EDISI 13 | TH.III | TAHUN 2017

WMagz

wealth magazine



Rencanakan Ibadah Semakin Mudah

Kain Perca yang Membawa Berkah

Manfaatkan Celah Produk Pesaing

Meraup Rupiah dari Bisnis Barang Bekas

didukung oleh :

BPR WM

Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

PROMOTE YOUR BUSINESS WITH US

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

0815 6770 6655

bizdev@bprwm.co.id

INSPIRING KNOWLEDGE

ITH Magz



wealth magazine

BPR WM
Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

bprwm.co.id

KREDIT ENAM SEMBILAN

bunga mulai

0,69%

per bulan flat murni

BPR WM terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan

Dijamin oleh: LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN

Diawasi oleh: OJK OTORITAS JASA KEUANGAN

halo WM 1500 157 (TARIF PULSA LOKAL)

klikwm.com

BPR WM
@BPR_WM
@bpr_wm



PELINDUNG
Kerry Thamrim

PEMIMPIN REDAKSI
Muhammad S Tulus

FOTOGRAFER
Adkha Widiastanto

DESAIN & ARTISTIK
Agung Fahri Husaeni

DISTRIBUSI & SIRKULASI
Rekso Galih Putih

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

Pahlawan Tangguh Masa Kini

Peringatan hari Kartini memang telah berlalu, namun bahasan tentangnya seakan tak ada habisnya. Wanita asal Jepara ini pantas disebut pahlawan. Karena berkat pemikiran-pemikiran cerdasnya, lahirlah generasi Kartini masa kini yang tangguh dalam mengelola talentanya, sehingga membawa kebaikan bagi dirinya dan orang-orang di sekitarnya.

Masih dalam suasana hari Kartini, WMagz edisi ini mengangkat kisah para Kartini tangguh masa kini. Ketangguhan menjadi roh penguat para Kartini ini dalam mengelola bisnis, sembari menjalankan peran sebagai istri dan ibu. Karya para Kartini ini tak hanya membuatnya menjadi pahlawan bagi keluarga, melainkan juga pahlawan untuk Kartini lainnya.

Ketangguhan juga dapat dipetik dari perjalanan seorang Jack Ma, pebisnis asal Tiongkok yang ternyata sejak muda berkawan akrab dengan kegagalan dan kerasnya hidup. Berkat ketangguhannya, Jack Ma kini dinobatkan sebagai orang terkaya nomor dua di Tiongkok, dan juga pahlawan untuk ratusan ribu orang yang menggantungkan diri pada perusahaannya, Alibaba.com.

Akhir kata, semoga sajian ini dapat menginspirasi Anda semua dalam memperjuangkan masa depan yang lebih baik. Tabik!

highlight contents

HIGHLIGHTS
Kain Perca yang Membawa Berkah 5

PASSION
Lima Tahun Menggali Ciri Bisnis 10

MITRA WM
Manfaatkan Celah Produk Pesaing 14

PRODUK
Fasilitasi Biaya Ibadah ke Tanah Suci, BPR WM Luncurkan Pendanaan Umroh dan ONH 21

PELUANG USAHA
Meraup Rupiah dari Bisnis Barang Bekas 24



Kain Perca yang Membawa Berkah

Noorva Susanti tak pernah menyangka, idenya memanfaatkan kain perca sisa produksi mukena dan sajadah, mengarahkannya pada ladang rezeki. Rupiah yang dihasilkannya dari aplikasi kain perca tak hanya membawa berkah bagi dirinya, namun juga pada belasan karyawan dan ratusan mitra bisnisnya.



Bisnisnya dinamai MaenKain. Artinya, permainan kreativitas berbahan dasar kain. Awalnya, bisnis ini hanya sebagai pekerjaan sampingan Noorva yang sudah terlebih dahulu menekuni usaha pembuatan mukena dan sajadah untuk dewasa dan anak.

Seiring dengan tingginya permintaan mukena dan sajadah, kain perca sisa produksi pun makin menumpuk. Tak ingin kainnya terbuang sia-sia, Noorva memutar otak untuk memanfaatkan sisa kain itu.

"Saya coba tempelkan kain perca itu pada blacu, dibikin tema, lalu dijahit jadi bantal bergambar. Setelah itu, saya foto dan unggah di media sosial. Ternyata kok banyak yang suka lalu pesan, katanya unik,"

tutur wanita kelahiran Cepu, 1 Juli 1972 ini.

Melihat respon pasar yang positif, Noorva semakin semangat merangkai lembar demi lembar kain perca menjadi sebuah tema gambar yang bercerita. Produk yang dihasilkannya juga makin bervariasi, dari bantal merambah ke korden, tas, dompet, taplak meja, dan aksesoris rumah tangga lainnya. Masukan dari para pelanggan turut menambah variasi produk MaenKain.

Bertumpu pada metode pemasaran *online*, membuat usahanya semakin berkembang dari hari ke hari. Noorva yang tadinya membuat produk satuan sesuai ketersediaan kain perca, kini mulai menerima pesanan khusus dalam jumlah besar untuk suvenir pernikahan, ulang tahun dan acara komunitas.

Tak hanya itu, produk MaenKain juga dilirik masyarakat yang ingin ikut mendulang keuntungan dari bisnis ini. Dengan senang hati, Noorva pun membuka jalur kemitraan dengan sistem beli putus (*reseller*). Kepada para *reseller*, Noorva tidak pernah membatasi kuantitas minimal pembelian. Bahkan, para *reseller* juga diberi keleluasaan menggunakan label sendiri pada produk bikinan Noorva.

Noorva mengaku tak khawatir produknya diklaim sebagai produksi orang lain. Baginya, lebih penting agar produksinya bisa terus berjalan dan membawa pemasukan untuk menghidupi para karyawan ketimbang menjaga eksklusivitas label. “Saya malah senang karena produk saya bisa membawa berkah untuk orang lain,” ujar pengusaha yang memiliki ratusan *reseller* ini.

LABA SEDIKIT

Bagi kebanyakan usaha, proses pemasaran produk agar diterima oleh masyarakat menjadi babak tersulit. Dalam hal ini Noorva punya kiat khusus, yakni menawarkan produk dengan harga lebih murah dari produsen barang sejenis. Lagipula, saat memulai bisnis MaenKain, bisa dibilang Noorva nyaris tidak mengeluarkan modal karena memanfaatkan kain perca.

Seiring dengan banyaknya pesanan, Noorva setidaknya harus menyiapkan dana sebesar Rp 5 juta-Rp 10 juta untuk membeli kain. Ini membuatnya harus berhitung ulang soal harga.

“Karena untuk pesanan suvenir yang jumlahnya ratusan sampai ribuan dengan tema dan motif yang seragam, tidak mungkin kalau hanya mengandalkan kain perca yang jumlahnya terbatas. Mau tidak mau







harus pakai kain baru, sehingga harga pun menyesuaikan. Apalagi sekarang punya *reseller*, jadi harganya harus disesuaikan supaya *reseller* dapat untung," kata ibu dua anak ini.

Meski demikian, harga yang dibanderol Noorva untuk produk bikinannya tetap terjangkau oleh pembeli eceran maupun pemesan dalam jumlah besar. Misalnya dompet dibanderol seharga Rp 3.500; tas ransel tali Rp 40 ribu untuk yang berbahan kain blacu dan Rp 65 ribu untuk bahan katun; taplak meja makan Rp 150 ribu; serta Rp 320 ribu untuk satu set taplak dan sarung bantal ruang tamu. Tentu, harga masih bisa berubah tergantung jumlah pesanan dan bahan yang digunakan.

TAK BISA MENJAHIT

Dalam hal produksi, Noorva dibantu 19 orang pekerja yang masing-masing bertugas memotong dan menempel kain, menjahit, membordir serta menyulam pita. Karena sebagian besar pekerjanya adalah ibu rumah tangga, Noorva memberi kelonggaran pada karyawannya untuk bekerja di rumah.

Noorva sendiri lebih berperan dalam hal desain tema, *quality control* dan admin media sosial. Menariknya, meski berkecimpung dalam usaha yang banyak melibatkan teknik jahit menjahit, Noorva justru tak bisa menjahit. "Saya paham bagaimana teknik jahit menjahit, tapi kalau saya praktekkan, entah kenapa hasilnya selalu tidak bagus. Jadi urusan produksi saya percayakan pada karyawan," selorohnya.

Menyadari bahwa usahanya sangat bergantung pada dukungan para karyawan, Noorva selalu berusaha memberikan upah yang pantas untuk anak buahnya. Dan yang terpenting, dia memperlakukan karyawan bukan sebagai bawahan tapi mitra kerja. "Tanpa karyawan, saya bukan siapa-siapa. Maka pada karyawan, saya berusaha memanusiakan mereka. Jadi meski saya bosnya, kadang saya *munduk-munduk* kalau minta bantuan mereka," ujarnya.

MENYERTAKAN TUHAN

Salah satu kunci kesuksesan bisnis MaenKain, dikatakan Noorva, adalah karena melibatkan Tuhan dalam karyanya. Sehingga Noorva pun merasa rezeki yang diterimanya bukan semata hasil kerja kerasnya melainkan kemurahan dari Sang Maha Kuasa.

Noorva mencontohkan, dulunya sering dipermainkan oleh para pemesan yang sudah memesan lalu tiba-tiba hilang tanpa kabar. Namun, produk yang telah dipesan, akhirnya laku dibeli oleh orang lain. Begitupun ketika seorang karyawannya salah memotong kain untuk dijadikan dompet. Meski terbilang produk gagal, namun akhirnya tetap laku juga.

"Yang Maha Kuasa sudah mengatur rezeki kita masing-masing. Tinggal bagaimana kita berprasangka pada-Nya. Kalau kita berprasangka yang baik-baik saja, niscaya yang terjadi pun yang baik-baik, sekalipun ada hal-hal tidak mengenakkan yang mengawalinya."

Sebagai pengusaha, Noorva terbilang tak pelit ilmu, baik kepada karyawan maupun kepada orang lain. Hingga saat ini, Noorva kerap mengadakan pelatihan aplikasi kain untuk masyarakat. Dia tak khawatir orang yang diajarinya saat ini akan menjadi pesaingnya di masa depan. Sebaliknya, dia meyakini, semakin ilmu ditularkan, semakin mengalir pula rezekinya. [red]



MaenKain

Workshop : Jalan Beringin Raya I D2 No 5, Perumahan Beringin Indah, Kecamatan Ngaliyan, Semarang.
Blog : koleksi-qta.blogspot.com
Fb : Noorva Maenkain
WhatsApp : 08562672711

SAATNYA MENINGKATKAN KREATIVITAS & PRODUKTIVITAS PENGUSAHA LOKAL



USAHA MIKRO KECIL MENENGAH

KREDIT UMKM

Bunga

1,3 %

Per Bulan

HUBUNGI :

SEMARANG	:	024 - 6733325-26-27
KENDAL	:	0294 - 641474
KUDUS	:	0291 - 446141
SURAKARTA	:	0271 - 632106
KLATEN	:	0272 - 327144
SRAGEN	:	0271 - 895141
TEGAL	:	0283 - 3553399

BPR WM

Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

halo WM 1500 157

BPR WM

@BPR_WM

@bpr_wm



5 TAHUN MENGGALI CIRI BISNIS

Keinginan untuk lebih dekat dengan keluarga membulatkan tekad Veronika Ibnu Purwaningsih, atau yang sering disapa Ipung, untuk banting setir dari karyawan di perusahaan ekspor rotan menjadi pengrajin sulam pita.

Kiprahnya sebagai pengrajin sulam pita dimulai akhir 2004. Kala itu dia baru sebatas menjual jasa sulaman untuk suvenir dan tas. Setahun berjalan, Ipung mulai mempromosikan usahanya melalui blog. Berkat pemasaran *online*, dia mulai dihubungi beberapa *reseller* yang membutuhkan jasanya, salah satunya adalah *reseller* kerudung instan.







Dari jasa menyulam pita di kerudung instan ini, Ipung sempat menikmati 'puncak kejayaan'. Kebetulan saat itu kerudung instan bersulam pita tengah booming di Tanah Air. Pesanan jasanya pun membludak, dari 3 kodi seminggu menjadi 30 kodi per minggu. Ipung sampai harus mempekerjakan 30 karyawan untuk membantunya memenuhi pesanan.

Saat muncul pesaing yang menawarkan tarif jasa sulam jauh lebih rendah, perlahan namun pasti pemasukan Ipung dari jasa sulam pita menurun. Merasa tak mampu memasang harga lebih rendah untuk menyaingi produk kompetitor, Ipung pun memilih tidak lagi menerima pesanan sulaman kerudung instan. Berkurangnya pesanan membuat Ipung harus turut merelakan karyawannya, dari 30 orang kini menjadi 5 orang saja.

Bersama karyawan yang tersisa, Ipung mulai membangun brand Lupita. Lupita disebutnya sebagai proyek idealismenya sebagai pengrajin, di mana dia menumpahkan kreativitas dan kekayaan teknik sulam pitanya dalam berbagai produk buatan sendiri, seperti dompet, *clutch*, *sling bag*, *tote bag* dan berbagai jenis tas lainnya.

SIGNATURE

Melalui Lupita, Ipung ingin menghapus imej bahwa produk sulaman hanya cocok untuk orang tua. Sebaliknya, dia ingin produk sulam pita digemari semua umur, khususnya kawula muda.

Sambil mengeksplorasi ide, Ipung pun harus mengikuti selera pasar dan produk kompetitor. Dia juga kerap mengikuti pameran, baik yang bertaraf lokal maupun nasional, untuk memperkaya ide dan mendapat masukan dari sesama pengrajin, serta untuk menemukan ciri khas sulamannya.

Pada 2012, setelah melalui lima tahun proses penggalian diri, Ipung mulai menemukan 'roh' karyanya. Dia pun lebih menekankan desain sulaman

yang kecil, detail dan sederhana, yang menurutnya lebih sesuai untuk anak muda. Dan dia melihat, belum banyak pengrajin yang mampu menghasilkan sulaman kecil, detail, sederhana namun menawan seperti karyanya.

"Seperti chef yang punya *signature dish*, saya pun ingin punya *signature* dalam karya yang saya hasilkan. Inginnya saat orang lihat produk saya, mereka sudah langsung tahu bahwa ini Lupita," kata ibu tiga anak ini.

Untuk itu, dalam berproduksi Ipung lebih menekankan pada kualitas sulaman. Dia tak mau mengejar kuantitas produk Lupita agar *signature* karyanya tidak koyak oleh target.

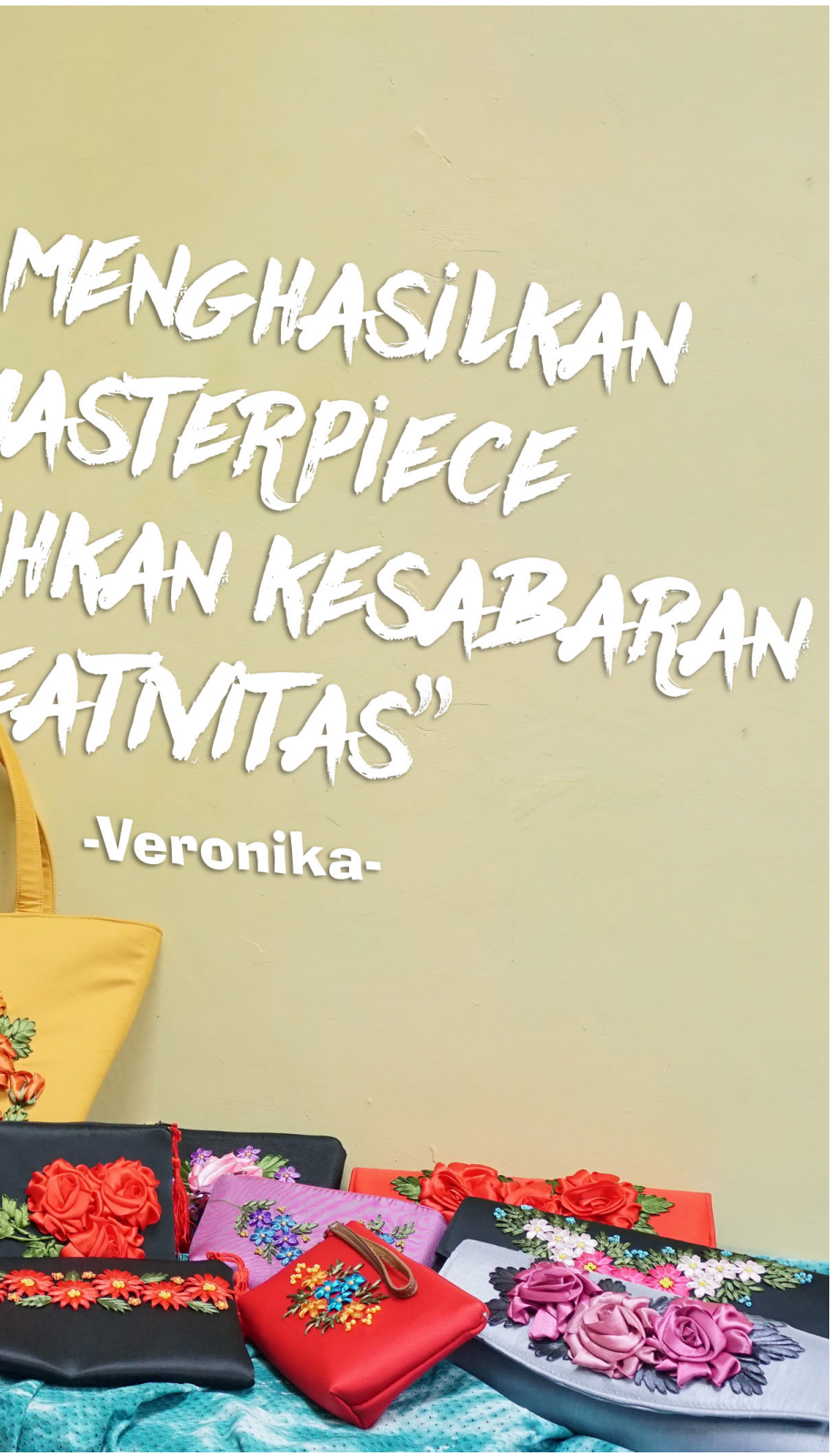
"Untuk menghasilkan karya *masterpiece* dibutuhkan kesabaran dan kreativitas, tidak bisa kalau diburu-buru. Apalagi sebagian besar penyulam saya adalah ibu rumah tangga, yang punya kesibukan mengurus rumah tangga. Saya mau lari sekencang apapun, kalau yang di belakang (karyawan) tidak mendukung, kan juga tidak bisa jalan," katanya.

Menurut Ipung, tantangan terbesarnya dalam membangun Lupita adalah dirinya sendiri. Jatuh bangun dalam usahanya, sebagian besar berasal dari faktor internalnya. "Dulu, saat saya tidak tahu apa yang saya mau, berakibat pada seringnya saya salah ambil keputusan dan itu yang membuat modal keluar tanpa arah dan berakhir di lemari. Dari banyak kritik dan saran, saya mulai menemukan jati diri saya. Setelah menemukan saya itu yang seperti apa dan fokus pada ciri bisnis itu, semua jadi terkendali," katanya.



BAGI ILMU

Setelah menemukan jati diri bisnisnya, Ipung tak lagi dipusingkan oleh persaingan antarpengrajin. Sebaliknya, dia berharap para pengrajin sulam pita di Semarang memiliki kualitas sulaman yang sama bagusnya satu sama lain. Ipung menyadari dia tak bisa berkarya seorang diri, terutama



ketika banjir pesanan. Ketimbang harus mengajari orang untuk menyulam, di mana proses pelatihan biasanya memakan waktu berbulan-bulan, menurutnya lebih efisien jika pesanan dikerjakan bersama pengrajin lainnya.

"Sayangnya kualitas sulaman pengrajin di Semarang belum standar. Saya jadi mikir kalau lempar orderan ke mereka, takut hasilnya tidak sama dengan buatan saya, dan akhirnya mengecewakan konsumen," ujarnya.

Ipung pun tak berdiam diri dan menyimpan ilmu yang dimilikinya sendiri. Bersama Komunitas Tangan Terampil di mana dia ikut bergabung, Ipung kerap memberikan pelatihan sulam pita kepada masyarakat Kota Semarang. Dia berharap dari pelatihan yang diberikannya dapat merangsang lahirnya pengrajin sulam pita baru di Semarang, yang nantinya dapat diajaknya bekerjasama dalam membesarkan Lupita.

Menurut saya, pengusaha yang sukses adalah mereka yang mau berbagi ilmu. Tidak takut ilmunya dicuri orang lain. Dengan berbagi, kita membuka rezeki untuk orang lain. Dan pasti rezeki kita pun akan dilancarkan jalannya," ucapnya.

Dan rezekinya pun memang tak menyurut seiring dengan banyaknya ilmu yang dibaginya. Saat ini, setidaknya Ipung mampu mengumpulkan omset hingga Rp 15 juta per bulan. Omsetnya bisa meningkat hingga Rp 20 juta per bulan ketika menjelang bulan ramadhan, Lebaran dan Idul Adha.

Saat ini, Ipung bekerjasama dengan Komunitas Tangan Terampil dan memajang produk Lupita di toko buku Gramedia Pandanaran Semarang. Ipung berharap dalam waktu dekat bisa membangun *showroom pribadi* yang representatif untuk memamerkan seluruh hasil karya idealismenya. [*red*]

Manfaatkan Celah Produk Pesaing

Rasa jenuh pada pekerjaan dan keinginan untuk mencurahkan waktu lebih banyak untuk keluarga melatarbelakangi keputusan Arini Khoiriah dan suaminya dalam meninggalkan karir yang telah mereka bangun.



Dengan pengetahuan dan kemampuan sang suami tentang produksi dan pemasaran lilin, keduanya merintis usaha pembuatan lilin di kampung halamannya, Boyolali. Dengan modal Rp 100 juta pinjaman dari sang kakak, Arini dan suami memulai usaha yang dinamai Lilin Mitra Setia tahun 2008.

Arini mengatakan, alasannya memilih usaha produksi lilin karena pasar untuk produk lilin masih sangat terbuka sedangkan pelaku usaha yang memproduksinya masih sangat sedikit. “Lilin yang kebanyakan beredar saat ini adalah lilin penerangan dan kualitasnya tidak bagus, cepat habis dan meleleh. Ini menjadi celah kami untuk memasarkan produk Lilin Mitra Setia,” ujar ibu tiga anak ini.



















Dibantu empat orang karyawan, Arini memproduksi aneka jenis lilin misalnya lilin batangan, lilin gelas, lilin aneka bentuk, lilin aromaterapi, dan produk non lilin seperti minyak aromaterapi, ratus dan perlengkapan spa aromaterapi.

Perbedaan lilin buatan Arini dengan produk sejenisnya terletak pada kualitas bahan baku yang digunakan. Arini mengklaim lilin bikinannya terbuat dari bahan premium yang membuat lilin tidak cepat habis dan meleleh sehingga dapat digunakan lebih lama.

Lilin Cantik

Arini mengakui, ada banyak tantangan yang harus dilaluinya dalam mengembangkan bisnis. Misalnya, masih banyak konsumen yang tidak familiar pada manfaat produknya. Juga, kebanyakan konsumen



memandang lilin hanya sebagai alat penerangan darurat, Melalui pendekatan khusus kepada para pembeli, Arini mencoba mengubah pola pikir tersebut. Dia berinovasi dan menciptakan produk lilin yang dapat digunakan setiap saat.

"Kami edukasi pasar bahwa lilin tidak cuma alat penerangan tapi berfungsi sebagai aromaterapi yang punya banyak manfaat kesehatan, terutama untuk relaksasi. Kami juga perkenalkan lilin dalam berbagai bentuk yang unik, cantik dan menarik, sehingga bisa digunakan sebagai suvenir maupun untuk mempercantik ruangan," katanya.

Agar konsumen makin tertarik membeli produknya, Arini bekerjasama dengan desainer yang membantunya menciptakan desain kemasan yang cantik dan menarik.

Tantangan lain adalah soal fluktuasi harga bahan baku, padahal harga jual tidak bisa serta merta dinaikkan. Soal ini, Arini menyiasatinya dengan melakukan efisiensi produksi sehingga dapat meringankan beban produksi dan tidak berimbas pada kenaikan harga jual.

PEMASARAN

Dalam memasarkan produk buatannya, Arini bekerjasama dengan pihak supermarket, toko suvenir, distributor, dan reseller. Saat ini, lilin Mitra Setia dapat dibeli di berbagai toko di Semarang, Solo, Boyolali, Surabaya, Yogyakarta, Jakarta, Banjarmasin dan Bali.

Khusus penjualan di Bali saja, Arini mendapatkan omzet Rp 30 juta per bulan. Dia juga mendapat pemasukan dari para reseller sebesar Rp 2 juta per bulan.

Untuk memperluas pasar, Arini rajin mengikuti berbagai pameran, baik berskala lokal maupun nasional. Baru-baru ini, dia memajang produknya dalam ajang Inacraft 2017, yang merupakan pameran produk kerajinan tangan dan perabot rumah tangga terbesar di Tanah Air. Dari pameran tersebut, Arini tak hanya menjual produknya namun juga mendekatkan diri dengan para pembelinya dari berbagai penjuru daerah di Tanah Air dan luar negeri.

"Konsumen harus selalu diedukasi, supaya mereka yang awalnya tidak tahu produk kami jadi tahu. Dari yang awalnya tidak berniat membeli, jadi tertarik membeli. Bagi konsumen yang sudah jadi langganan, dirangsang agar meningkatkan orderan. Ini yang sedang saya fokuskan," katanya.

Di tahun kesembilan bisnisnya, Arini berharap dapat makin memperluas pasar. Dia juga berharap dapat memperbesar tempat produksi untuk mengerjakan pesanan yang makin meningkat, sembari menata administrasi usaha supaya makin profesional. [red]

Rintis Bisnis Pempek Sebelum Pensiun

Sebelum resmi pensiun, Muhammad Daud telah mempersiapkan dirinya untuk menjadi pengusaha pempek. Pilihan ini diambil agar dirinya tidak mengalami post-power syndrome, yang biasa dialami para pensiunan.

Bersama sang istri, Maemunah, Daud merintis bisnis pempek bernama Pempek Bu Daud. Menggunakan uang pesangon dari perusahaan, Daud menyulap garasi rumahnya di Jalan Jati Raya nomor 3 menjadi kedai makan sederhana, dan untuk modal membeli bahan baku pempek.

Tak dinyana, sebelum kedainya dibuka, sudah banyak pelanggan yang mendesaknya untuk mulai menjual pempek. Pelanggan tersebut tadinya merupakan kerabat dan tetangga Daud yang pernah memesan pempek pada istrinya. “Dulu ibu memang sering dimintai tolong tetangga untuk bikin pempek. Tapi sebatas menerima pesanan saja, tidak pernah terpikir untuk serius berbisnis pempek seperti sekarang ini. Bisnis ini baru berjalan setelah pensiun,” kata Daud.

Demi kemajuan usaha, Daud dan istrinya membagi tugas secara profesional. Daud menangani persoalan manajemen dan











sumber daya manusia, sedangkan Maemunah bertanggungjawab dalam hal produksi. Daud mengakui, ada tantangan berbeda ketika menjadi pengusaha dibandingkan saat masih menjadi karyawan. Namun dia menyikapinya dengan santai. "Jadi karyawan itu zona nyaman, sedangkan berbisnis itu zona tidak nyaman. Tantangan pasti ada, tapi saya jalani seperti melakoni hobi saja," ujar Daud.

SEBAR KUESIONER

Kemauan untuk meningkatkan pelayanan membuat Pempek Bu Daud semakin mendapat tempat di hati para pelanggannya hingga tahun ketujuh. Daud menceritakan, pada tiga bulan pertama saat memulai bisnis, dia menyebarkan form kuesioner kepada para pengunjung kedai. Masukan yang didapatnya dari para pelanggan menjadi modal paling berharga baginya untuk membenahi bisnisnya.

"Pembeli menyukai kebersihan di gerai kami, juga rasa pempek yang enak. Tapi banyak yang komplain, katanya karyawan kami kurang ramah dan pelayanannya lambat. Dari situ kami perbaiki pelayanan dan mempertahankan apa yang disukai pembeli dari kedai kami," ucapnya.

Saat ini, sebagian besar pelanggan Pempek Bu Daud adalah konsumen yang fanatik pada pempek buatan istrinya. Dari para pelanggan

fanatik tersebut, Daud mampu mengumpulkan omzet Rp 1 juta per hari. Omzet ini bisa berlipat ganda ketika ada pesanan dalam jumlah besar, biasanya untuk katering acara khusus.

Untuk menjamin kualitas rasa pempek yang dibuat, Maemunah tak segan berbelanja sendiri di pasar ikan untuk mendapatkan ikan segar yang berkualitas baik. “Kalau pesan orang suruh antar ikan ya memang enak, kita tinggal tunggu saja ikan sudah diantar. Tapi kita tidak bisa milih ikan. Bisa saja dikasih yang jelek. Saya lebih baik beli sendiri, supaya bisa pilih ikan yang bagus,” ujarnya.

Selain kesegaran ikan, rahasia kelezatan pempek buatannya terletak pada rasio perbandingan ikan dengan tepung. Pempek buatannya lebih banyak menggunakan ikan ketimbang tepung, sehingga rasanya gurih alami dari ikan. Maka tak heran jika dalam sebulan, Maemunah sampai harus mengolah satu kuintal ikan untuk memenuhi permintaan konsumennya.

“Kalau hari-hari biasa, sebulan paling tidak (mengolah) satu kuintal ikan. Kalau pas ada pesanan untuk katering, bisa dua sampai tiga kuintal sebulan. Kalau pengusaha pempek lain, mungkin tepungnya yang lebih berat daripada ikannya,” imbuh Maemunah.

PELUANG KEMITRAAN

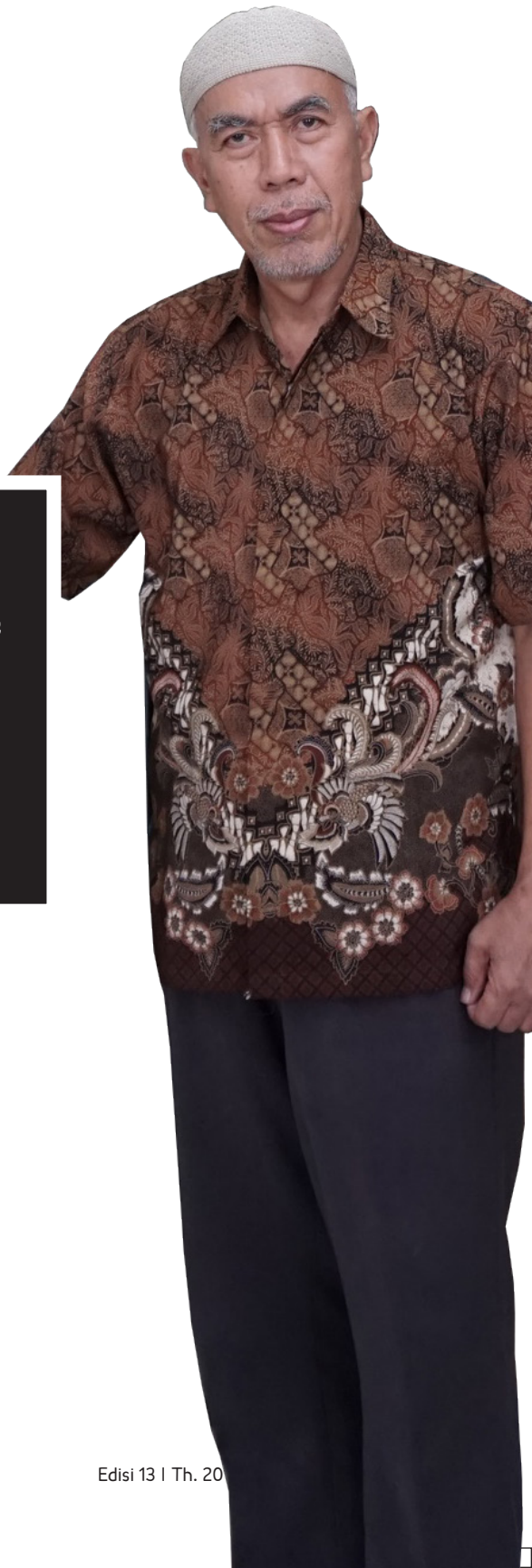
Untuk menjangkau konsumen di luar kawasan Banyumanik, Daud membuka stan di foodcourt swalayan ADA Setiabudi, Semarang. Putranya juga ikut membantu ekspansi usaha dengan cabang baru di Ungaran, Kabupaten Semarang. Daud pun membuka kesempatan bagi masyarakat yang ingin bermitra dengannya dalam menjual Pempek Bu Daud.

Dalam sistem kemitraan yang ditawarkan, masyarakat dapat berjualan pempek hanya dengan modal Rp 2,5 juta saja. Biaya tersebut untuk membeli bahan pempek yang akan disetorkan kepada mitra untuk dijual.

“Untuk mitra yang ingin membuka outlet yang lebih besar, kami sediakan paket khusus. Nanti kami bantu sediakan bahan dan peralatannya yang standar dengan milik kami di sini. Mitra cukup menyediakan lokasi yang strategis dan tenaga penjual. Nanti kami akan pinjamkan tenaga dari sini untuk mentraining karyawan mitra,” terangnya.

Jadi karyawan itu zona nyaman, sedangkan berbisnis itu zona tidak nyaman. Tantangan pasti ada, tapi saya jalani seperti melakoni hobi saja.
-Daud-

Dalam melebarkan sayap bisnisnya, Daud mengaku banyak mendapat bantuan permodalan dari BPR Weleri Makmur. Dia mengaku terkesan dengan pelayanan karyawan BPR WM yang dinilainya lebih tanggap dalam memahami kebutuhannya. “Suku bunga kompetitif, tapi yang ditawarkan BPR WM cenderung lebih rendah, jadi tidak memberatkan kami dalam membayar angsuran. Kantornya juga strategis, mudah dijangkau. Mau bayar setoran atau urus apa, bisa sekalian jalan,” ujarnya. [LAU]



BPR WM
Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

bprwm.co.id

Promo Kredit **ONH** dan **Umroh**

Perencanaan dan
tekad yang kuat
mewujudkan harapan
bersama.

Rencanakan Ibadah Semakin Mudah



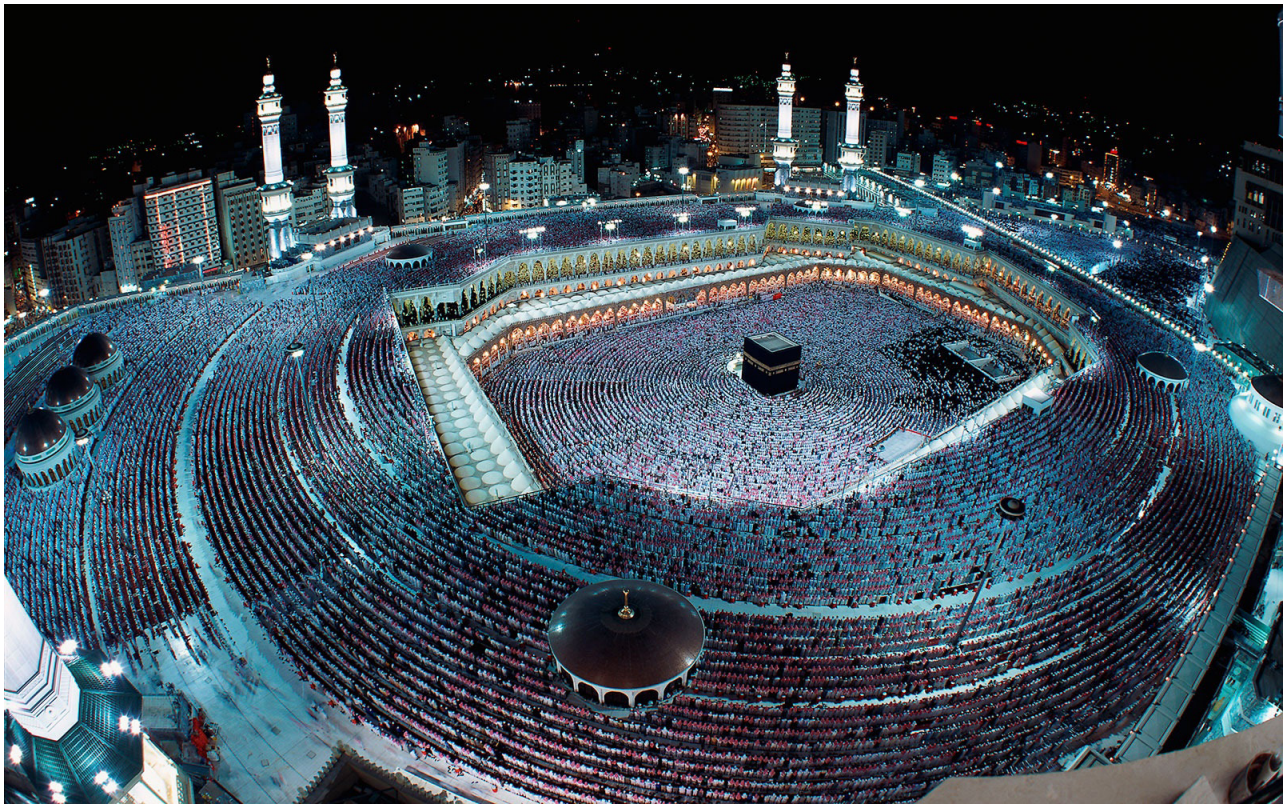
Dijamin oleh:
LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN

Diawasi oleh:
OJK OTORITAS JASA KEUANGAN

halo WM 1500 157 (TARIF PULSA LOKAL)

klikwm.com

BPR WM
@BPR_WM
@bpr_wm



Fasilitasi Biaya Ibadah ke Tanah Suci, BPR WM Luncurkan Pendanaan Umroh dan ONH

Hampir semua umat Muslim memiliki keinginan untuk bertamu ke Baitullah bersama keluarganya, baik dengan cara Umroh maupun Haji. Bagi umat yang mampu secara materi, tentu mudah saja untuk membayar biayanya yang tidak sedikit jumlahnya. Di sini BPR WM berusaha menjembatani niat mulia umat dengan peluncuran produk terbarunya.

Menyediakan dana seketika untuk pembayaran umroh bisa jadi membutuhkan waktu bertahun-tahun. Terkadang tabungan yang disiapkan jauh-jauh hari untuk umroh pun harus rela digunakan manakala ada kebutuhan lain yang lebih mendesak.

Untuk membantu masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah umroh namun kesulitan menyediakan dana seketika, BPR WM menawarkan Promo Kredit Umroh. Program ini menawarkan pendanaan untuk nasabah yang ingin menjalankan ibadah umroh, baik perorangan maupun bersama keluarga.

Dengan mengajukan kredit ini, nasabah dapat mengagendakan ibadah umroh sewaktu-waktu tanpa harus menunggu bertahun-tahun lamanya. “Dengan kata lain, bisa berangkat umroh dulu, lalu bayarnya belakangan setelah umroh,” kata Muhammad S Tulus, Kepala Seksi Pengembangan Bisnis BPR WM.

Plafon yang ditawarkan Kredit Umroh mulai Rp 10 juta hingga Rp 250 juta per nasabah. Sehingga, hanya dengan satu rekening, nasabah bisa mendapatkan pendanaan umroh untuk sekeluarga.

“Pinjaman tak hanya untuk menutup biaya ibadah umroh, melainkan bisa dilebihkan untuk kebutuhan uang saku di tanah suci,” imbuh Tulus.

Nasabah pun tak perlu khawatir akan besaran angsuran yang harus dibayarkan, sebab suku bunga yang ditawarkan cukup rendah, yakni mulai 0,77 persen per bulan. Sehingga angsurannya dijamin sangat ringan.

Jangka waktu kredit dapat disesuaikan dengan kemampuan nasabah, yakni mulai dari 6 bulan hingga 3 tahun. Adapun biaya provisinya pun sangat terjangkau, yakni 2 persen untuk plafon berapapun.

Selain pendanaan umroh, BPR WM juga menawarkan promo Pendanaan ONH untuk mendanai biaya penyelenggaraan ibadah haji (BPIH). Pendanaan yang disediakan mulai Rp 5 juta hingga Rp 22,5 juta per nasabah.

Tulus memaparkan, hanya dengan menyetor minimal Rp 2,5 juta, nasabah sudah mendapatkan porsi keberangkatan haji. Ini dikarenakan dengan mengikuti program ini, nasabah dipastikan terdaftar melalui SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu). Dengan demikian, nasabah yang mengajukan Pendanaan ONH BPR WM memiliki kepastian porsi keberangkatan haji.

Sisa biaya dapat diangsur oleh nasabah sesuai jangka waktu yang diinginkan, sambil menunggu waktu keberangkatan ibadah haji. BPR WM memberikan jangka waktu peminjaman mulai 12 bulan hingga 5 tahun.

Menariknya, untuk Pendanaan ONH, BPR WM menggratiskan biaya provisi dan administrasi, serta



meniadakan kewajiban jaminan aset harta sebagai syarat kredit. Nasabah juga akan mendapatkan bingkisan paket alat ibadah haji dari BPR WM menjelang keberangkatan.

Untuk mendapatkan pendanaan ONH, syaratnya cukup mudah. Yaitu dengan mengisi aplikasi Promo Kredit ONH kemudian membuka tabungan haji dan menyetorkan setoran awal sejumlah Rp 600 ribu rupiah yang akan mengendap sampai H-30 pemberangkatan ke tanah suci.

Tulus menambahkan, promo ini dapat juga dimanfaatkan bagi nasabah yang ingin menabung biaya haji untuk putra-putrinya yang masih anak-anak, mengingat masa tunggu keberangkatan yang lama.

Untuk mendapatkan pendanaan umroh maupun ONH, nasabah dapat mengisi formulir pengajuan pinjaman di seluruh jaringan kantor pelayanan BPR Weleri Makmur.

Rencanakan Ibadah Semakin Mudah

dengan

BPR WM

Senantiasa Terpercaya Melayani Anda





MERAUP RUPIAH DARI BISNIS BARANG BEKAS

Dulu, barang second memiliki reputasi sebagai sesuatu yang tak menarik lagi, karena bekas dipakai orang lain. Kalaupun ada barang second yang diperjualbelikan, biasanya terbatas hanya di dunia otomotif atau properti.

Kini, jual beli barang *second* telah berkembang dan merambah ke dunia *fashion*. Meski berstatus 'bekas', sebuah barang, terutama yang bermerek premium, tetap memiliki nilai tinggi selama dirawat dan dikemas dengan baik. Industri *preloved shop online* yang kini menjamur pun makin mendongkrak reputasi barang *second*.

Bahkan, transaksi yang dulunya dilakukan secara diam-diam oleh masyarakat golongan menengah ke bawah yang ingin tampil trendi dengan bujet murah, kini mulai merambah kalangan menengah ke atas.
Syahmedi Dean, pengamat mode dan gaya hidup, fenomena ini juga dipengaruhi oleh teknologi informasi dan media *online* saat ini yang makin memudahkan masyarakat untuk mengakses tren *fashion* maupun gaya hidup terkini.

Dari situlah muncul sebuah kebutuhan untuk selalu tampil *up-to-date* mengikuti gaya hidup dan tren *fashion* terbaru. Keinginan untuk selalu tampil trendi itulah yang menyebabkan barang-barang *fashion* bermerek *high-end* selalu diminati, meski bekas.

Dalam industri *fashion,* para pelaku *marketing* selalu memiliki cara untuk memasarkan produknya, termasuk barang bekas. Istilah *preloved* yang muncul pun, di mata Dean, adalah bagian dari strategi *marketing* untuk mengistilahkan barang bekas secara lebih halus dan berkelas.

Bagus Takwin, dosen, penulis, dan peneliti dari Fakultas Psikologi Universitas Indonesia mengatakan Indonesia memiliki populasi kelas menengah dengan gaya hidup konsumtif yang sedang tumbuh pesat. Plus kualitas pendidikan,



akses informasi, dan status sosial mereka yang juga sedang bagus-bagusnya. Sayangnya, dilihat dari segi penghasilan, tak banyak orang yang mengalami peningkatan secara signifikan.

Karena itulah, mereka pun mencari alternatif untuk bisa mendongkrak gengsi, tapi sesuai kondisi kantong. Menurutnya, dengan adanya bisnis *preloved shop*, penggila gengsi punya kesempatan mendapat barang idaman dengan harga miring. "Mencapai gengsi itu tak akan pernah ada habisnya. Maka, *preloved shopping* sebenarnya menjadi solusi efektif bagi kaum berpenghasilan pas-pasan, tapi ingin tampil gaya. Mereka meraih gengsi justru dengan cara realistis," cetus Bagus.

Di negara maju seperti Amerika Serikat (AS) dan Jepang, jual-beli produk *fashion* bekas sudah lebih dulu berkembang. Hanya, industrinya lebih marak di toko konvensional dibandingkan *online*. Di AS, beberapa toko barang *second* yang terkenal yaitu Plato's Closet, Just Like New Consignment, 2 Refind, dan Goodwill Retail Store. Toko-toko tersebut kerap menjadi 'surga belanja' bagi para penggila barang *vintage*. Barang yang disediakan tak hanya *fashion*, tapi juga produk lain seperti elektronik, buku, dan peralatan rumah tangga.

"Toko-toko barang bekas di AS maupun Jepang selalu ramai pengunjung. Ini karena masyarakat di negara tersebut sudah menyadari pentingnya hidup hemat dan melakukan upaya ramah lingkungan," ujar Bagus.

Dan peminat barang bekas di AS tak hanya masyarakat awam. Selebritis sekelas Julia Roberts pun diketahui gemar berbelanja barang bekas. Di balik penampilan glamor saat berpose di karpet merah, Julia ternyata kerap berbelanja pakaian bekas untuk anak-anaknya di sebuah toko barang bekas yang berlokasi di New Mexico.

Di Indonesia, tren bisnis *preloved shop* juga diikuti beberapa selebritas, seperti Laudya Chintya Bella, Marsha Tengker, juga Kelly Tandiono**.** Bagi Anda yang memiliki koleksi barang branded yang tak lagi terpakai, preloved shop online bisa menjadi peluang bisnis yang dapat menjadi ladang mendulang rupiah dalam jumlah yang menggiurkan. Ada banyak cara untuk menjual barang bekas Anda, misalnya lewat media jejaring sosial seperti Path, Facebook, Instagram, atau aplikasi khusus jual beli barang bekas seperti Carousell, TInkerlust, Bebelian, dan lain sebagainya.

Yang perlu Anda ketahui, keuntungan tidak hanya didapatkan dari menjual barang-barang pribadi Anda. Anda bisa membuka jasa titip jual barang milik teman atau orang lain, dan mendapatkan keuntungan dari margin jualan barang titipan tersebut. Anda juga bisa membuka jasa titip beli barang branded tertentu yang hanya dijual di luar negeri, dengan mengambil selisih harga penjualan aslinya.

Bagus memprediksi industri *preloved shop* akan tetap marak dalam beberapa tahun ke depan. Sebab, "Penghasilan kaum kelas menengah biasanya hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan dasar. Mereka tak bisa terlalu sering membiayai gaya hidup. Makanya, membeli barang bekas pun jadi solusi," kata Bagus.

Hal itu diamini pula oleh Dean. Menurutnya, di negara dengan jenjang ekonomi yang berlapis-lapis seperti di Indonesia akan membuat barang bekas akan tetap diminati. "Media *online* tetap akan menjadi sarana paling ampuh untuk menjual maupun membeli barang bekas," katanya. *[sumber : Femina.com]*

Menjaga Profesionalitas Berbisnis

DENGAN KELUARGA ATAU TEMAN



Dalam menjalankan sebuah bisnis, kita bisa menjalin kerjasama dengan siapapun senyampang semuanya bisa dipertanggung jawabkan. Paling mudah adalah berbisnis dengan keluarga atau dengan teman dekat. Kenapa demikian? Karena saudara dan teman adalah orang yang paling kita kenal bila dibanding dengan orang lain. Hal ini sedikit bisa mengurangi resiko dalam bisnis.

Namun ada beberapa hal negatif yang sering dilakukan ketika menjalankan bisnis dengan teman. Yang sering terjadi ketika berbisnis dengan teman ataupun saudara adalah profesionalitas yang kurang. Hal ini bisa terjadi salah satunya karena tidak adanya aturan yang tegas dalam menjalankan bisnis bersama. Ketika hal ini dibiarkan terus, maka dijamin bisnis yang Anda bangun bersama teman maupun saudara tinggal menunggu waktu untuk down.

Dengan siapapun Anda berbisnis maka prinsip profesionalitas harus Anda dahulukan. Berikut ini adalah cara menjaga profesionalitas berbisnis dengan keluarga atau teman.

1. Jobdesk Bisnis yang Jelas

Sebelum benar-benar memulai bisnis Anda dengan teman atau saudara pastikan buat jobdesk yang gamblang. Anda perlu duduk bersama dan melakukan pembicaraan mengenai bagian pekerjaan masing-masing personal. Tidak hanya itu saja, pastikan juga apa atau siapa yang akan menghandle pekerjaan ketika salah seorang tidak bisa menangani misalnya ketika sakit, atau tengah mengajukan libur. Segera tuntaskan aturan ini sebelum menjalankan bisnis bersama Anda.

2. Tentukan Kepemilikan Bisnis

Kepemilikan dalam sebuah bisnis bersama bisa saja 50/50 atau 40/60 dan sebagainya. Atau dalam hal menangani bisnis juga harus Anda bicarakan

dengan seksama. Mungkin ada yang bisa full time atau ada yang hanya paruh waktu saja. Waktu dalam bekerja juga bisa menjadi acuan dalam menentukan kepemilikan bisnis Anda. Hal demikian juga harus menjadi pertimbangan Anda dalam menjalin kerjasama antara teman.

3. Penjanjian Kontrak Tertulis

Jika langkah 1 dan 2 sudah Anda lakukan, jangan lupakan juga hitam di atas putih yang legal. Meskipun dengan saudara ataupun dengan teman, jika ingin menjadi pebisnis yang profesional tetap harus mempunyai perjanjian kontrak yang tertulis. Buat perjanjian yang resmi dan daftarkan ke pengacara atau notaris. Ini sangat menunjang profesionalitas dalam kerjasama Anda.



4. Tentukan Bagi Hasil

Akan lebih baik jika Anda melakukan kesepakatan bagi hasil yang profesioanal. Jika tidak segera Anda lakukan ke depan akan semakin sulit jika hubungan Anda semakin erat. Rasa sungkan pasti akan menghambat kerjasama Anda sehingga perasaan yang canggung akan semakin menonjol ketika Anda berbicara bisnis dengan partner Anda. Jadi, segera tentukan bagi hasil dari awal yang jelas.

5. Bicarakan Resiko

Ini juga penting untuk Anda bicarakan. Analisis resiko dalam berbisnis mutlak diperlukan. Bahkan resiko terburuk pun juga harus Anda bicarakan secara terbuka, misalanya kemungkinan putusnya pertemanan Anda. Berdiskusi dengan intens untuk bisa melakukan tindakan pencegahan dini ketika mendapati tanda-tanda resiko yang akan dihadapi.

Beberapa poin di atas adalah penunjang profesionalitas Anda dalam menjamin bisnis bersama Anda tetap bisa survive dan berkembang. Lalu kesepakatan seperti apa yang harus Anda tuangkan dalam sebuah perjanjian kerjasama atau bisa juga disebut nota kesepahaman. Simak di bawah ini.

Bekerjasama dengan teman adalah suatu hal yang sangat menyenangkan, namun itu semua akan menjadi bumerang ketika tidak adanya komitmen yang jelas dan tegas untuk bersama dalam membangun sebuah bisnis. Jadi perhatikan hal – hal di atas jika bisnis Anda dengan teman tidak ingin berakhir dengan menyedihkan dalam sebuah sengketa.

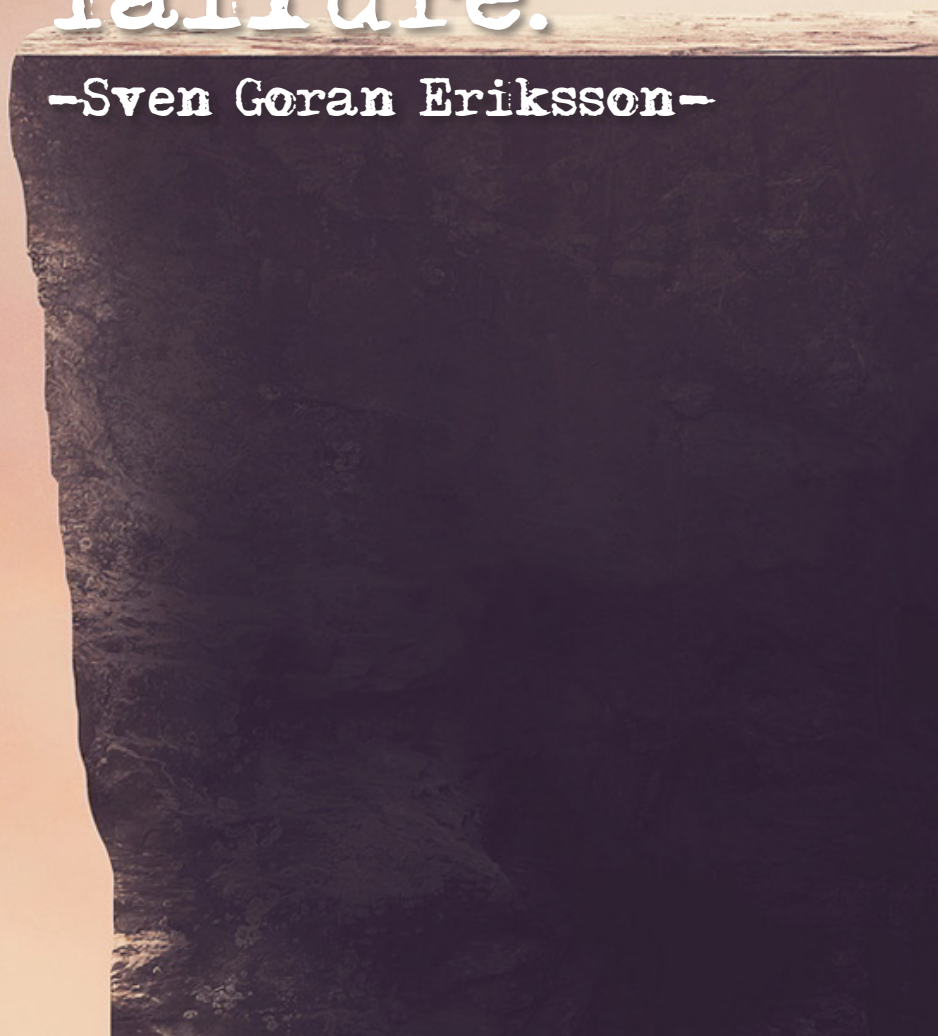
(Sumber : www.maxmanroe.com)


the greatest
barier to success,

WMagz
wealth magazine

is fear of failure.

-Sven Goran Eriksson-



Sering Gagal Kini Terkaya Ked

Percayakah Anda bahwa Jack Ma, pendiri situs Alibaba yang kini menjadi orang terkaya kedua di Tiongkok, berasal dari keluarga miskin dan pernah hidup serba sulit?

Ya, Jack Ma yang bernama asli Ma Yun adalah putra dari musisi dan pencerita yang cukup miskin di Hangzhou, Tiongkok. Dia lahir di Hangzhou, sekitar 250 kilometer di sebelah barat Shanghai, pada 10 September 1964.

Karena lahir di era komunisme yang kaku, Jack terbiasa dengan kehidupan keras. Kepahitan hidup dan kegagalan adalah makanannya sehari-hari. Jack menceritakan, saat memasuki sekolah, sejak SD sampai SMA, dia perlu berkali-kali menjalani tes karena prestasi akademisnya yang tidak cukup baik. Pernah gagal masuk universitas ternama, ia kuliah setara program D-3 di Sastra Inggris di Hangzhou Normal University, lulus tahun 1988. ”Ini universitas berkualitas kelas tiga atau empat secara nasional,” katanya.

Ketika KFC membuka cabang di Hangzhou, Jack melamar. Dari 24 pelamar, hanya dia yang gagal. Jack juga pernah bercita-cita menjadi polisi, namun juga gagal.

Jack kemudian mengajar dan membuka kursus bahasa Inggris di Hangzhou. Saat itu, Hangzhou adalah kota budaya yang kerap dikunjungi turis asing. Semasa kuliah, ia memperdalam kemampuan berbahasa Inggris sebagai pemandu gratis bagi turis. Dari peran ini, Jack memiliki sahabat pena yang kesulitan melafalkan nama Ma Yun sehingga kemudian memanggilnya ”Jack”.

Kemampuan bahasa Inggris yang baik memberi Jack kesempatan berkunjung ke Amerika Serikat di tahun 1995. Di Amerika, ia diminta menjelajahi dunia lewat internet yang baru muncul. Awalnya Jack menolak karena tak paham cara kerja komputer. Setelah diyakinkan untuk mencoba, Jack mencari kata ‘bir’.

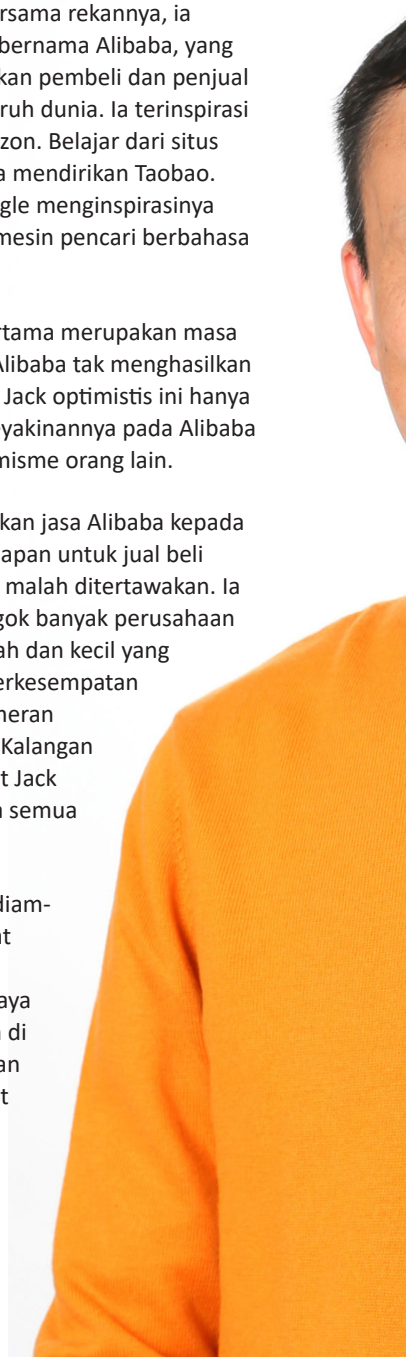
”Pertama kali, saya mencari bir. Saya menemukan produk bir dari sejumlah negara, tetapi tak satu pun asal Tiongkok.” Dia pun terinspirasi membuatkan situs berisi informasi produk-produk buatan Tiongkok.

Kembali ke Tiongkok, Jack sempat bekerja di Kementerian Luar Negeri sebelum akhirnya mundur karena merasa birokrasi tak sesuai dengan karakternya. Pada 1999, bersama rekannya, ia merintis situs bernama Alibaba, yang mempertemukan pembeli dan penjual produk di seluruh dunia. Ia terinspirasi dari situs Amazon. Belajar dari situs lelang e-Bay, ia mendirikan Taobao. Pengaruh Google menginspirasinya menciptakan mesin pencari berbahasa Mandarin.

Tiga tahun pertama merupakan masa berat karena Alibaba tak menghasilkan uang. Namun, Jack optimistis ini hanya soal waktu. Keyakinannya pada Alibaba melebihi pesimisme orang lain.

Jack menawarkan jasa Alibaba kepada perusahaan mapan untuk jual beli produk, tetapi malah ditertawakan. Ia lantas menengok banyak perusahaan skala menengah dan kecil yang tidak punya berkesempatan mengikuti pameran internasional. Kalangan ini menyambut Jack meski awalnya semua jasa gratis.

Situs Alibaba diam-diam membuat banyak orang beruntung. ”Saya pernah makan di sebuah restoran di AS. Tiba saat membayar, saya diberi



a Saat Muda

lua di China



tahu petugas restoran, saya telah dibayari sebuah perusahaan yang berhasil menjual produk karena Alibaba."

Jack dan rekannya terus mengembangkan Alibaba dan kemudian menciptakan sistem pembayaran lewat situs Alipay. Kali ini tidak gratis. Sukses Alibaba tersebar. Jerry Yang, kelahiran Taiwan tahun 1968, salah satu pendiri Yahoo!, Goldman Sach, dan SoftBank menaruh kepercayaan padanya. Alibaba melejit dengan moto melayani konsumen.

Yan Anthea Zhang, profesor strategi manajemen dari Rice University, AS, mengatakan, sukses Alibaba terletak pada ketersediaan aneka produk dan kecanduan konsumen berbelanja karena merasa nyaman. Lewat Alibaba, ada 800 juta transaksi di seluruh dunia per hari.

MENDUNIA

Alibaba menawarkan saham perdana di Bursa Saham New York pada September 2014 dan meraih modal terbesar dalam sejarah. Nama Jack meluas dan mendunia.

Menurut harian New York Times pada Juli 2014, cucu Presiden Jiang Zemin duduk dalam dewan pimpinan puncak perusahaan. New Horizon Capital, sebuah perusahaan pemodal yang turut didirikan putra Perdana Menteri Wen Jiabao, menjadi salah satu pemilik saham di Alibaba.

Pemerintah mendukung kebesaran Alibaba? "Tidak. Bertemanlah dengan pemerintah, tetapi jangan menjadi mitra bisnis. Ini tidak langgeng," ujar Jack.

Pemerintah menawarkan modal? "Awalnya saya memohon dan ditolak. Sekarang mereka datang dan saya tolak karena bisa mengganggu keluwesan bisnis."

Sejak 2008, Jack dikenal sebagai pengusaha muda kelas dunia. Ia punya kekayaan senilai 27,4 miliar dollar AS, nomor dua terkaya di Tiongkok setelah Wang Jianlin. Jack masuk dalam daftar warga terkaya dunia di urutan ke-26 berdasarkan majalah Forbes.

Jack haus ilmu dan kuliah lagi di Cheung Kong Graduate School of Business, Beijing. Ia terus belajar tentang kehidupan dan nilai, termasuk dari film-film Hollywood. Kini, Jack sibuk berbagi dan memenuhi banyak undangan berbicara. Ia berpesan, anak muda jangan pernah berhenti mencoba, jangan mengeluh. "Sebab, kita hidup di era dengan kesempatan besar."

Terakhir, Jack bertemu dengan Presiden AS terpilih, Donald Trump, baru-baru ini. Pertemuan itu mengagetkan di tengah serangan Trump kepada Tiongkok soal perdagangan bilateral. Namun, Jack yakin, AS dan Tiongkok bisa bekerja sama dengan baik, dan ia berjanji menciptakan sejuta lapangan kerja di AS. Bertemu Presiden AS adalah reputasi besar, lepas dari figur Trump yang kontroversial. (REUTERS/AP/KOMPAS)

4 Dosa Capai Kesuksesan

Jika Anda berpikir dan bertindak seperti kebanyakan orang, Anda tak akan pernah menjadi diri Anda sendiri.

Anda hidup dalam sebuah kotak. Anda terpaku dalam sebuah kotak. Suatu hari Anda akan dimakamkan di sebuah kotak. Jangan menjalani hidup dalam sebuah kotak. Hancurkan kotaknya, dan itu mengharuskan Anda untuk berkata TIDAK sebanyak mungkin.

Visi yang hebat membutuhkan fokus yang besar. Untuk mengubah mimpimu menjadi nyata, Anda harus berlaku curang pada semua orang dan dirimu sendiri. Anda harus berkata TIDAK pada mereka yang tidak menghargai waktumu. Anda harus berkata TIDAK pada mereka yang tidak mempercayai mimpimu. Setiap mimpi terlihat mustahil sampai Anda berhasil mewujudkannya. Anda juga harus berkata TIDAK pada dirimu sendiri untuk tetap fokus.

Jangan pelit mengeluarkan uang untuk sebuah ilmu. Berinvestasilah pada dirimu dan perluas wawasanmu. Jangan biarkan apapun menghentikan Anda. Ketika seseorang berkata pada Anda untuk tidak melakukannya, jawablah dengan kata TIDAK

Anda belum siap tapi itu bukan alasan untuk berhenti. Jika Anda menunggu sampai Anda siap, Anda hanya akan mendapatkan sisa. Anda harus berkata TIDAK pada diri Anda sendiri meskipun itu adalah sebuah kebohongan. Lakukan hal-hal yang selama ini membuatmu takut. Jika sesuatu tak membuatmu takut, maka itu adalah sesuatu yang mudah.

BERBOHONGLAH PADA DIRI ANDA SENDIRI.

BERBUAT CURANGLAH PADA SEMUA ORANG, JUGA DIRI ANDA SENDIRI.



pula. Dua hal negatif akan menghasilkan hal yang positif. Jika Anda tidak membiarkan orang lain menghambat Anda untuk meraih pengetahuan yang lebih dalam dan berinvestasi pada dirimu, Anda akan mendapati diri Anda telah berlari cukup jauh.

CURILAH ILMU SEBANYAK-BANYAKNYA.

MATIKAN IDEMU.

Tidak semua ide dan rencana bisa berjalan sesuai yang kita harapkan. Dan berhenti untuk sesuatu yang sudah kita rencanakan bisa jadi adalah sebuah hal yang sulit.

Anda membutuhkan dukungan orang yang tepat di waktu dan tempat yang tepat. Jika salah satu elemen tersebut hilang, tak peduli seberapa hebatnya rencana Anda, hal itu tak akan terwujud.

Seringkali pengorbanan yang telah kita lakukan untuk kesempatan yang salah adalah peluang untuk mengubah mimpi menjadi kenyataan lain. Tidak semua mimpi Anda harus diwujudkan. Anda harus tahu kapan saat yang tepat untuk berkata TIDAk dan mengakhiri sebuah rencana yang memang harus diakhiri.

Berbohong, curang, mencuri dan membunuh adalah empat dosa yang dibutuhkan untuk sukses. Anda harus tau bagaimana harus berkata TIDAK pada empat hal tersebut.

BPR WM

Senantiasa Terpercaya Melayani Anda



KREDIT KILAT

Plafon sampai dengan 30 juta

0815 - 6770 - 6647

BPR WM
@BPR_WM
@bpr_wm



Edy Sulistiyono

Dua Kali Didamprat Nasabah

Perasaan senang, kaget dan bangga bercampur aduk dalam benak Edy Sulistiyono ketika namanya diumumkan sebagai The Best Analist Micro 2016 di hadapan seluruh karyawan BPR Weleri Makmur.

Sekali lagi, dia membuktikan bahwa cucuran keringat dan lelahnya dalam bekerja tak sia-sia. Kinerjanya tak sekadar berbalas pundi-pundi rupiah yang diterimanya setiap bulan, namun juga berbuah prestasi yang diacungi jempol oleh direksi, komisaris dan juga karyawan BPR Weleri Makmur.

Ditemui tim WMagz di sela jam kerjanya, Edy mengatakan, penghargaan itu bukan yang pertama diterimanya. Tahun lalu, dia juga mengantongi penghargaan serupa, setelah dianggap paling unggul dalam kompetensi karyawan tahun 2015 oleh tim HRD.

Menurut pria kelahiran Pati, 6 Maret 1982 ini, kinerjanya itu tak lepas dari bimbingan para seniornya. Pengalamannya ketika melayani nasabah pun turut membentuk karakter dan kinerjanya agar semakin baik dan lebih baik lagi.

Salah satu pengalamannya melayani nasabah yang tidak akan pernah dilupakannya adalah ketika 'didamprat' oleh sang nasabah itu sendiri. Kisahnya bermula ketika Edy telat menghadiri pertemuan yang telah disepakatinya bersama nasabah. Karena terlambat, nasabah pun memarahi Edy habis-habisan.

"Setelah beberapa kali bertemu dan menyelami karakter nasabah itu yang adalah seorang konglomerat, baru saya sadar bahwa bagi pengusaha, waktu adalah uang. Kalau kita terlambat, sama artinya kita membuang uang mereka. Tapi kadang kita belum nyandak untuk memahami hal itu, dan peristiwa itu jadi salah satu pengalaman yang berkesan buat saya," tuturnya.

Tak sekali itu saja Edy didamprat nasabah. Dia juga pernah diamuk nasabah karena menagih pembayaran kredit beberapa menit sebelum jam buka puasa. "Dapat pelajaran lagi supaya bisa menempatkan diri sesuai waktu yang dikehendaki nasabah," ujar pria yang sudah lima tahun berkarir di BPR WM itu.

Meski harus mengalami peristiwa yang tak mengenakkan, namun berkat pengalaman itu Edy lebih cepat belajar dan memperbaiki kinerjanya.

Dan kini, meski telah dua kali berturut-turut mengantongi predikat sebagai The Best Analist Micro, Edy tak mau berpuas diri. Dia masih ingin terus belajar dan memperbaiki kinerjanya demi menapaki jenjang karir yang lebih tinggi. [red]



Kantor Cabang Weleri Sabet Penghargaan Kantor Cabang Terbaik Tahun 2016

Ada yang berbeda dari penyelenggaraan kompetisi karyawan BPR Weleri Makmur tahun 2016. Kompetisi yang sebelumnya hanya diikuti oleh para *teller, customer service* dan analis kredit, per 2016 ini diperluas meliputi kantor cabang terbaik, monitoring terbaik, best seller, best rocky, dan marketing realisasi kredit terbanyak.

Kepala Seksi HRD BPR Weleri Makmur, Esti Widiyaningrum mengatakan, pengembangan kriteria kompetisi karyawan tahun 2016 ini dimaksudkan untuk menjangkau karyawan lain yang turut berkontribusi bagi perkembangan perusahaan. Selain itu, untuk memacu semangat para karyawan, khususnya di bidang operasional, untuk lebih berprestasi.

Penilaian dilakukan oleh tim HRD dan PPSDM selama setahun penuh. Indikator yang diukur meliputi penilaian kinerja (*performance appraisal*), pemasaran produk BPR WM, dan uji kompetensi.

Dari hasil penilaian tersebut, muncullah nama-nama karyawan terbaik, antara lain Subari (KC Weleri), Edy Sulistiyono (KP Semarang Gayamsari), Yusuf Anton Gunadi (KC Weleri), Emmy Indriani (KC Weleri) dan Sutrisno (KC Surakarta). Adapun juara kompetisi kantor cabang terbaik diberikan kepada Kantor Cabang Weleri. Mugiyono, *account officer* (AO) Kantor Cabang Weleri turut menerima penghargaan sebagai marketing dengan realisasi kredit terbanyak, yakni sebesar Rp 5 miliar.

Untuk menimbulkan atmosfer rivalitas yang sehat antarkaryawan, pengumuman juara karyawan terbaik pun dibuat berbeda. Jika pada tahun-tahun sebelumnya pengumuman pemenang disampaikan secara tertutup, kali ini pengumuman dilakukan secara terbuka di hadapan seluruh karyawan dalam event outbound, 21-22 Januari lalu.

"Kami ingin memunculkan kebanggaan dari para karyawan terbaik dan memotivasi karyawan lainnya yang belum beruntung supaya memacu kinerjanya semaksimal mungkin," tuturnya.

Esti mengatakan, tumbuh atau tidaknya suatu perusahaan bergantung dari kinerja karyawan sebagai aset terpenting dalam perusahaan. Karyawan yang saling bersinergi dan memiliki kesamaan visi akan mendorong perusahaannya tumbuh dengan maksimal. Sebaliknya, karyawan yang fokus pada visi pribadinya dan bekerja secara individu tentunya tak menyumbang banyak kontribusi bagi pertumbuhan perusahaan.

Untuk itu, Esti berpesan kepada karyawan yang belum beruntung agar bekerja lebih giat dan bersinergi lebih aktif dengan karyawan lainnya. "Semua karyawan, apapun divisinya, adalah marketing bagi perusahaan. Maka tunjukkan partisipasi terbaik Anda bagi perusahaan. Mari kita pasarkan bersama produk perusahaan kita," katanya. [red]

juara

- **Kantor Cabang Terbaik** : KC Weleri
- **Monitoring Terbaik** : Subari (KC Klaten)
- **Analis Kredit Kecil Menengah Terbaik** : Edy Sulistiyono (KP Gayamsari)
- **Analis Kredit Mikro Terbaik** : Yusuf Anton Gunadi (KC Weleri)
- **Teller Terbaik** : Emmy Indriani (KC Weleri)
- **Customer Service Terbaik** : Sutrisno (KC Surakarta)

Pererat Tali Silaturahmi Lewat Olahraga



Masih dalam rangkaian HUT BPR Weleri Makmur ke-27, BPR Weleri Makmur menyelenggarakan turnamen futsal dan badminton, 8 Januari lalu.

Turnamen yang diselenggarakan di Sport Club Graha Padma, Semarang, ini diikuti para mitra bisnis dan tentunya tim perwakilan BPR Weleri Makmur.

Ketua Panitia Turnamen Futsal Donald Lintin mengatakan turnamen ini baru pertama kali diadakan oleh BPR Weleri Makmur. Harapannya, acara ini dapat mempererat silaturahmi antara BPR Weleri Makmur dengan para mitra bisnisnya.

"Kalau biasanya mitra hanya bertemu tim marketing untuk kerjasama bisnis, lewat event olahraga ini mereka bisa mengenal karyawan BPR Weleri Makmur lainnya. Sambil olahraga, kami mempererat tali silaturahmi dengan mitra bisnis," ujarnya.

Melihat antusiasme para peserta dan suporter, Aris Budhiyono, Ketua Panitia Turnamen Badminton berharap turnamen ini dapat dijadikan agenda rutin tahunan BPR Weleri Makmur.

Dalam turnamen tersebut, tim Woodland Furniture berhasil memenangkan turnamen futsal, dan memaksa tim BPR Weleri Makmur harus puas berada di posisi runner-up. Adapun turnamen badminton dijuarai oleh PT Prima Cahaya dan disusul Woodland Furniture di posisi kedua. [LAU]

Gugah Semangat Karyawan, BPR WM Gelar Outbound di Kaliurang

Untuk menumbuhkan kembali semangat kerja dan kebersamaan antarkaryawan, BPR Weleri Makmur menyelenggarakan *outbound* yang diikuti seluruh karyawannya. *Outbound* bertema Adventure in Harmony tersebut diadakan di Kaliurang, Sleman, DIY, 21-22 Januari lalu.

Kepala Seksi HRD BPR Weleri Makmur Esti Widiyaningrum mengatakan, *outbound* ini merupakan upaya perusahaan untuk memberikan penyegaran kepada para karyawan yang sehari-harinya terikat dalam rutinitas kerja.

Dengan diselenggarakannya *outbound* ini diharapkan para karyawan dapat menemukan semangat dan suasana baru dalam bekerja, baik secara pribadi maupun kelompok.

"Saat *outbound* karyawan diajak bermain permainan yang mengandung makna tentang pentingnya *teamwork*. Semoga makna yang terdapat dalam permainan itu menggugah mereka supaya bekerja lebih baik lagi. Jadi tidak cuma dapat capeknya saja," ujarnya.

Selain *outbound*, para karyawan juga diajak untuk berwisata ke ikon kota Yogyakarta, Malioboro, menikmati trip Lavatour Merapi dan bermain angklung bersama. [red]



Menciptakan 'Remote Control' Usaha



Dalam menjalankan bisnis, baik bisnis baru, maupun bisnis yang sudah ada, ada beberapa hal yang perlu diperhitungkan dan diidentifikasi, serta direncanakan, agar dapat meminimalisir kegagalan dalam berbisnis.

Memang resiko kegagalan selalu ada, namun hal itu bisa ditekan apabila kita memperhatikan langkah-langkah detail dalam berbisnis.
Salah satu indikasi suatu usaha yang baik, adalah usaha yang mampu berjalan tanpa adanya ketergantungan dengan keberadaan pemilik setiap saat di lokasi usaha. Bila suatu usaha masih sepenuhnya tergantung dengan keberadaan pemilik usaha, usaha menjadi susah untuk berkembang dan akan mengalami stagnasi.

Suatu usaha harus mampu lepas dari keberadaan pemilik usaha. Hal ini perlu diwaspadai mengingat, pemilik usaha juga merupakan manusia biasa yang tidak selamanya berada pada kondisi kesehatan yang prima. Sebagai individu social, pemilik membutuhkan space untuk bersosialisasi dan mengembangkan networking dengan pihak lain. Dengan mengembangkan networking, akan mampu mengembangkan usaha.

Perencanaan matang dalam pembuatan konsep suatu bisnis sangat dibutuhkan agar suatu bisnis tidak berjalan apa adanya. Dan keberhasilan maupun kegagalan suatu bisnis sangat bergantung pada kemampuan pelaku bisnis menyusun dan membuat sistem

manajerial yang dibutuhkan agar operasional usaha berjalan tanpa keberadaan pemilik usaha. Oleh karena itu, diperlukan *remote control* untuk usaha kita, yang artinya kita sebagai pemilik usaha diharapkan mampu menjalankan kegiatan operasional tanpa harus ada keberadaan pemilik usaha di lokasi usaha setiap saat.

Untuk mencapai hal ini ada beberapa hal yang perlu dipersiapkan agar suatu usaha mampu beroperasional tanpa kehadiran pemilik, antara lain :

1. Penyusunan Prosedur Operasional

Rancang dan bangun sistem prosedur operasional yang terintegrasi dalam usaha anda. Meski berskala usaha kecil, membangun sistem tetap dapat dilakukan.

- Kasir

Hal pertama dan paling penting dilakukan adalah dengan menerapkan Kasir. Kasir ini bisa dalam bentuk penyediaan mesin kasir (*cash register)* ataupun mesin kasir computer berbasis IT. Dengan penyediaan mesin kasir tentunya kita harus dispilin dalam hal pencatatan *inventory* produk ataupun rekap laporan setiap harinya. Sehingga pemilik hanya melakukan *checking* setiap akhir *shift* dengan menghitung dan mencocokkan hasil penjualan dengan *stock inventory* yang ada.

- Alur Produksi

Sistem lainnya yang juga perlu dilakukan adalah penyediaan alur produksi yang jelas, prosedur yang dipahami oleh semua karyawan hingga penyediaan formulir administrasi guna mendukung pelaporan. Terkesan ribet memang, tapi penyusunan serta disiplin untuk menerapkan sistem akan menjadi investasi awal yang bermanfaat bagi pengembangan usaha di masa mendatang.

- Alur mekanisme bahan baku

Alur mekanisme bahan baku juga perlu dilakukan. Misal bila jenis usaha adalah makanan, atur agar racikan resep rahasia dapat dipergunakan setiap saat. Misal membuat dalam jumlah banyak kemudian disimpan sehingga sewaktu waktu dapat dipergunakan.

2. Hotline Service

Cantumkan akses no telepon yang dipersiapkan untuk bisa akses langsung menghubungi anda dalam terkait saran dan kritik. Hal ini menjadi penting untuk perbaikan usaha anda. Melalui hotline service, diharapkan para pelanggan dapat turut serta memberikan pengawasan kepada tim karyawan anda untuk memberikan pelayanan yang terbaik. Selain itu juga memberikan akses hotline, dapat membantu mengetahui dengan segera bila terjadi pelayanan yang kurang menyenangkan yang diterima oleh konsumen.

Hal ini dengan catatan, bahwa hal yang disampaikan melalui hotline, langsung mendapatkan respon cepat bukan hanya sekedar tempelan nomor belaka.

Itulah beberapa tombol yang bisa kita susun di *remote control* kita untuk melakukan pengendalian usaha jarak jauh. Dengan menerapkan sistem sedini mungkin, sejak usaha kita masih berskala kecil, niscaya hal ini akan menjadi investasi yang menguntungkan untuk pengembangan usaha selanjutnya. Selain itu dengan penerapan sistem yang jelas, pemilik usaha dapat meneruskan usaha ke anak cucu secara terstandar.



B. Natalia Sari Pujiastuti, S.Psi, M.Si, CPC (Naneth)
Coachpreneurs | Practioner Communications | Owner Business Trasty Batik & Bebek Rempah | Founder Komunitas Entrepreneurs Tangan Terampil



Pirates of The Carribean : Dead Men Tell No Tales

Sutradara : Joachim Rønning, Espen Sandberg

Pemain : Johnny Depp, Javier Bardem, Brenton Thwaites, Kaya Scodelario, Kevin McNally, Geoffrey Rush

Genre : Action, Adventure, Fantasy

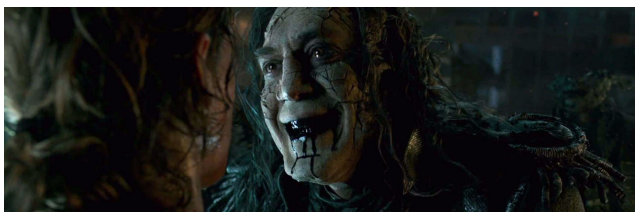
Tanggal Rilis : 26 Mei 2017

Perebutan Trisula Poseidon

Seperti empat seri film Pirates of the Caribbean sebelumnya, Dead Men Tell No Tales (Salazar's Revenge) masih bercerita pada kisah si bajak laut yang eksentrik dan kocak, Jack Sparrow.









Film yang menjadi pembuka dari petualangan terakhir Jack Sparrow ini bercerita tentang Kapten Jack Sparrow (Johnny Depp) yang bertemu kembali dengan rival lamanya, Armando Salazar (Javier Bardem). Salazar dan kru kapalnya yang berhantu, Spaniard Navy, tadinya terjebak di Devil's Triangle. Namun tanpa diduga, Salazar berhasil kabur dari Devil's Triangle. Salazar lalu memburu Trisula Poseidon untuk melenyapkan seluruh bajak laut dan membalas dendam pada musuhnya, Jack Sparrow.

Mencoba melindungi dirinya, Jack pun mencari keberadaan trisula tersebut. Dengan trisula itu, Jack tak hanya dapat mencegah pembalasan dendam Salazar pada dirinya namun juga akan membuatnya berkuasa penuh atas lautan.

Film ini disutradarai oleh Joachim Ronning dan Espen Sandberg berdasarkan skenario film yang ditulis oleh Jeff Nathanson.

Johnny Depp, Kevin McNally, dan Geoffrey Rush akan kembali memainkan peran mereka masing-masing yakni Jack Sparrow, Joshamee Gibbs, dan Hector Barbossa. Film ini juga dibintangi Javier Bardem sebagai Armando Salazar, Brenton Thwaites sebagai Henry, dan Kaya Scodelario sebagai Carina Smyth. Setelah sempat absen dalam film keempat, On Stranger Tides, Orlando Bloom kembali memerankan Will Turner yang menggantikan Davy Jones sebagai kapten kapal The Flying Dutchman.

Film yang menjadi pembuka dari petualangan terakhir Jack Sparrow ini mengambil lokasi syuting di sejumlah lokasi di Queensland, Australia, antara lain Helensvale, Raby Bay, Hasting Point, Maudsland dan Lennox Head. Pengambilan gambar dilaksanakan mulai 17 Februari 2015 dan berakhir 95 hari kemudian. Film ini menelan biaya hingga $320 juta dan menjadikannya sebagai film termahal yang pernah digarap di Australia.

Menurut jadwal, Pirates of The Carribean : Dead Men Tell No Tales akan dirilis pada 26 Mei mendatang.

COMING UP



Spiderman : Homecoming

Sutradara : Jon Watts
Produser : Kevin Feige, Amy Pascal
Pemain : Tom Holland, Michael Keaton, Robert Downey Jr, Zendaya, Donald Glover
Tanggal Rilis : 7 Juli 2017 (Amerika Serikat)
Genre : Action, Science Fiction

Peter Parker, dengan bantuan mentornya, Tony Stark, mencoba untuk menyeimbangkan hidupnya sebagai seorang siswa SMA biasa di Queens, New York City. Di saat yang sama, muncul ancaman baru, Vulture, yang menantang alter ego sang superhero.



Alien : Covenant

Sutradara : Ridley Scott
Produser : Ridley Scott
Pemain : Michael Fassbender, James Franco, Katherine Waterston, Billy Crudup
Tanggal Rilis : 19 Mei 2017 (Amerika Serikat)
Genre : Horor, Science Fiction, Thriller

Saat menuju sebuah planet terpencil yang terletak jauh dari galaksi, Walter dan awak kapal koloni Covenant menemukan apa yang mereka yakini sebagai surga yang belum dipetakan. Namun dalam waktu singkat, surga itu diketahui sebagai tempat berbahaya yang dihuni oleh David dan monster mengerikan ciptaannya yang siap menghabisi para kru Covenant.

Obati Nostalgia Penggemar, Nintendo Segera Rilis Super Nintendo

Setelah merilis konsol NES Classic Edition beberapa waktu lalu, kini Nintendo merilis Super NES atau biasa disebut mini Super Nintendo. Dilansir dari The Verge, Jumat (21/4/2017), konsol terbaru ini akan menjadi cara Nintendo mengobati rasa nostalgia penggemarnya akan game yang biasa mereka mainkan saat kecil.

Belum diketahui apa saja yang akan disematkan Nintendo dalam Super NES. Namun diperkirakan kemasan penjualan Super NES tak akan berbeda jauh dari isi paket penjualan NES Classic Edition. Paket penjualan NES Classic Edition sendiri terdiri dari 30 judul game, controller yang menggunakan kabel, AC Adapter dan kabel HDMI untuk menghubungkannya ke TV.

Adapun sejumlah judul game klasik dalam memori internal Super NES, di antaranya Super Metroid, The Legend of Zelda: A Link to the Past, Super Mario World, dan Street Fighter II Turbo.



Mengarahkan Drone Dengan Gerakan Kepala

DJI resmi merilis DJI Googles, sebuah headset first-person view (FPV) yang membuat penggunanya bisa melihat dari sudut pandang kamera atau "mata" drone. Sudut pandang seperti itu membuat pengguna headset itu seakan sedang terbang bersama drone.

Dilansir dari Digital Trends, Selasa (25/4/2017), DJI Googles dibekali dengan dua layar beresolusi 1.920 x 1.080 piksel tepat di depan kedua mata penggunanya. Layar tersebut membuat pengguna seperti sedang menonton televisi 216 inci dari jarak 3 meter.

Hal paling menarik dari headset ini adalah kemampuannya untuk menjadi alat pengendali drone yang terhubung dengannya. Bila mode pengendali dalam headset dinyalakan, maka pergerakan kepala pengguna bisa dipakai untuk mengarahkan kamera drone.

Selain itu, pada tepi DJI Googles ini juga terdapat touchpad yang berguna untuk mengakses mode penerbangan drone. Beberapa mode tersebut adalah ActiveTrack, TapFly, dan Terrain Follow.

DJI Googles rencananya akan mulai dijual pada 20 Mei mendatang dengan harga banderol 449 dollar AS atau sekitar Rp 5,9 juta.





Turunkan Fungsi Otak Hingga **Sebabkan Alzheimer**

Inilah **Bahayanya** Kebiasaan **Multitasking**



Banyak orang berpendapat multitasking merupakan langkah cerdas untuk memperoleh hasil kerja yang maksimal dalam tempo singkat.

Apalagi di era digital seperti sekarang ini, kecanggihan teknologi komunikasi makin mempermudah kita mengerjakan beberapa pekerjaan dalam satu rentang waktu. Ketika jalanan macet atau bahkan saat meeting, kita bisa sambil mengecek email, menelepon klien, mendengarkan musik, meng-update status facebook, dan lain-lain. Kepala kita seolah terus dipacu untuk selalu sibuk nonstop 24 jam sehari. Di lingkungan kerja, setiap orang seolah dituntut untuk mampu melakukan *multitasking.* Dan ketika berhasil melakukannya, kita akan mendapat penghargaan lebih baik karena dianggap bekerja lebih produktif dan efisien. Namun, anggapan ini tak sepenuhnya benar. Berbagai penelitian membuktikan bahwa mengerjakan lebih dari satu tugas secara bersamaan justru lebih tidak efisien. Dan tanpa kita sadari, kebiasaan multitasking yang paling sederhana sekalipun ternyata membawa dampak buruk pada otak.

Otak manusia pada dasarnya tidak didesain untuk melakukan *multi-tasking.* Kalau pun kita mengerjakan dua hal sekaligus, seperti makan sambil membaca sms atau jalan sambil mengunyah permen, maka salah satunya dilakukan secara *autopilot*. Karena sudah menjadi kebiasaan, maka bisa dikerjakan tanpa memerlukan konsentrasi.

Tetapi ketika kita harus mengerjakan dua tugas yang sama-sama membutuhkan konsentrasi penuh dan proses pengambilan keputusan, maka otak kita akan *overload.* Salah satu efek negatif dari *multitasking* adalah penurunan kemampuan memori – khususnya *short term memory* atau disebut *'working memory'.* Bagian otak inilah yang pertama kali mengolah informasi yang masuk untuk disimpan dalam ingatan. Bila kita sedang mengerjakan atau berpikir tentang beberapa hal dalam waktu bersamaan, maka bisa terjadi stimulasi berlebihan pada otak. Proses atensi pun akan berpindah-pindah. Akibatnya, otak tidak dapat memilah mana informasi penting dan tidak penting, sehingga Anda menjadi mudah lupa. Demikian hasil



studi dari Clifford Nass, Ph.D. dari Stanford University (2009).

Multitasking justru memicu penurunan IQ, sebagaimana hasil penelitian yang ditemukan Dr Glenn Wilson dari University of London. Menurutnya, saat seseorang melakukan multitasking, pikiran seperti dipaksa melompat dari satu pekerjaan ke pekerjaan lain. Semakin kompleks kegiatan seseorang, maka semakin banyak pula waktu yang dia butuhkan untuk menyelesaikan pekerjaannya. Demikian kata Dr. David Meyer, profesor psikologi dari University of Michigan.

Temuan ini didukung pendapat Prof Earl Miller, ilmuwan saraf di Massachusetts Institute of Technology, dikutip dari *Your Tango yang* mengatakan, multitasking bisa menghabiskan bentuk oksigen pada glukosa. di tubuh. Akibatnya, otak bisa kekurangan energi sehingga seseorang akan sulit berkonsentrasi dan imbasnya, pekerjaan diselesaikan dalam tempo yang lebih lama.

Dan ketika harus mengerjakan beberapa pekerjaan sekaligus, seseorang tidak dapat menyelesaikannya dengan optimal. Alih-alih meningkatkan produktivitas, akhirnya malah menyebabkan karyawan sering bolos kerja, dan yang lebih parah, tingkat *turnover* (keluar masuk karyawan) menjadi lebih tinggi. Tentunya ini akan memakan biaya lebih besar karena mengganggu produktivitas tim dan perusahaan.

"Multitasking juga bisa menyebkan cemas sehingga kadar hormon stres, kortisol, meningkat. Ketika Anda stres, adrenalin meningkat hingga timbul kekacauan di otak," kata Prof Miller.

Selain itu, multitasking juga bisa meningkatkan dopamin yang justru membuat otak 'kecanduan' dengan kegiatan multitasking.

Menurut Dr. Martina W. Nasrun, Sp.KJ(K), psikiater dari RS Cipto Mangunkusumo Jakarta, jika *multitasking* ini terus dilakukan dalam kondisi stres, maka lama kelamaan sel otak pun menjadi rusak. Dan hal ini dapat mempercepat munculnya gejala Alzheimer.

"Ketika orang mengatakan mereka bisa melakukan multitasking, mereka justru bisa saja tengah menipu dirinya sendiri. Akan lebih baik jika selesaikan tugas satu per satu dan fokus. Namun, jika Anda terpaksa melakukannya, usahakan jangan terlalu sering melakukan multitasking," papar Prof Miller. *[detik health/pesona.com]*



Menemukan Surga Tersembunyi di Timur Bunaken

Spot snorkling dan diving Manado yang terkenal di kalangan traveler biasanya adalah Bunaken. Kini cobalah mampir ke pulau tetangga yang cantik namun tersembunyi bernama Pulau Siladen.

Dari situs resmi pariwisata Indonesia, Kamis (31/10/2013), Siladen adalah salah satu pulau yang membentuk Taman Nasional Bunaken-Manado, di Provinsi Sulawesi Utara. Pulau ini seluas 31,25 hektar, namun menyimpan keindahan yang aduhai.

Nama Siladen memiliki arti kandas. Konon kisah sejarah Siladen berasal dari cerita tentang sebuah kapal yang dipergunakan orang Sangier saat sedang berlayar. Kemudian kapal mengalami kecelakaan di tengah laut dan tenggelam. Lokasi tenggelam kapal lalu diberi nama Siladen.

Traveler yang mengidamkan suasana pantai yang tenang dengan pemandangan alam cantik, di Pulau Siladenlah tempatnya. Bayangkan saja pulau ini seluruhnya dikelilingi pantai berpasir putih, dengan aneka tumbuhan tropis seperti palem, sagu, serta kelapa.

Memang untuk mencapai ke pulau cantik ini tidak mudah, karena itulah kealamian pulau ini masih terjaga. Pulau Siladen berada di sebelah timur Pulau Bunaken, sekitar 12 km dari pusat Kota Manado.

Perjalanan menuju Pulau Siladen dapat ditempuh melalui dua cara. Pertama, dengan menggunakan perahu transportasi umum dari Menado. Perahu ini hanya beroperasi sekali sehari pada pukul 13.00 - 15.00 tergantung pasang surut air. Perahu ini baru akan kembali ke Manado keesokan harinya sekitar pukul 7 pagi.

Kedua, dengan menggunakan perahu speed boat yang dapat disewa kapan saja, tentunya dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan perahu umum. Biaya sewa kapal cepat untuk satu kali perjalanan adalah sekitar Rp 250 ribu – Rp 300 ribu per kapal.

Tiba di Pulau ini, Anda dapat langsung bersentuhan dengan pantai pasir putih, air yang sangat jernih, merasakan segarnya hembusan angin laut, suara kicauan burung, hingga menyelami keindahan bawah laut Siladen.

Alam bawah laut Pulau Siladen sangat menakjubkan, dengan aneka terumbu karang dan beragam biota laut. Ada dua lokasi menyelam paling potensial yaitu Siladen dan Siladen Utara, dengan kedalaman sekitar 20-50 meter.

Ombak di Pulau Siladen tidak terlalu besar, oleh karena itu bila berkunjung, sempatkanlah untuk berenang dan snorkeling. Namun, bagi yang tidak bisa berenang, tidak perlu khawatir, sebab Anda bisa menyaksikan terumbu karang





dari atas kapal dengan naik perahu berkaca atau katamaran. Untuk menyewa fasilitas diving dan snorkel di kawasan wisata Pulau Siladen ini, Anda cukup merogoh kocek mulai dari Rp 100 ribu hingga Rp 300 ribu.

Di Pulau Siladen banyak berdiri resort-resort mewah yang terjaga dengan rapi. Rata-rata harga penginapan sederhana di Pulau Siladen adalah Rp 150 ribu hingga Rp 200 ribu per malam.

Berwisata tak lengkap rasanya jika tak mencicipi makanan khas penduduk setempat. Untuk itu, sempatkanlah untuk menyantap masakan berbahan dasar ikan khas Sulawesi, yakni cakalang dan bobara, dengan budget mulai Rp 30 ribu.

Pulau Siladen sangat cocok dijadikan jujugan liburan bagi Anda yang menggilai aktivitas menyelam maupun sekadar untuk menyepi dari bisingnya kehidupan perkotaan. Juga untuk para pasangan pengantin baru yang ingin menangkap suasana romantis nan sunyi di pulau tersembunyi. *(detiktravel.com, iniwisata.com)*

MENATAP KECANTIKAN TANPA REKAYASA GUNUNG PELANGI ZHANGYE DANXIA

Menakjubkan! Itulah kata-kata pertama yang biasa dilontarkan para turis ketika mengunjungi Zhangye Danxia Landform di kawasan Taman Nasional Zhangye Danxia, Provinsi Guangzhou, China.

Tak heran karena memang situs ini begitu indah sekaligus mengundang decak kagum siapapun yang melihatnya. Pegunungan batu kapur ini berwarna-warni seperti pelangi. Sebuah pemandangan yang sangat jarang ditemukan.

Menurut koran The Telegraph, warna-warni batuan tersebut bukanlah rekayasa kamera, melainkan hasil proses alamiah dari berbagai mineral dan bebatuan yang terbentuk selama 24 juta tahun. Setiap warna berasal dari lapisan mineral yang berbeda, dan selama jutaan tahun saling melapisi satu sama lain, membentuk pola pelangi yang unik.

Menurut John Encarnacion, Ph.D, warna merah tua muncul terutama karena mineral bajah besi yang berkarat. Bebatuan ini kaya akan mineral besi yang kemudian teroksidasi saat batu-batu itu terbentuk.

Warna kuning muncul kemungkinan karena hanya sedikit kandungan mineral besinya dan lebih banyak pasir dan tanah liat. Warna abu kebiruan dan kehijauan berasal antara dari tanaman organik atau dari mineral yang disebut dengan glauconite yang ditemukan di daerah laut.

Adapun formasi pegunungan dengan lembahnya yang meliuk sempurna, merupakan hasil pergeseran lempeng tektonik serta hasil terpaan hujan dan angin selama ribuan tahun.

Karena tersusun dari batuan kapur yang tandus, maka tak ada satu tumbuhan pun yang tumbuh di pegunungan ini.

Semenjak ditetapkan sebagai situs warisan dunia oleh UNESCO pada 2010, Zhangye Danxia Landform makin ramai dikunjungi wisatawan yang ingin menyaksikan pemandangan alam yang luar biasa tersebut.

Waktu terbaik untuk berkunjung ke Rainbow Rocks ini adalah saat musim semi, di mana cuaca cerah dan matahari bersinar tanpa terhalang awan. Sinar matahari, terutama saat terbit maupun menjelang tenggelamnya, akan membuat warna-warni bebatuan Zhangye Danxia tampak sangat cantik.

Wisatawan tak disarankan berkunjung saat musim dingin dan musim panas. Sebab Zhangye Danxia terletak di tengah daerah Hexi Corridor, yang di musim dingin biasa diterpa angin yang cukup kencang sehingga bisa membahayakan wisatawan yang datang.







Bahkan di musim panas pun, para pengunjung dianjurkan untuk membawa jaket karena di pagi dan sore hari temperatur udara cenderung menurun dengan drastis.

Jangan lupa juga untuk membawa minuman, karena di daerah Zhangye Danxia tidak ada toko maupun warung.

Wisatawan juga dianjurkan untuk membawa masker, karena terdapat banyak debu yang tertiup angin di kawasan tersebut.

Selepas menikmati kecantikan Zhangye Danxia, sempatkanlah juga untuk melihat Perayaan Imlek di Guangzhou, Nansha Tin Hau, Istana di Tepian Laut dan Pulau Shamian. Apabila Anda merasa lelah, dapat menikmati pelayanan yang nyaman dari hotel – hotel di sekitar Guangzhou. Hotel yang dapat Anda kunjungi antara lain Crowne Plaza Guangzhou Science City Hotel, Country Garden Holiday Resorts, atau Baiyun Hotel. (*)





PT Toyota Astra Motor (TAM) kembali merilis Toyota Agya facelift. Mobil LCGC (Low Cost Green Car) buatan pabrik asal Jepang ini telah mendapat penyegaran pada beberapa segmen yang membuatnya makin tampak lebih modern dan canggih, serta lebih stylish dan sporty.

Agya 1.2 Facelift

Sektor depan mobil terlihat mendapatkan gubahan paling banyak. Salah satunya dengan disematkannya Smoked Projector Headlamp with LED Light Guide berdesain modern berbentuk trapezium 6 sisi yang membuatnya begitu tampak stylish dan elegan. Fog lamp terbaru turut terpasang manis pada bodi bagian depan sehingga dapat membantu pengemudi dalam berkendara dalam kondisi cuaca hujan lebat atau pun berkabut tebal.

Menginjak pada sektor belakang, Toyota Agya facelift ini akan dibekali kombinasi lampu belakang yang dibuat cukup simpel namun tetap memperlihatkan kesan modern. Tak cukup sampai di situ saja, pada bagian belakang pun juga terdapat sebuah spoiler kecil dengan High Mount Stop Lamp. Dengan begitu, secara keseluruhan pun bisa dipastikan bahwa sektor eksterior dari spesifikasi Toyota Agya ini memang memperlihatkan tampilan yang lebih segar dengan gaya elegan berciri city car modern.

Memasuki bagian kabin, salah satu yang cukup menarik perhatian adalah kecanggihan di bagian dashboard. Agya facelift ini sudah dilengkapi dengan beragam fitur canggih, seperti paket New Advance Entertainment lengkap dengan sistem audio berupa radio AM/FM, pemutar CD, dan pengontrol suara. Tak hanya itu, Toyota Agya ini juga menyediakan sambungan Bluetooth dan soket USB di bagian dashboard.

Bahkan, Audio 2DIN pun juga turut disematkan pada Toyota Agya ini yang mampu menghasilkan suara musik yang begitu menggelegar dan membahana. Pada bagian pengemudi pun sudah dilengkapi juga dengan fitur Audio Steering Switch yang begitu fungsional pada sektor kemudinya. Sehingga, pengemudi bisa mengontrol pemutar musik pada Toyota Agya tanpa harus menjangkau panel yang berada di bagian dashboard tengah.

Di sektor kaki-kaki Toyota Agya dilengkapi dengan velg Alloy bergaya sporty 14 inci yang terbalut ban Radial berukuran 175/65 sehingga akan memberikan pengalaman berkendara yang menyenangkan. Untuk mendukung keselamatan berkendara, Toyota Agya facelift pun dilengkapi dengan rem Ventilated Disc berukuran 13 inci pada sektor depan dan rem Drum Leading-trailing pada bagian belakang di mana keduanya mampu memberikan kualitas pengereman yang cukup baik dan mencegah terjadinya kecelakaan.

City car terbaru garapan pabrik asal Negeri Bunga Sakura ini akan dibekali dengan dua varian mesin berbeda, yaitu mesin berkapasitas 1.0 liter dan 1.2 liter. Sementara itu, untuk tipe mesin 1.2 liter sendiri akan terbagi lagi menjadi beberapa varian, antara lain 1.2 G A/T, 1.2 G M/T, 1.2 TRD A/T, dan 1.2 TRD M/T. Meski berbeda, namun semuanya sudah menggunakan teknologi fuel system EFI yang diketahui bakal mampu menekan konsumsi bahan bakar dan ramah lingkungan.

Guna menunjang keselamatan pengendara, Toyota membekali Agya facelift ini dengan Dual SRS Airbags. Pada bagian samping dilengkapi Side Impact Beam sehingga dapat menekan resiko cedera saat terjadi benturan.

Kemudian, tak tertinggal juga pada tipe 1.2 TRD fitur pengereman ABS turut disematkan yang siap memberikan kualitas pengereman sempurna dan mencegah ban terselip.

Dikutip dari wesite atau situs resmi Toyota Astra Motor, Toyota Agya tipe 1.0 liter G M/T menjadi varian terendah dengan banderol Rp 131.5 juta. Sedangkan untuk tipe tertinggi dijabat oleh tipe 1.2 liter TRD A/T yang berbanderol Rp 151.9 juta. [sumber : www.semisena.com]



Beberapa waktu lalu, tepatnya pada Senin (17/4/2017). PT Suzuki Indomobil Sales secara resmi telah merilis Suzuki Ignis terbaru.

Suzuki **Ignis**

Mobil buatan pabrik asal Jepang ini merupakan tipe SUV yang hadir dengan mengusung gaya stylish dan sporty dan siap bersaing dengan para kompetitornya. Yang cukup memikat perhatian yaitu disematkannya Roof Rails (khusus tipe GX) yang membuatnya kian lebih tampak modern dan atraktif.

Suzuki Ignis dihadirkan dengan mengusung struktur bodi Total Effective Control Technology yang dibangun dari platform generasi terbaru Heartect yang begitu kokoh dan kuat. Struktur tersebut diyakini bakal membuat Suzuki Ignis tetap andal di segala medan jalan. Tak ketinggalan adalah velg bergaya Five Trapezoid Design, yang memiliki diameter 15 inci dan terbalut ban berukuran 175/65, yang siap memperkuat sektor kaki-kaki mobil Suzuki Ignis ini.

Walaupun bodinya dianggap lebih minimalis dan mungil jika dibandingkan dengan SUV lainnya, tetapi untuk sektor dapur pacunya jangan dianggap sepele. Sebab, SUV garapan Suzuki ini kabarnya akan mengandalkan mesin tipe K12M yang memiliki kapasitas hingga 1.197 cc dengan 16 katup dan memiliki konfigurasi 4 silinder. Mesin tersebut pun juga tak sembarangan lantaran mampu menghasilkan daya tenaga maksimal hingga 83 Ps pada putaran ke 6.000 rpm.

Untuk lampu utama, Suzuki Ignis mengandalkan tipe LED Projector headlamps with DRL pada varian tertinggi sehingga diyakini akan mampu memberikan pencahayaan yang cukup terang. Fog lamp yang terpasang manis di bumper depan Suzuki Ignis ini pun mampu membantu pencahayaan ketika berkendara di cuaca hujan deras atau pun berkabut.

Pada sektor belakang, mobil ini akan hadir dengan mengusung High Mount Stop Lamp berteknologi LED dan Rear Combination Lamps yang didesain begitu serasi dan seimbang dengan gaya lekuk bodi belakang Suzuki Ignis.

Memasuki ruang kabin, pengguna akan disajikan tampilan interior yang begitu elegan. Dashboardnya sudah dilengkapi dengan panel instrumen yang cukup futuristik di mana pada Head Unit Suzuki Ignis sendiri dilengkapi dengan beberapa fitur hiburan, seperti radio dan pemutar musik CD atau USB dengan format MP3 atau WMA sehingga akan membuat pengguna bisa memainkan musik kesukaan ketika berkendara. Beberapa fitur lain pun juga turut disematkan pada Suzuki Ignis ini, seperti Bluetooth (tipe GX), pengaturan suhu ruang kabin/climate control dan heater.

Untuk menunjang keselamatan, Suzuki membekalinya dengan Dual SRS Airbags yang siap melindungi penumpang depan maupun pengemudinya ketika terjadi benturan keras dari depan.

Menurut situs resmi Suzuki Indonesia, harga mobil ini akan dibanderol dengan tiga varian harga, yaitu tipe GL dan GLX. Di mana untuk varian GL MT seharga Rp 139.500.000,- sebagai tipe terendah. Sementara itu untuk harga Suzuki Ignis tipe GLX akan terbagi lagi menjadi dua pilihan, yakni GLX MT berbanderol Rp 159.500.000,- dan GLX AGS yang dibanderol seharga Rp 169.500.000,-.

Dengan harganya yang masih berkisar dibawah Rp 200 jutaan tersebut, nampaknya Suzuki Ignis akan cukup mengancam posisi mobil LCGC yang kian hari harganya semakin tinggi saja. [sumber : www.semisena.com]



Manisnya Ratusan Lapisan Thousand Layer Cake Hotel Dafam Semarang

Hotel Dafam Semarang menyuguhkan makanan penutup spesial yang diberi nama Thousand Layer Cake. Kue bercita rasa cream cheese yang tersusun dari berlapis-lapis crepe tipis dan krim lalu dilumuri dengan saus coklat plus topping mini oreo dan buah cerry.

Kue ini sering juga disebut
'Crepes Cake atau Layered Cake' bisa dipesan khusus di Canting Resto dengan Rp 35.000 per porsi. Kelezatan Thousand Layer Cake semakin terasa bila disandingkan dengan minuman Moka Ping. Kesegaran minuman kombinasi dari expresso yang campur dengan bubuk coklat, susu stroberi dan sirup grenadine bisa dinikmati hanya dengan Rp 25.000.

"Nikmati suasana minum kopi bareng rekan kerja atau meeting menikmati Thousand Layer Cake diiringi sajian live musik yang tiap malam tampil di Lounge Piccadily, Hotel Dafam Semarang," kata Public Relation Hotel Dafam Semarang, Ari Gunarso, Sabtu (29/4).

Selain itu ada paket aneka menu Penyetan sebagai makanan utama yang fresh dengan rasa khas masakan Indonesia yang siap memanjakan lidah pecinta kuliner yang suka pedas mulai dari harga Rp 28.000 per porsi. Menu ini mulai dari tahu tempe telur, ikan bakar, ayam bakar, lele bakar dan kambing bakar.

Harga tersebut sudah termasuk aneka sambal dan es teh. Menu- menu tersebut diracik menggunakan bumbu dan bahan pilihan yang diolah dengan tangan-tangan profesional chef Hotel Dafam Semarang. *[red]*

BPR WM

Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

KREDIT INSTAN

bunga mulai **0,05%** per hari



plafon s/d **6** Milyar

OJK | OTORITAS JASA KEUANGAN

0815 6770 6647 | www.bprwm.co.id | www.klikwm.com | @BPR_WM | BPR WM

halowm



Q **Halo WM, saya Isnayati dari Semarang Timur, mohon dibantu, apakah WM menyediakan kredit khusus untuk ibadah haji? Kalau iya, bagaimana mekanisme dan persyaratannya?**

Isnayati
(08963345xxxx)

A Yth, Ibu Isniati, sebelumnya kami doakan semoga niat suci ibu dapat segera terwujud.

Kami menyediakan produk pendanaan untuk biaya pendaftaran ibadah haji yang akan membantu calon jamaah untuk mendapatkan porsi haji segera setelah melakukan pendaftaran.

Persyaratannya cukup dengan membuka tabungan ONH makmur dan mengajukan pendanaan biaya pendaftaran haji. Setelah hasil dari analisa menyatakan ibu bisa mendapatkan fasilitas dari kami, maka selanjutnya petugas kami akan membantu mendampingi ibu ke Kemenag untuk mendapatkan SPPH.

Selama masa tunggu keberangkatan, ibu dapat menyisihkan sebagian uang untuk ditabung di tabungan ONH kami sebagai persiapan pembayaran pelunasan dan juga uang saku di tanah suci.Demikian semoga jawaban ini dapat membantu.

Halo WM, salam. Saya Rahmat, nasabah setia WM sejak 3 tahun lalu. Saya punya cicilan kredit rumah di sebuah bank swasta. Kebetulan sekarang payroll di perusahaan saya berganti. Kira-kira bisa kah jika saya oper kredit melalui WM saja?

Rahmat
(08156763xxxx)

Yth, Bp Rahmat, terima kasih atas pertanyaannya. Untuk melakukan oper kredit dari salah satu bank swasta ke BPR WM, kami menyediakan fasilitas kredit Take Over.

Kredit Take Over ini memungkinkan Bapak untuk mendapatkan bunga yang lebih rendah dari bank sebelumnya dan dalam bentuk angsuran flat tiap bulannya. Pada dasarnya segala macam kredit dapat kami take over, baik KPR, kredit kepemilikan kendaraan maupun kredit konsumtif. Yang terpenting adalah kredit Bapak Rahmat di bank sebelumnya sudah berjalan lebih dari 6 bulan dan dalam kondisi lancar (tidak pernah menunggak pembayaran).

Untuk proses pengajuannya Bapak Rahmat dapat mempersiapkan persyaratan kredit berupa:

1. Foto Copy KTP Pemohon dan Pasangan
2. Foto Copy KK Pemohon dan Pasangan
3. Foto Copy Surat Nikah
4. Foto Copy Bukti Penghasilan Terbaru
5. Foto Copy Agunan (BPKB / Sertifikat)
6. Foto Copy PBB (untuk agunan Sertifikat) / STNK (untuk agunan BPKB)
7. Foto Copy History Pembayaran di Bank yang akan di-Take Over

Demikian, semoga jawaban ini dapat 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 Pusat
Jl. Majapahit, Ruko Gayamsari No. 17-20 Semarang
024 – 6733325-26-27

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 Cabang Klaten
Jl. KS Tubun No. 4C
0272 – 327144

Kantor Cabang Sragen
Jl. Sukowati No. 386C
0271 – 895141

Kantor Cabang Tegal
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 @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