar dari kesalahan.

Berbeda dengan mereka yang "pintar" dan merasa gelasnya sudah penuh dan sulit diisi. Ia punya prinsip atau pendapat yang sulit diubah oleh orang lain. Ia merasa caranyalah yang terbaik tanpa mempertimbangkan banyak cara lain yang lebih baik. Bahkan ia rela bertahun-tahun menggunakan caranya yang salah itu karena sebenarnya gengsi untuk mengakui bahwa ada cara lain yang lebih mumpuni. Ia pintar tapi punya fixed mindset yang akhirnya menghalangi kemajuannya sendiri.

Succees is my right, kata Andrie Wongso. Sukses itu adalah hak semua orang tanpa terkecuali apakah mereka itu bodoh atau pintar, miskin atau kaya, pria atau wanita, tua atau muda, pribumi atau non-pribumi, asalkan mereka punya grit dan growth mindset. (www.mtw.co.id)

Esti Widiyaningrum
Kepala Seksi HRD BPR WM



Selenggarakan Rapat Kerja BPR WM Pacu Sinergi Antardivisi

Lesunya iklim perekonomian nasional yang melanda Indonesia sejak 2015 hingga pertengahan 2016, tentunya membawa dampak bagi bisnis perbankan, tak terkecuali BPR WM.

Untuk kembali meningkatkan pencapaian bank, BPR WM menyelenggarakan rapat kerja (Raker) yang diikuti jajaran manajemen, direksi dan komisariat BPR WM, di Hotel Grand Wahid, Jalan Jenderal Sudirman, Salatiga, 15-16 Oktober 2016.

Kepala Seksi HRD BPR WM Esti Widiyaningrum mengatakan dalam raker tiap kepala bidang diminta untuk mempresentasikan rancangan program kerja per divisi, meliputi tujuan, target, peran dan tanggung jawab setiap personel divisi. Program kerja yang dipresentasikan lalu didiskusikan dan disinergikan dengan divisi lain.

Diharapkan raker ini dapat memperjelas strategi BPR WM di tahun 2017, sekaligus memberikan arah yang pasti kepada setiap karyawan di masing-masing bagian akan tugas dan tanggungjawabnya. Dan yang tak kalah penting adalah sinergi antardivisi demi mencapai tujuan perusahaan.

"Dan materi yang dipresentasikan saat raker akan menjadi patokan untuk mengevaluasi sejauh mana kinerja dan pencapaian divisi itu sendiri. Diharapkan raker ini tidak hanya dapat meningkatkan kinerja bank, namun juga mempertebal tanggung jawab setiap karyawan dalam mengemban tugasnya," terang Esti.

Dampak Positif

Meski program kerja direncanakan untuk tahun 2017, namun para karyawan telah menunjukkan semangat perubahan sejak raker berakhir. Direktur Utama BPR WM Kerry Thamrim, melihat dan merasakan secara langsung perubahan positif ini.

"Saya melihat setiap karyawan bekerja lebih keras daripada biasanya. Sinergi antardivisi juga makin baik sehingga pelayanan kepada nasabah makin cepat dan makin baik. Ini luar biasa," kata Kerry.

Kerry berharap dampak positif ini terus berlanjut di tahun 2017, seiring ditetapkannya tahun 2017 sebagai tahun kebangkitan BPR WM. Dia juga berharap, semangat yang ditunjukkan para karyawan berkontribusi dalam menggeliatkan sektor perekonomian di Jawa Tengah, serta memicu pertumbuhan ekonomi nasional. [red]













Syukuran Ultah BPR WM ke-27, Seluruh Kantor Cabang Gelar Tasyakuran

Tak terasa, 27 tahun sudah BPR Weleri Makmur hadir di tengah masyarakat Jawa Tengah dan membantu pergerakan ekonomi kecil, mikro dan menengah di provinsi ini.

Sebagai bentuk rasa syukur atas ulang tahun BPR Weleri Makmur ke-27, segenap karyawan di seluruh cabang serempak mengadakan tasyakuran bersama anak-anak yatim piatu, Selasa (6/12) lalu.

Tasyakuran ini dihadiri oleh Direktur BPR WM, Kerry Thamrim ST, dan jajaran komisaris BPR WM.

Di usia yang semakin matang ini, Kerry berharap agar BPR WM semakin dikenal dan dipercaya masyarakat Jawa Tengah. Salah satu tolok ukurnya, yakni makin optimalnya pelayanan di 23 kantor pelayanan BPR WM yang tersebar di tujuh kota di Jawa Tengah.

Kerry juga berharap BPR WM lebih mampu memenuhi kebutuhan finansial masyarakat secara cepat namun tetap transparan, prudent, profesional, dan mempertahankan prinsip good corporate government.

Untuk mewujudkan cita-cita tersebut, Kerry berpesan kepada segenap karyawan yang merupakan roda dalam organisasi agar mempertahankan dan meningkatkan soliditas yang selama ini telah terbangun. Dia meyakini, sumber daya manusia yang solid merupakan pondasi kuat untuk mengelola sebuah organisasi agar mampu tumbuh dan berkembang sehat di tengah ketatnya iklim persaingan bisnis.

Tasyakuran dilanjutkan dengan potong tumpeng dan penyerahan tumpeng dari direksi kepada komisaris dan dari direksi kepada karyawan terlama di BPR WM.

Seusai pemotongan tumpeng, para karyawan bersama-sama dengan anak yatim piatu melantunkan shalawat Maulid Nabi untuk memperingati hari lahir Nabi Muhammad yang tahun ini diperingati pada Senin (12/12). [Red]

Ray Kroc

Mantan Salesman Jadi Pemilik Restoran Cepat Saji Terbesar di Dunia





Ray Croc sejatinya bukanlah pendiri restoran cepat saji, McDonald's. Namun berkat kegigihan dan ambisinya, Ray berhasil membangun McDonald's menjadi restoran cepat saji terbesar di dunia hingga saat ini.

Ray Kroc terlahir dengan nama Raymond Albert Kroc, pada 5 Oktober 1902 di Oak Park, Chicago, Illinois, Amerika Serikat. Ayah dan ibunya merupakan imigran dari Republik Ceko. Kroc hidup pada masa yang sama dengan Henry Ford, William Durrant, dan Walt Disney.

Kroc kembali bekerja di sebuah perusahaan sebagai salesman gelas kertas yang masih merupakan barang baru waktu itu.

Ketika menjual gelas kertas, dia bertemu dengan Earl Prince, penemu alat mixer yang bisa digunakan untuk membuat milkshake.

Suatu ketika, perusahaannya mengalami kerugian. Gaji Kroc dipotong 10 persen karena omzet penjualan gelang kertas menurun drastis. Kroc tak bisa menerima itu, karena dia bekerja lebih keras daripada karyawan lainnya.

Mengetahui hal ini, Kroc sangat berang. Dia sudah merasa tak nyaman lagi bekerja di situ. Kroc memutuskan keluar dari perusahaan gelang kertas.

Untuk menopang hidupnya, Kroc mencoba memikirkan bisnis lain yang bisa dijalaninya. Dia teringat pada milkshake buatan Earl Prince. Milkshake adalah minuman yang terbuat dari campuran susu, es krim, pemanis, serta buah atau cokelat.

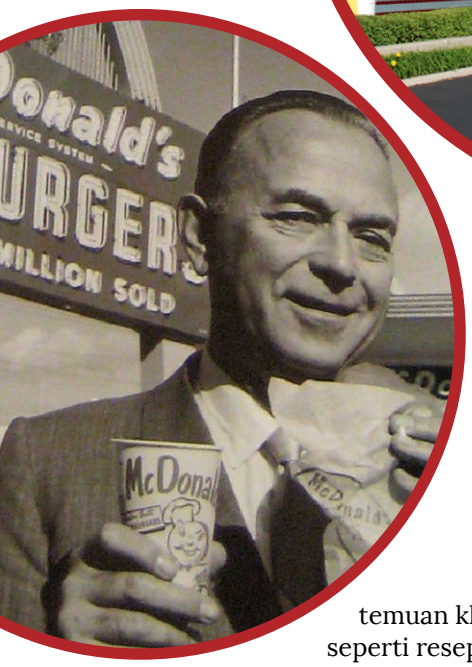
Tanpa pikir panjang, dia mendatangi rumah Earl, dan menyatakan berminat menjadi tenaga penjual produk milkshake. Earl menyetujui permintaan itu. Dalam waktu 15 tahun, produk milkshake buatan Earl menguasai pasaran domestik di Amerika Serikat.

Ya, Kroc memang tenaga penjual atau salesman mumpuni. Saat menjual milkshake, Kroc menyadari bahwa pelanggan terbesarnya datang dari sebuah restoran yang berpusat di California, yang dimiliki McDonald bersaudara.

Kroc pun terbang ke California untuk melihat bisnis pelanggannya itu. Di sana, dia melihat restoran milik McDonald bersaudara ini berhasil mengadopsi sistem lini perakitan untuk membuat burger dan sandwich. Namun Dick dan Mac McDonald tidak memiliki keinginan untuk mengembangkannya lebih jauh.

Ray Kroc mengusulkan agar McDonald's mengembangkan sistem waralaba atau franchise. Ada dua istilah yang biasa digunakan dalam sistem ini, yaitu franchisor (pemberi waralaba) atau pemilik resmi hak atas kekayaan intelektual, atau





temuan khas seperti resep, jenis, dan bentuk produk McDonald's.

Istilah kedua adalah franchisee (penerima waralaba) atau dapat juga disebut terwaralaba. Di sinilah Ray Kroc mengajukan diri menjadi terwaralaba bagi McDonald. Usulan ini disetujui Dick dan Mac McDonald's.

Pada tahun 1954, Kroc membuka McDonald's pertama di Des Plaines, Illinois. Usahanya mengalami perkembangan pesat. Bahkan tujuh tahun kemudian, tepatnya 1961, Kroc berhasil membeli saham McDonald's Corporation seharga 2,7 juta dolar dari McDonald bersaudara.

Meski usianya saat itu sudah 59 tahun, Ray Kroc tetap gesit menjalankan bisnisnya. Dia tetap belajar dan belajar mengenai bagaimana mengelola restoran agar unik dan laku.

Untuk meningkatkan profit perusahaan, Kroc mendirikan Franchise Reality Corporation yang punya tugas khusus: membeli tanah dan menjualnya ke franchisee McDonald's melalui sistem kredit. Inilah salah satu alasan mengapa dalam waktu singkat bisnis waralaba McDonald's bisa menggurita di AS.

Akhir 1961, Ray Kroc merekrut franchisee secara besar-besaran. Strateginya sangat berhasil. Profit perusahaan meningkat pesat. Tingginya nilai pendapatan yang diperoleh McDonald's mengakibatkan harga saham perusahaan ini melambung tinggi bursa saham.

McDonald's dalam waktu singkat mampu meraup dana segar dalam jumlah besar. Modal ini dipakai untuk membiaya promosi produk besar-besaran, sekaligus mengenalkan maskot perusahaan: Ronald McDonald's.

Sejak itulah McDonald's terus melakukan ekspansi, termasuk ke berbagai negara tidak terkecuali di Indonesia. Majalah Time memasukkan nama Kroc dalam daftar 100 orang pendiri industri raksasa paling berpengaruh di dunia.

Di masa tuanya, Kroc yang juga penggemar baseball mencoba menikmati hidupnya dengan caranya sendiri. Tahun 1974, atau ketika berumur 72 tahun, Ray mendirikan klub baseball San Diego Padres.

Ray Kroc meninggal pada tanggal 14 Januari 1984 dalam usia 81 tahun, atau hanya 10 bulan sebelum McDonald's mencetak rekor menjual hamburger ke-50 miliar, yang sebenarnya dirancang sekaligus untuk merayakan ulang tahunnya yang ke-82 pada 5 Oktober 1984.

Dua dasawarsa setelah kematiannya, atau tahun 2004, McDonald's sudah memiliki 30.000 restoran di seluruh dunia, dengan jumlah pengunjung rata-rata 50.000.000 orang per hari, atau 1.700 orang per restoran per hari.

McDonald's kini telah menjelma menjadi restoran cepat saji terbesar di dunia. Semuanya ini tak lain hasil kerja keras, melalui kristalisasi keringat dan fikiran cerdas Ray Kroc.

Kisah sukses Ray Kroc ini sangat inspiratif, di mana seseorang yang sudah tua pun masih bisa meraih kesuksesan, selama dia mau belajar dan terus menciptakan inovasi-inovasi baru. (Dari berbagai sumber)

MERANCANG WARDROBE
RUANG PENYIMPANAN PAKAIAN
DENGAN TEPAT & RAPI



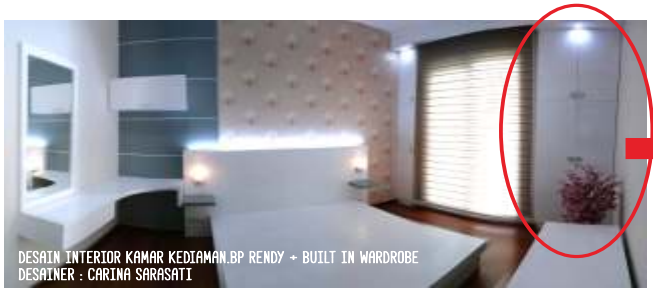
DESAIN WALK-IN CLOSET
DESAINER : CARINA SARASATI

Pakaian, sepatu, tas dan aksesoris pelengkap lainnya secara tidak sadar merupakan hal penting yang melengkapi aktivitas kita sehari-hari. Tidak hanya satu atau dua, tiap individu pasti memiliki beberapa atau bahkan puluhan pakaian dan sepatu untuk dimix-match sesuai dengan aktivitasnya. Oleh karena itu, dibutuhkan ruang penyimpanan yang sesuai dan bahkan dapat memberikan manfaat yang lebih bagi penggunanya.

Sebelum kita membahas lebih lanjut mengenai tips merancang wardrobe, alangkah lebih baik apabila kita memahami arti dan fungsinya terlebih dahulu. Wardrobe merupakan salah satu istilah dari lemari dinding yang berfungsi sebagai tempat penyimpanan baju & aksesoris. Namun dalam perkembangannya, desain wardrobe menjadi beraneka ragam dengan menggunakan banyak rak dan laci supaya lebih terkesan rapi, bahkan tampilannya dibuat sangat menarik seperti interior butik.

Wardrobe itu sendiri tebagi menjadi beberapa jenis :

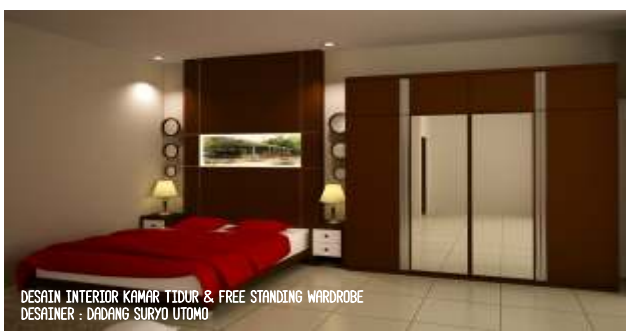
1. Built In Wardrobe
   Sebutan built in wardrobe digunakan apabila desain wardrobe tertanam di dalam dinding sehingga terkesan menyatu dengan ruangan. Kekurangan dari built in wardrobe ini adalah letaknya permanen sehingga tidak dapat dipindah-pindah.
2. Free Standing Wardrobe
   Free standing wardrobe merupakan sebutan bagi lemari pakaian lepas (seperti lemari yang dijual di toko), letaknya fleksibel & dapat dipindah-pindah sesuai kebutuhan, namun cukup sulit untuk disesuaikan dengan proporsi ruang dan furniture yang telah ada.
3. Walk In Closet
   Merupakan ruangan khusus dimana seluruh isi ruangan difungsikan untuk menyimpan pakaian & aksesorisnya. Karena khusus untuk penyimpanan pakaian, lemari di dalam ruang walk in closet dapat didesain tanpa pintu. Ruangan ini biasanya terletak di antara kamar tidur dan kamar mandi.



DESAIN INTERIOR KAMAR KEDIAMAN BP RENDY + BUILT IN WARDROBE
DESAINER : CARINA SARASATI



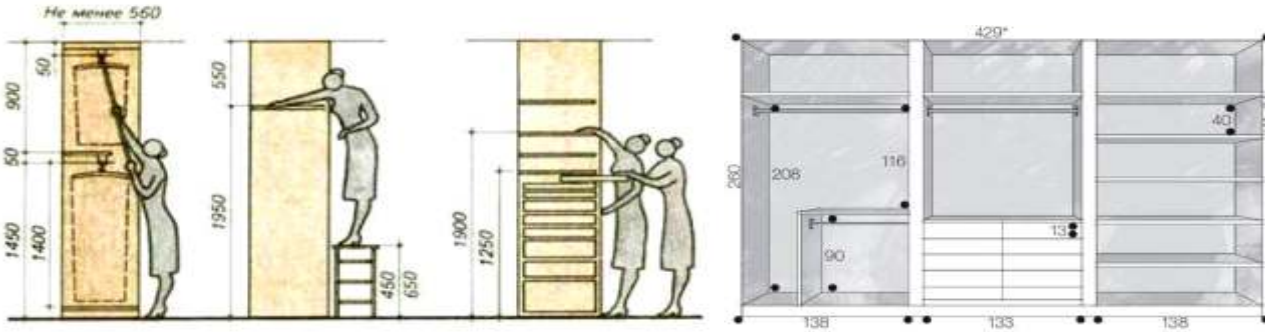
Untuk desain Walk In Closet, dikarenakan ruangan tersebut khusus digunakan untuk menyimpan baju & aksesorisnya, maka aktivitas yang terjadi di ruang tersebut tidak jauh dari berdandan. Namun tidak ada salahnya dengan memberikan sofa atau tempat duduk di sudut ruangan, karena dapat berfungsi pada saat Anda mencoba / memilih sepatu, ataupun pada saat Anda menemani keluarga Anda saat berdandan.
Sumber : Carine Arch Studio



DESAIN INTERIOR KAMAR TIDUR & FREE STANDING WARDROBE
DESAINER : DADANG SURYO UTOMO



DESAIN INTERIOR WALK IN CLOSET
DESAINER : CARINA SARASATI



STANDAR DIMENSI LEMARI PAKAIAN
SUMBER : WWW.FACEBOOK.COM/HOMEDESIGN24H/

Dalam merancang wardrobe, hendaknya disesuaikan dengan kebutuhan penggunanya. Adapun untuk ukuran dimensi lemari pakaian, baik panjang, lebar dan tinggi lemari, laci / rak dapat disesuaikan dengan standar yang ada (lihat gambar standar dimensi lemari pakaian di atas).

Idealnya, ukuran wardrobe memiliki tinggi 200 -220 cm, di atas ukuran tersebut Anda membutuhkan tangga untuk mencapai rak / lemari paling atas. untuk lebar lemari gantung dibutuhkan dimensi sekitar 55-60 cm supaya gantungan baju dapat tersimpan dengan baik tanpa terdesak pintu lemari pada saat ditutup. Selain itu, pembuatan rak gantung perlu disesuaikan dengan ukuran baju yang akan digantung, sebagai contoh gaun malam memiliki panjang sekitar 125-150 cm, celana panjang sekitar 90-100 cm dan kemeja sekitar 60-70 cm.

Selain dimensi / ukuran, hal yang perlu diperhatikan lagi adalah penempatan / zoning pakaian dan aksesoris lain, sehingga dapat mempermudah menyimpan & mencari barang sesuai kebutuhan. Berikut beberapa tips dalam merancang wardrobe :

1. Pilih material pelapis yang tahan lama, terutama apabila letak wardrobe di dekat kamar mandi / saluran air, karena kondisinya akan lebih lembab dibandingkan dengan ruangan lain. Selain itu, dapat pula Anda gunakan produk penyerap lembab untuk mencegah timbulnya jamur.
2. Beri aksen lampu downlight supaya lemari terkesan lebih terang & menarik
3. Pada ruangan sempit, gunakan model pintu lemari geser & ganti panelnya dengan cermin supaya terkesan lebih luas.
4. Untuk variasi, panel pintu lemari dapat diganti dengan kaca buram, atau dengan finishing cutting stiker, cutting panel kayu, dll.
5. Luangkan waktu Anda dalam seminggu untuk merotasi dan menata ulang baju & aksesoris, serta membersihkan wardrobe.

Demikian, semoga bermanfaat.

Sumber : dari berbagai sumber





DESAIN INTERIOR WALK IN CLOSET KEDIAMAN BP RENDY
DESAINER : CARINA SARASATI



DESAIN INTERIOR WALK IN CLOSET KEDIAMAN BP WISNU
DESAINER : CARINA SARASATI



DESAIN WARDROBE + MEJA RIAS
DESAINER : CDADANG SURYO UTOMO

Beberapa variasi desain wardrobe dengan pintu kaca buram, pintu cermin, maupun tanpa pintu. Wardrobe didesain sesuai dengan kebutuhan pengguna & proporsi ruang yang tersedia.

Carine archstudio
carine studio
interior & arsitektur
jl.ganeshamukti299,smg50192
cp.024-6732733/085640019385
pinbb:7CC861D2

Competitor? No Worries



B. Nathalia Sari Pujiastuti, S.Psi, M.Si, CPC
Coachpreneur & Practional Communications

Saat mantan karyawan turut serta menjadi pesaing.

"*Lebih baik menjadi kepala daripada menjadi ekor, karena ekor akan selalu dibelakang*"

Itulah komentar Anne Avantie ditanya tentang kebaya asimetris yang banyak ditiru dan dijual di pasaran. Demikian pula saat satu persatu karyawan yang telah bekerja kemudian membuka jasa penjahit kebaya dengan menggunakan brand "mantan karyawan Anne Avantie". Sedikitpun dia tidak merasa khawatir bahkan tidak risau untuk mematenkan produk kebayanya. Dengan bijak, beliau berkata, bila hasil kreasi kebayanya ataupun dirinya bisa menjadi inspirasi dan lahan rejeki, merupakan anugerah karena bisa berbagi rejeki dan saluran berkat bagi orang lain.

Saya termasuk yang sangat setuju dengan pendapat Bu Anne Avantie. Tidak perlu merasa risau bila produk ataupun merek produk ditiru oleh orang lain. Ataupun kita tidak perlu risau dengan pelaku usaha yang menjual produk atau jasa yang serupa dengan kita. Rejeki sudah ada yang atur. Demikian juga pelanggan yang loyal pasti akan mengerti dengan jelas produk yang dihasilkan. Pelanggan mengetahui apa yang menjadi keunikan dan kekuatan dari produk. Itulah yang harus kita perhatikan untuk terus dikomunikasikan kepada pelanggan.

Meski demikian investigasi pasar tetap harus terus dilakukan. Pelaku usaha diharapkan perlu mengetahui strategi pesaing seperti kelengkapan mutu, design dan bentuk produk, harga yang ditawarkan dan sebagainya. Hal ini sebagai upaya untuk tetap waspada dan upaya untuk memenangkan persaingan. Sudah menjadi hukum pasar bahwa selera pasar akan terus bergerak dinamis sebagai mana manusia itu sendiri. Konsumen akan terus mencari produk atau jasa yang sesuai dengan keinginannya. Sehingga saat pasar sudah penuh dengan aneka produk yang menawarkan kebutuhan konsumen, pelaku usaha harus jeli untuk menawarkan produk yang memiliki keunggulan yang LEBIH dari harapan, atau memiliki value.





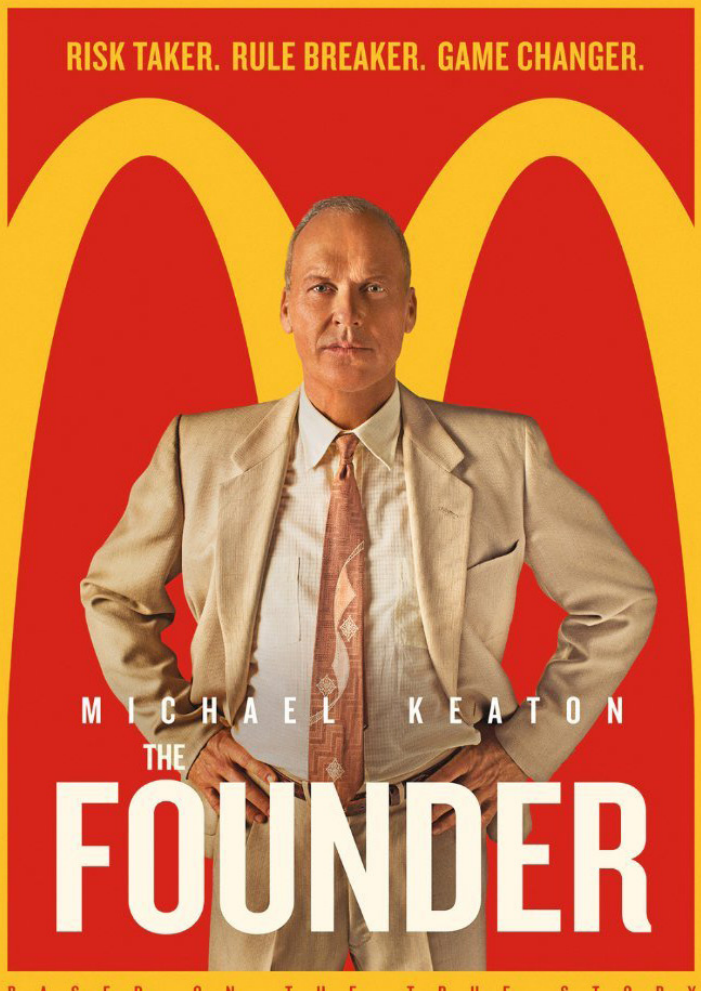
MEMBANGUN VALUE PRODUK

Value atau nilai suatu produk, bukan semata hanya penghitungan angka. Value suatu produk maksudnya adalah nilai tambah pada produk yang kita hasilkan. Nilai tambah tersebut bisa dalam bentuk keunikkan, keunggulan dan kehebatan suatu produk atau jasa dalam suatu produk yang BEDA, LEBIH BAIK, LEBIH UNGGUL dan kelebihan lainnya dibanding produk serupa di pasaran. Kelebihan produk tidak semata hanya dalam bentuk kata-kata, tapi juga dapat dirasakan dan memberi sensasi yang menyenangkan saat menggunakan produk. Produk secara kasat mata mungkin sama, tapi yang membedakan karena pelanggan bisa berfoto dengan sang designer, misalnya. Atau terdapat nama konsumen yang secara customized tercantum di produk sehingga konsumen merasa senang saat menggunakan produk. Contoh lain, misal konsumen bisa berinteraksi langsung dengan pemilik untuk request produk sesuai yang diinginkan dan berbagai inovasi lainnya. Hal ini sebenarnya potensi unggulan bagi pengusaha skala UKM dibanding produk massal bikinan pabrik.

Sebagai pelaku UKM ada banyak cara yang bisa kita lakukan dalam memberikan nilai tambah untuk usaha yang kita miliki selain meningkatkan kualitas produk baik dalam hal bentuk, rasa, ukuran, kemasan dsb. Hal tersebut antara lain :

1. Menampilkan proses produksi, baik secara online ataupun secara langsung. Dengan memberikan pengalaman kepada konsumen untuk melihat langsung proses produksi akan membuat pelanggan merasa dekat dan yakin dengan kualitas produk. Hal ini tentunya dengan persiapan yang cukup, misal ruang produksi tertata rapi, bila makanan, harus memenuhi standar higenitas yang berlaku. Sehingga kunjungan pelanggan untuk melihat proses produksi tidak menjadi destroy value bagi konsumen.
2. Menceritakan proses produksi yang akan dilakukan, sehingga konsumen akan percaya bahwa mereka langsung memesan dari pengrajin. Hal ini menciptakan persepsi, bahwa harga yang diperoleh lebih murah karena langsung dari tangan pertama.
3. Pemilik berinteraksi langsung dengan konsumen. Caranya dengan menampilkan nomor telp yang direct langsung ke pemilik terkait dengan saran atau kritik ataupun sentuhan personal pemilik untuk produk yang dipesan konsumen. Hal ini dengan catatan, bahwa pemilik usaha harus mampu mengelola dan melakukan interaksi dengan konsumen secara proposional dan professional. Interaksi ini juga dapat dalam bentuk langsung ataupun melalui social media.
4. Membuat program khusus untuk pelanggan setia sebagai bentuk apresiatif. Terlebih bila mampu menjaga pelanggan yang telah lama dan rutin menggunakan produk. Hal ini sebagai bentuk apresiatif dan menciptakan hubungan baik dengan pelanggan.
5. Menggunakan dan memanfaatkan testimonial pelanggan untuk bisa menciptakan keyakinan bagi konsumen lainnya. Hal ini akan menciptakan kepercayaan masyarakat terhadap produk.
6. Terus melakukan inovasi dan update baik terkait dengan produk yang dihasilkan ataupun sistem pelayanan. Karena pasar terus bergerak dan tuntutan konsumen akan terus berkembang. Sehingga pelanggan yang loyal juga mendapatkan pengalaman baru terkait dengan produk ataupun layanan yang dihasilkan.
7. Melakukan kebaikan dalam proses produksi, misal menerapkan sistem daur ulang, program penghijauan, melibatkan pemberdayaan masyarakat dsb. Dengan melakukan kepedulian baik terhadap lingkungan ataupun masyarakat sekitar sebagai bagian dari produksi juga merupakan nilai tambah dibanding produk lainnya.

Kondisi tersebut diatas, bukan berarti akan mampu mengatasi persaingan karena competitor akan terus bertumbuh. Padahal sebenarnya, competitor bukanlah musuh bagi bisnis kita. Dengan adanya competitor kita dapat berbisnis secara kompetitif. Manfaatkan competitor sebagai inspirasi bagi kita untuk terus berinovasi dan bersaing menciptakan keunggulan lebih. (*)



The Founder

Sutradara : John Lee Hancock
Pemain : Michael Keaton, Patrick Wilson, Linda Cardellini
Genre : Biografi, Drama, Komedi
Tanggal Rilis : 20 Januari 2017

Movie Review : The Founder

Perjalanan Bisnis Makanan Favorit Dunia

Film biografi barat berjudul "The Founder" ini merupakan film yang bercerita mengenai kisah dari sang founder Ray Kroc (Michael Keaton) franchise makanan siap saji dengan nama McDonald's. Menceritakan tentang kisah perjalanan bisnis McDonald's yang kini memiliki puluhan ribu restoran McDonald's ini.

Ray Kroc tadinya adalah seorang sales yang menjual mesin pembuat milkshakes. Bersama istrinya yang selalu mendukungnya, Ray terus mengumpulkan uang untuk hidup nyaman, namun kebutuhan hidup membuatnya harus mencari cara untuk mendapatkan uang lebih banyak.

Ray terkejut ketika sebuah kantin kecil memesan mesin pembuat milkshakes dalam jumlah banyak dari perusahaannya. Dia pun memutuskan mengunjungi pemilik restoran untuk mendapatkan jawabannya.

Yang dia dapati kemudian adalah kantin populer bernama McDonald's. Ray segera terkesan dengan pelayanan kantin ini yang cepat, makanan berkualitas tinggi, inovasi kemasan sekali pakai dan pelanggan setia yang kebanyakan adalah rombongan keluarga.

Ray bertemu dengan kakak beradik yang memiliki dan mengelola kantin, Maurice "Mac" McDonald, si kakak yang berpemikiran sederhana, dan Richard "Dick" McDonald, si bungsu sekaligus penggagas ide. Ray diajak berkeliling dapur dan kembali dibuat terkesan dengan etos kerja para karyawan McDonald's.

Dalam sebuah makan malam, Dick menceritakan sejarah panjang pendirian McDonald's olehnya dan kakaknya, yang mengawali usaha dari menjual hot dog di stan sederhana.

Ray, dengan insting bisnisnya, mengusulkan agar Dick dan Mac memperbesar bisnis mereka dengan sistem waralaba, namun ditolak Dick dengan alasan mereka tidak bisa mengontrol kualitas bahan baku yang diolah di kedai waralaba.

Meski sempat ditolak namun akhirnya Mac dan Dick mendukung bisnis waralaba McDonald's yang diusulkan Ray, dengan syarat segala keputusan berada di tangan McDonald bersaudara.

Kesulitan demi kesulitan dialami Ray, mulai dari kesulitan mencari pinjaman, karyawan yang tak memenuhi standar, hingga penghianatan para investor yang mengurangi mutu bahan baku makanan di kedai waralaba McDonald's.

Setelah menemukan formula bisnis yang tepat, bisnis McDonald's makin pesat. Sayangnya, Ray dan McDonald bersaudara justru tak menikmati keuntungan dari bisnis restoran cepat saji itu.

Atas saran dari konsultan keuangan, Harry Sonneborn, Ray memutuskan memisahkan diri dari McDonald bersaudara, dan mendirikan restoran cepat saji dengan nama yang sama. Pemisahan diri ini membuat Ray berseteru dengan McDonald bersaudara.

Dengan keleluasaan mengelola bisnisnya, tanpa campur tangan pendiri McDonald's yang asli, Ray berhasil membangun restoran McDonald's yang mengungguli restoran pendahulunya.

Hingga Ray dan istrinya tutup usia, McDonald's terus menjadi restoran cepat saji yang mendunia dan dikonsumsi miliaran penduduk dunia. (*)

COMING UP





Resident Evil
The Final Chapter

Sutradara : **Paul WS Anderson**
Pemain : **Mila Jovovich, Ruby Rose**
Genre : **Action, Horror, Sci-Fi**
Tanggal Rilis : **27 Januari 2017**

Setelah segala kejadian menegangkan yang terjadi di Resident Evil : Retribution, Alice (Mila Jovovich) menjadi satu-satunya yang selamat, sekaligus harapan terakhir manusia dalam pertarungan melawan para zombie.

Kini dia harus kembali ke tempat di mana segala mimpi buruk dimulai, The Hive di Raccoon City. Sementara itu, Umbrella Corporation pun tengah mengumpulkan seluruh kekuatan untuk serangan terakhir melawan satu-satunya manusia yang tersisa di apocalipse. (*)

50 Shades Darker

Sutradara : **James Foley**
Pemain : **Jamie Dornan, Dakota Johnson**
Genre : **Drama romantis**
Tanggal Rilis : **10 Februari 2017**
Skenario : **Niall Leonard**
Penulis Novel : **E.L James**
Produksi : **Universal Pictures**

Di saat Christian Grey (Jamie Dornan) bergulat dengan iblis di dalam dirinya, Anastasia Steele (Dakota Johnson) harus menghadapi kemarahan dan kecemburuan wanita yang hadir sebelum dirinya. (*)



Casio Exilim FR110H

Jagoan Motret dalam Kegelapan

Awal Desember 2016, Casio mengumumkan produk action camera terbarunya, Exilim FR110H, dengan sensor 1.9 megapixel sensor. Kamera ini sengaja diciptakan untuk merekam momen di malam hari yang cenderung minim cahaya.

Agar kualitas hasil jepretan maksimal, Casio sengaja menggunakan sensor beresolusi kecil. Jumlah pixel yang lebih sedikit berarti kapasitas pixel lebih besar, segalanya menjadi seimbang, sehingga mendukung kualitas jepretan saat kondisi pencahayaan kurang.

Dengan menggunakan tipe sensor kecil berukuran 1/2.8-inch, 20mm. Adapun kecepatan rana f/2.8. Ini menunjukkan Casio tak mengikuti cara lama para rivalnya dalam memproduksi kamera malam.

Namun bagaimana pun juga, action camera tidak diciptakan dengan kualitas gambar yang sedemikian rupa, melainkan untuk menangkap momen yang tak bisa Anda lakukan.



LeEco Bike

Generasi Sepeda Pintar Masa Depan

Perusahaan teknologi raksasa asal Cina, LeEco memproduksi dua sepeda pintar yang diperkirakan akan tersedia di AS selama kuartal kedua 2017.

Kedua sepeda pintar ini adalah Smart Road Bike dan Smart Mountain Bike. Sepeda tersusun dari serat fiber-karbon, memiliki kecepatan hingga 11-speed dan berbobot 9,5 kilogram untuk Road Bike, serta 13,5 kilogram untuk Mountain Bike.

Setiap sepeda dilengkapi dengan layar sentuh 4-inci dengan dapur pacu Snapdragon 410. Ditambah daya baterai sebesar 6.000 mAh yang dapat dilepas pasang.

Kedua sepeda pintar itu juga dilengkapi sistem navigasi yang disediakan oleh Here Maps, juga fitur walkie-talkie yang akan membiarkan Anda berbicara dengan pesepeda Smart Bike lainnya di area yang sama.

Sepeda juga mencakup kompas, accelerometer, barometer, lampu, klakson, alarm, dan mendukung aksesoris tambahan untuk hal-hal seperti pelacakan denyut jantung. Dan, tentu saja, ada komponen sosial - sepeda dan aplikasi ponsel yang akan mencatat semua wahana Anda, dan Anda dapat berbagi (dan memamerkan) semua data yang baik. (*)

Krav Maga : Bela Diri Tanpa Alat

Melumpuhkan Lawan dengan Tangan Kosong



Belakangan ini, olahraga yang dikombinasikan dengan seni bela diri tengah jadi tren di kalangan pecinta olahraga. Sebut saja Muay Thai, MMA (mixed martial arts), dan juga Krav Maga.

Dibandingkan Muay Thai dan MMA, Krav Maga terbilang tren baru. Meski demikian peminat olahraga ini telah berkembang di penjuru Nusantara.

Krav Maga sebenarnya adalah seni bela diri militer tangan kosong yang dikembangkan di Israel. Nama umumnya berasal dari bahasa Ibrani yang berarti "Pertarungan Jarak Dekat". Kata *maga* berarti "kontak" atau "dekat" dan kata *krav* berarti "pertarungan". Kata tersebut mempunyai maksud pertarungan yang melibatkan kontak fisik sebagai kebalikan dari pertarungan yang menggunakan senjata jarak jauh.

Krav Maga pertama kali dikembangkan di Cekoslovakia pada tahun 1930-an oleh Imi Lichtenfeld. Dia pertama kali mengajarkan metode bela dirinya di Bratislava dengan tujuan untuk melindungi komunitas Yahudi dari milisi Nazi.

Setelah tiba di daerah "Mandat Inggris untuk Palestina", dia mulai mengajarkan sistemnya kepada Pasukan Haganah, pasukan tentara bawah tanah Yahudi. Baru setelah negara Israel berdiri, Imi menjadi kepala pelatihan fisik dan Krav Maga di Pasukan Pertahanan Israel. Dia mengabdi di IDF selama kira-kira 20 tahun dan selama waktu itu, dia terus mengembangkan dan menyempurnakan metode pertarungan tangan kosongnya.

Pada tahun 1964, Imi menuntaskan pengabdiannya kepada IDF dan mengajarkan Krav Maga kepada sipil. Baru pada tahun 1978 dia mendirikan Asosiasi Krav Maga Israel yang bersifat non profit bersama sejumlah instruktur seniornya. Pada tahun 1980, para ahli Krav Maga tinggal di Israel dan berlatih di bawah Asosiasi Krav Maga Israel. Tahun tersebut juga ditandai dengan kontak Asosiasi Krav Maga Israel dengan peminat di Amerika Serikat.

Krav Maga sendiri menjadi bela diri tangan kosong resmi IDF dan diajarkan kepada setiap tentara israel sebagai bagian dari latihan mereka. Saat ini, Krav Maga diajarkan di Israel kepada sipil, militer, aparat hukum, dan agensi keamanan. Setiap tahunnya, sertifikasi untuk menjadi instruktur Krav Maga ditawarkan di Netanya, Israel, kepada mereka yang memenuhi kualifikasi.

Ada beberapa organisasi pusat yang dikenali, meliputi The Israeli Krav Maga Association (IKMA), The International Krav Maga Federation (IKMF), The Krav Maga Federation/Krav Maga International (Kapap), Krav Maga World Wide

Krav Maga di Indonesia dibawa ke Indonesia oleh 2 organisasi, yaitu Komando Indonesia dan Self Defense Indonesia.



Netralisasi

Teknik dari Krav Maga menekankan pada netralisasi ancaman maksimum dalam konteks kehidupan nyata. Sistem ini diakui keunggulannya karena telah diadopsi oleh Pasukan Pertahanan Israel dan juga badan-badan penegak hukum internasional lainnya seperti FBI, Mossad, SWAT, dan lain-lain.

Tidak ada aturan baku dalam pertarungan Krav Maga. Baik pria maupun wanita menjalani metode latihan yang sama, namun Krav Maga pada dasarnya menekankan keselamatan diri penggunanya sambil berusaha melumpuhkan lawannya dengan cara apapun yang bisa dilakukan.

Beberapa prinsip umum adalam Krav Maga antara lain, jangan terluka, menetralkan penyerang secepat mungkin, melakukan transisi dari teknik bertahan ke teknik menyerang secepat mungkin, eksploitasi semua reflek alami dalam tubuh, eksploitasi semua bagian tubuh yang mudah diserang (termasuk mata, tenggorokan, selangkangan, dan lain-lain), penggunaan semua benda yang ada sebagai bantuan.

Latihan dasar dalam Krav Naga mencakup latihan aerobik dan anaerobik. Perlengkapan pelindung seperti bantalan dan helm bisa saja digunakan selama latihan pertarungan. Skenario juga digunakan untuk melatih pengguna Krav Maga agar bisa mengggunakan keahlian bela dirinya dalam situasi-situasi tertentu di lapangan, misalnya saat melakukan patroli jalanan.

Latihan yang memakai skenario mengajarkan pengguna Krav Maga untuk mengabaikan gangguan atau situasi lain yang bisa mengalihkan perhatiannya dan tetap fokus dalam pertarungan, contohnya dengan memakai musik keras atau mesin uap dalam latihan. Metode latihan lain untuk memberi kesan serealistik mungkin dalam situasi di dunia nyata mencakup teknik mengaburkan pandangan musuh (blindfolding), latihan hingga mencapai batas kelelahan sebelum menghadapi simulasi pertarungan, serta aneka latihan lain yang dilakukan di luar ruangan.

Selain latihan-latihan untuk pertarungan fisik, Krav Maga juga mengajarkan penggunanya untuk meningkatkan kewaspadaan terhadap kondisi sekitarnya sehingga bisa mengambil tindakan antsipasi sebelum penyerangan terjadi. Krav Maga juga mengajarkan metode verbal agar penggunanya bisa menghindari situasi-situasi kekerasan yang membahayakan keselamatannya sebisa mungkin. (Wikipedia)





Sambut Imlek, Noormans Hotel Semarang Sajikan Menu Spesial Ayam Saus Telur Asin

Imlek adalah tradisi pergantian tahun menyambut datangnya musim semi. Asal-usul Imlek sebenarnya berasal dari Tiongkok. Hari Raya Imlek merupakan istilah umum, yang dalam bahasa Tiongkok disebut dengan Chung Ciea yang berarti Hari Raya Musim Semi.

Kegembiraan itu tergambar jelas dari sikap masyarakat yang saling mengucapkan Gong Xi Fa Cai, kepada keluarga, kerabat, teman dan handai taulan. Gong Xi Fa Cai artinya ucapan selamat dan semoga banyak rezeki. Adat ini kemudian di bawa oleh masyarakat Tionghoa ke manapun dia merantau, termasuk ke Indonesia.

Menyambut datangnya tahun Ayam Api yang tahun ini jatuh pada tanggal 28 Januari, Noormans Hotel Semarang menyiapkan sajian khusus berupa Chicken Fillet with Salted Egg Sauce.

Menu spesial ini disiapkan oleh tim De Combrang Resto yang digawangi oleh Executive Chef Andreas Indra Herlambang.

Sesuai namanya, sajian ini diolah dari daging ayam fillet yang dibalut tepung dan digoreng matang, kemudian dilumuri saus yang terbuat dari olahan telur asin. Penyajiannya, ayam fillet goreng tepung yang sudah dilumuri saus telur asin tadi ini disajikan mengelilingi nasi yang dibentuk seperti gunungan dan dipercantik dengan irisan cabai merah, paprika dan potongan seledri.

Adapun keberadaan gunungan nasi merupakan simbol akulturasi budaya Tionghoa dan Jawa yang ada di Semarang. Soal harga, menu ini dibanderol dengan harga yang cukup terjangkau, yakni Rp 35 ribu/porsi/nett.

Ari menambahkan, menu Imlek spesial ini dapat dinikmati di De Combrang Resto, G Floor Noormans Hotel Semarang mulai awal bulan Januari 2017.

Selain sajian tersebut, Noormans Hotel yang terletak di Jalan Teuku Umar No. 27 Jatingaleh Semarang ini juga mempunyai pilihan menu western dan juga menu Nusantara untuk memanjakan lidah para pengunjung hotel dan masyarakat Semarang. Untuk informasi, dapat menghubungi (024) 86010999. [*]

BPR WM
Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

KEJUTAN TAMASHA ★ 200 ★

200 RIBU NABUNGNYA, BANYAK HADIAHNYA

1 YAMAHA NMAX



2 BEAT STREET



UANG TUNAI

PERIODE	HADIAH	JUMLAH
Tahap 1	2,000,000	1
	1,500,000	2
	1,000,000	3
	500,000	4
Tahap 2	2,500,000	1
	2,000,000	2
	1,000,000	3
	500,000	15

PERIODE	HADIAH	JUMLAH
Tahap 3	Yamaha Nmax	1
	Honda Beat Street	2
	4,000,000	1
	3,000,000	2
	2,000,000	3
	1,500,000	7
	1,000,000	20
	500,000	33

SEGERA BUKA REKENING TAMASHA 200 DI KANTOR PELAYANAN BPR WM SEMARANG

0815 - 6770 - 6524

BPR WM
@BPR_WM
@bpr_wm

Puncak Posong Temanggung

Berburu **Galaksi Bima Sakti** di **Puncak Posong**



Kabupaten Temanggung saat ini tengah memoles obyek wisata Posong di Desa Tlahap, Kecamatan Kedung, Kabupaten Temanggung, untuk menjadi primadona pariwisata baru di kabupaten ini. Obyek wisata yang terletak pada ketinggian sekitar 2.000 mdpl ini menawarkan sesuatu yang fantastis dari yang ditawarkan wisata alam lain di Indonesia.

Meski masih terbilang baru, namun wisata alam Posong sudah mulai menyedot animo para petualang dan pecinta fotografi dari berbagai penjuru. Posong tak hanya menawarkan sebuah lokasi yang tepat untuk melihat indahnya matahari terbit, namun juga pemandangan gagahnya tujuh puncak gunung sekaligus, yakni Gunung Sumbing, Merapi, Merbabu, Telomoyo, Andong, Ungaran, Muria dan tentunya Gunung Sindoro.

Yang lebih menakjubkan, dari atas Posong yang minim polusi cahaya, wisatawan dapat menyaksikan agungnya konstelasi miliaran bintang dalam gugusan Galaksi Bimasakti atau Milky Way. Bahkan Posong disebut-sebut sebagai tempat terbaik untuk memotret Milky Way selain di Dieng.

Jika ingin melihat Milky Way, berkunjunglah ke Posong di kisaran bulan April – Agustus, lebih tepatnya saat musim kemarau. Waktu terbaik untuk melihat Milky Way adalah sekitar pukul 23.00 hingga 04.00. Di saat malam cerah, Milky Way dapat dilihat dengan mata telanjang. Milky Way sukar untuk dilihat di kota-kota besar karena banyaknya polusi cahaya.

Masih Disempurnakan

Wisata alam Posong ini tidak begitu jauh dari alun-alun Temanggung dan rute untuk mencapainya cukup mudah. Cukup gunakan aplikasi peta di gawai yang akan menuntun Anda ke Posong.



Wisata alam Posong dapat ditempuh menggunakan kendaraan roda dua maupun roda empat. Tarif yang dikenakan pun cukup murah, yakni Rp 2.000 untuk sepeda motor dan Rp 5.000 untuk mobil.

Untuk berwisata di Posong, sebaiknya Anda membawa bekal sendiri karena di lokasi masih minim penjual makanan. Jangan lupa gunakan pakaian serba tebal, sebab dinginnya udara di Posong benar-benar dapat merasuk ke tulang.

Berbagai fasilitas umum masih terus disempurnakan. Namun setidaknya sudah ada bangunan gedung pendukung seperti mushola, toilet, warung kopi, dan gardu pandang.

Selepas menyaksikan matahari terbit di puncak Posong, sempatkanlah untu berkunjung melihat situs Watu Kelir, Watu Mlongso, juga situs punden berundak yang masih dalam kawasan yang sama. Bagi wisatawan yang membawa serta keluarganya, dapat menikmati fasilitas outbound di kawasan wisata ini.

Sekelumit tulisan ini tentunya tak akan memuaskan rasa penasaran Anda akan keindahan yang ditawarkan Posong. Maka, carilah waktu senggang dan sempatkanlah berkunjung ke Posong. Jadilah saksi keagungan ciptaan Sang Maha Kuasa di bumi Indonesia. (*)

Kuil Kek Lok Si - Penang, Malaysia



Merayakan Tahun Baru Imlek di Kuil Kek Lok Si

Tahun baru Imlek menjadi perayaan besar dan terpenting bagi masyarakat Cina dan komunitasnya di seluruh dunia. Setiap negara merayakan tahun baru Imlek dengan cara yang hampir mirip, termasuk di Malaysia.

Malaysia adalah negara Islam, tapi penduduk etnis Cina Melayu sangat dominan. Beberapa tahun yang lalu, negara ini menjadi kunjungan utama warga Indonesia keturunan Cina yang berasal dari Sumatera, selain Hong Kong dan Singapura.

Satu tujuan wisata saat perayaan Imlek di Malaysia adalah kuil Kek Lok Si di kawasan Air Itam, di bukit Penang. Menurut laman Malaysia Travel, kuil yang memiliki nama lain Kuil Kebahagiaan Agung ini diklaim sebagai kuil Buddha terbesar di Malaysia.

Memerlukan sedikit tenaga untuk mencapai kuil ini karena banyak anak tangga yang perlu dilewati. Tapi saat mencapai tengah kompleks kuil, semua lelah akan hilang dengan menikmati keindahan bangunannya. Selain luas, ukiran dan lukisan di Kuil Kek Lok Si ini juga memiliki tingkat detail dan keunikan yang cukup tinggi.

Karena terletak di atas bukit, Kek Lok Si dianggap memiliki semua feng shui yang tepat untuk sebuah kuil. Kuil dibangun tahun 1893 oleh seorang penganut ajaran Buddha asal China. Inspirasi pembangunan kuil dari



pendeta kepala Goddess of Mercy Temple di Pitt Street.

Kaisar Manchuria Guangxu menyetujui proyek ini, menganugerahkan sebuah prasasti dan hadiah berupa 70.000 buah Kitab Sutra Buddha Edisi Kekaisaran. Penguasa China lainnya, seperti Yang Mulia Kaisar Kuang Xi dan Permaisuri Cixi dari Dinasti Ching, sangat terkesan dengan kuil ini sehingga mereka menganugerahi kuil dengan berbagai hadiah.

Daya tarik utamanya adalah pagoda tujuh tingkat yang menakjubkan Pagoda Rama VI (Pagoda 10.000 Buddha), selesai tahun 1930. Terkenal dengan 10.000 patung Buddha pualam dan perunggu di dalamnya ini, pagoda ini dirancang untuk menyimbolkan harmoni Buddha Mahayana dan Buddha Theravada. Pagoda ini mengawinkan rancangan bentuk dasar oktagonal China dengan bagian tengah mengambil gaya Thailand, dan menggunakan atap bergaya Myanmar.

Kuil Kek Lok Si terdiri dari banyak ruangan berdoa. Salah satu di antaranya adalah tempat doa menaruh harapan dalam sebuah pita yang disematkan di sebuah tongkat yang diibaratkan sebagai pohon. Biasanya disebut "wishing ribbon". Ini adalah sebuah ritual bagi pengikut ajaran Buddha yang memiliki keinginan atau cita-cita.

Dalam pita yang disediakan kuil, tertulis berbagai harapan, seperti: bisnis yang lancar, sekolah yang sukses, keluarga yang bahagia, dan hal kebaikkan lainnya. Tidak hanya pengikut ajaran Buddha, siapa pun yang datang ke Kuil Kek Lok Si bisa menaruh pita ini. Satu pita cukup dihargai 1 ringgit Malaysia atau setara dengan sekitar Rp 3.500.

Pengunjung dapat mendaki ke puncak pagoda menggunakan tangga yang curam dan dapat melihat pemandangan Penang yang menakjubkan dari puncak. Patung perunggu Kuan Im, Dewi Welas Asih, setinggi 30,2 m merupakan atraksi lain yang juga populer.

Kuil dibuka bagi umum setiap hari, termasuk hari libur, mulai pukul 9 pagi sampai 6 sore.

Saat terbaik mengunjungi Kek Lok Si adalah pada saat perayaan Tahun Baru China, ketika kuil dihiasi dengan ribuan lentera gantung yang bercahaya. Saat malam tahun baru, kuil dibuka hingga tengah malam.

Suasananya pun sangat berbeda dari hari biasa karena kuil akan sangat ramai dikunjungi oleh pengikut ajaran Buddha. Selain berdoa, mereka juga merayakan Tahun Baru China di Kuil Kek Lok Si. (Malaysia Travel/ Kompas Travel)



Mazda CX-5, Si Macho yang Mewah dan Elegan

Pabrikan asal Negeri Sakura, Mazda, tak main-main dengan produk terbarunya, CX-5. Sejak dirilis medio 2016 lalu, Mazda CX-5 masih bertengger di deretan mobil crossover atau small SUV yang membuat pesaingnya tak bisa bernafas lega.

Sebagai mobil small SUV kelas premium, Mazda CX-5 ini membawa segudang fitur canggih dan tentunya mesin yang sangat bertenaga.

Bagian kabin, kita akan disuguhi kabin yang ekstra longgar nan mewah. Mobil yang mampu menampung 5 orang ini memiliki panel layar LCD 7 inci yang akan dilengkapi dengan berbagai macam tampilan mengenai kondisi mobil saat digunakan. Sedangkan pada bagian kabin penumpang, Mazda CX-5 ini mengusung desain Karakuri Seating System yang akan memberikan kenyamanan ekstra pada penumpanganya.

Sebagai pelengkap spesifikasi Mazda CX-5 di sektor interior, Mazda juga menempatkan beberapa fitur canggih, misalnya Cloth Seat Trim, serta Passenger Seat dan Height Adjustment pada setiap bangkunya yang membuat kabin mobil ini bisa di-setting senyaman mungkin.

Di sektor dapur pacu, Mazda masih mengandalkan teknologi mesin SKYACTIV yang merupakan tipe mesin khas olahan Mazda dengan basis In-line 4 silinder DOHC 16 valve yang dilengkapi dengan sistem Dual Sequential Valve Timing (S-VT) dan juga Electronic Throttle Control (ETC).

Mesin tersebut mampu menghasilkan daya hingga 155PS pada 6000rpm untuk tipe Sport dan Urban, serta 187PS pada 5700rpm pada tipe Touring dan Grand Touring. Selain kapasitas mesin yang berbeda, masing-masing tipe Mazda CX-5 juga memiliki kubikasi yang berbeda. Untuk tipe Sport dan Urban, Mazda menanamkan mesin berkapasitas 1998cc, sedangkan tipe Touring dan Grand Touring dibekali dengan mesin 2488cc.

Selain mesin yang sangat bertenaga tersebut, spesifikasi Mazda CX-5 di sektor mesin juga telang menggunakan teknologi Electronically Controlled Direct Injection yang akan membuat konsumsi bahan bakarnya menjadi lebih irit.

Soal keselamatan, Mazda menyematkan Curtain Airbags pada tiap tipe CX-5. Selain itu, Mazda juga menempatkan fitur Dynamic Stability Control (DSC) with Traction Control System (TCS) pada Mazda CX-5 yang akan memudahkan pengendara untuk memantau kinerja mesin mobil ini saat digunakan menempuh perjalanan jauh. (*semisena.com*)



Kolaborasi Sporty dan Luxury Nissan X-Trail X-Tremer

PT Nissan Motor Indonesia (NMI) melalui brand Nissan baru-baru ini memamerkan produk terbarunya, yakni X-Trail dan X-Tremer, dalam Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) di Grand City Convex di Surabaya, 28 September-2 Oktober 2016.

Nissan X-Trail X-Tremer, merupakan varian baru edisi khusus dari sang konsep All-New Nissan X-Trail X-Tremer 2014.

Dengan bodykit teranyar miliknya, sosok X-Trail tampil lebih berbobot sebagai sebuah sporty SUV dengan kolaborasi fisik luxury.

Meski memiliki performa yang tak jauh beda dengan serial All-New Nissan X-Trail berbadan elegan, X-Tremer juga takkan kalah saing dari varian lain. Apa saja keunggulannya?

Bumper

Desain bumper baru X-Tremer memiliki kesan lebih gagah dan tajam di sektor perwajahan. Ia pun seolah menampilkan sosok sinis dengan corak sporty. Bagian ini merupakan bodykit anyar yang tidak dipasang pada X-Trail elegannya.

Buritan

Tidak hanya sudut depan yang mendapatkan upgrade lebih bongsor, sisi side skirt dan bumper buritan juga mendapatkan tambahan bodykit sehingga membuatnya makin sangar.

Foglamps

Jenis foglamps terbaru bergaya LED senada dan selaras dengan model LED headlamps sehingga membentuk kurva yang menyajikan detailnya yang misterius

Double Screen

Double screen di sudut interior menjadi pemuas dahaga bagi para pecinta X-Trail yang doyan dan betah di dalam kabin. Salah satu yang sangat mumpuni adalah layar super lebar di dasbord yang menyajikan berbagai fitur andalan Nissan.

Part yang semakin membuatnya nampak eksklusif justru menyeruak dan siap menyapa para penumpangnya kala pintu dibuka. Nama X-Trail tampil istimewa dan sangat berkelas dengan kualitas LED yang diadaptasikan padanya.

Spesifikasi di atas masih belum mencakup semuanya, masih ada fitur-fitur lain yang tak kalah mumpuni buat mereka para pelanggan Nissan. (*otosia.com*)

halowm

Muhammad S Tulus
Kepala Seksi Pengembangan Bisnis
(BizDev) BPR WM



Q **Kemarin saya mengajukan kredit untuk mengembangkan usaha saya. Kira-kira jika kredit saya disetujui, pemberitahuannya melalui apa? Apakah telepon atau surat?**

Suwoko - Kudus
(08564091xxxx)

A Yang terhormat, Bapak Suwoko. Terima kasih atas pertanyaannya. Pada dasarnya, pihak *customer service* kami akan mengabarkan kepada Anda melalui telepon jika permohonan kredit yang Anda ajukan ditolak atau disetujui. Namun, Anda juga dapat mengecek proses kredit dengan mengakses situs **www.klikwm.com** melalui *smartphone* atau komputer.

Pastikan Anda telah memiliki kode batch dan password yang diberikan analis kami saat survey.

Setelah halaman beranda terbuka, pilih opsi Putusan Kredit lalu masukkan kode batch, password dan kode captcha yang muncul di layar. Tunggu sejenak, dan hasil proses kredit akan tampil di layar.

Jika kredit disetujui, maka Anda dapat datang ke kantor pelayanan BPR WM untuk melakukan pencairan. Sehingga Anda tidak perlu menunggu telepon dari BPR WM, meskipun kami tetap akan menelepon Anda untuk mengabarkan hasil pengajuan kredit.

Q **Halo WM, kalau saya mereferensikan teman saya untuk mengajukan kredit di WM, apakah saya dapat komisi?**

Indra - Semarang
(08383872xxxx)

A Bapak Indra yang terhormat, kami memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menjadi agen Ayo ke WM. Syaratnya sangat mudah, yakni pernah menjadi nasabah kredit atau masih memiliki kredit aktif di WM.

Dengan menjadi agen Ayo ke WM, Bapak Indra dapat menginformasikan dan mereferensikan produk WM kepada orang lain, misalnya saudara, teman, maupun tetangga.

Jika dapat mereferensikan kenalan menjadi nasabah kredit di WM, agen akan mendapatkan komisi 1 persen dari plafon kredit nasabah yang direferensikan, dengan nominal komisi maksimal Rp 5 juta.

Sebagai tambahan informasi, Bapak Indra juga dapat menjadi agen Ayo ke WM deposito. Untuk informasi lebih lanjut atau pendaftaran, silakan datang ke kantor pelayanan kami dengan membawa fotokopi KTP dan pasfoto ukuran 4 x 6.

Terima kasih semoga membantu.

Anda punya pertanyaan seputar layanan dan produk BPR WM? Kirimkan pertanyaan Anda melalui SMS atau WA ke 0815 6770 6655 atau email ke bizdev@bprwm.co.id dengan subjek “Halo WM”.



Kami Siap Melayani Anda

Kantor Kas Thamrin
Jl. MH. Thamrin No.11 A
024 – 3554465

Kantor Kas Siliwangi
Jl. Jend. Sudirman 187, Ruko Siliwangi Plasa Blok A1
024 – 7604215

Kantor Kas Banyumanik
Jl. Jati Raya No. D35
024 – 7471875

Kantor Kas Pecinan
Jl. Gang Besen No. 28
024 – 3514458

Kantor Kas Sampangan
Jl. Kelud Raya No. 76E
024 – 8509430

Kantor Kas Ngaliyan
Jl. Prof. Hamka No. 99A
024 – 76631953

Kantor Kas Ketileng
Jl. Fatmawati No. 20 C
024 – 6714041

Kantor Kas Wolter
Jl. Wolter Monginsidi No.100A
024 – 6706710

Kantor Kas Mijen
Jl. RM. Hadi Soebono, Ruko Jatisari Square Blok A7
0294 - 3670152

Kantor Cabang Weleri
Jl. Utama Timur No. 7
0294 – 641474

Kantor Kas Kendal
Jl. Raya Kendal No. 297
0294 – 384413

Kantor Kas Cepiring
Jl. Raya Cepiring No. 4
0294 – 381237

Kantor Kas Pegandon
Jl. Raya Pegandon No. 57
0294 – 3686362

Kantor Kas Kaliwungu
Jl. Raya Timur No. 84
0294 – 3681199

Kantor Cabang Kudus
Jl. A. Yani, Ruko Bitingan Indah No. 5
0291 – 446141

Kantor Kas Kaliwungu
Jl. Raya Kudus – Jepara Km 5
0291 – 4248198

Kantor Cabang Surakarta
Jl. Urip Sumoharjo No. 85
0271 – 632106

Kantor Kas Pajang
Jl. Dr. Radjiman No. 663
0271 – 736883

Kantor Kas Nusukan
Jl. Kapten Tendean No. 217
0271 – 715519

Kantor Kas Bareng
Jl. Pemuda Utara No. 80
0272 – 327144

Kantor Kas Sukowati
Jl. Sukowati No. 386C
0271 – 895141

Kantor Kas Kejambon
Jl. Sultan Agung No.23, Tegal Timur
0283 - 353399

BPR WM
Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

halo WM 1500 157

bprwm.co.id klikwm.com BPR WM @BPR_WM



Aplikasi Online

Nikmati kemudahan dalam pelayanan BPR WM melalui aplikasi online untuk semua platform berbasis internet kapan pun dimana pun.

halo WM 1500 157

BPR WM
Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

BPR WM @BPR_WM @bpr_wm

bprwm.co.id klikwm.com