EDISI 14 | TH.III | TAHUN 2017

WMagz

wealth magaz

Ubah Hobi
Jadi Bisnis

Bunga Efektif
vs Bunga Flat

Uang Tabungan
Bisa Jadi
Agunan Kredit

Jadi Pengusaha *Gara-gara* Susah Cari Sepatu

didukung oleh :

BPR WM
Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

BPR WM BANTU TUTUK
BANGKIT DARI KETERPURUKAN

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


BPR WM
Senantiasa Terpercaya Melayani Anda
PROMO
KREDIT ENAM SEMBILAN
BUNGA MULAI
0,69%
PER BULAN FLAT
HANYA UNTUK ANDA!!.
KREDIT MULTIGUNA
DENGAN BUNGA 0,69%.
AJUKAN PINJAMAN ANDA
SEGERA!!!
S/D DESEMBER 2017
0815 6770 6647
klikwm.com
bprwm.co.id
BPR WM
@BPR_WM
@bpr_wm



contents

PROFIL
Jadi Pengusaha Gara-Gara Susah Cari Sepatu — 5

PASSION
Ubah Hobi Jadi Bisnis — 10

MITRA WM
BPR WM Bantu Tutuk Bangkit dari Keterpurukan — 14

HIGHLIGHTS
Bunga Efektif vs Bunga Flat
Mana yang Lebih Menguntungkan — 18

PRODUK
Uang Tabungan Bisa Jadi Agunan Kredit — 20

Permudah Karyawan Ajukan Kredit
Tanpa Tinggalkan Kantor — 21

INSPIRASI
Elon Musk Sosok Tony Stark di Dunia Nyata — 30

PENGEMBANGAN DIRI
Tujuh Kebiasaan Bikin Kita Tak Bisa Kaya — 32

PROFIL KARYAWAN
Ubah Tantangan Jadi Peluang — 34

EVENT
BPR Weleri Makmur Cabang Weleri
Bagi Ratusan Hadiah Tamasha Prima — 36

PELUANG USAHA
Hobi Belanja Bikin Dompet Makin Tebal — 38

JELAJAH
Menemukan Serpihan Surga di Kaimana — 46

tips

Agar Usaha Tetap Lancar

Membangun bisnis sendiri merupakan langkah besar yang memerlukan persiapan matang, kerja keras, dan biaya yang tak kecil. Sayangnya, karena terlalu fokus memulai. Inilah lima kesalahan yang sering dilakukan para pengusaha yang perlu Anda ketahui.

26

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



JADI PENGUSAHA

Gara-gara Susah Cari Sepatu

Sebagai wanita yang sangat memperhatikan penampilan, sepatu adalah salah satu fashion item yang wajib dikoleksi Dhiza Biondi Megasari. Bukan sembarang sepatu, melainkan sepatu yang merepresentasikan karakternya yang berani, lincah, aktif dan unik.



Sayangnya Icha, sapaan Dhiza Biondi Megasari, acapkali kesulitan menemukan sepatu yang sesuai dengan keinginannya. Setiap kali berburu sepatu di berbagai pusat perbelanjaan, yang dia temukan hanya sepatu dengan model standar dan massal.

Tak ingin menyerah pada keadaan, dia pun mencari perajin sepatu yang dapat mewujudkan sepatu sesuai keinginannya. Tak tanggung-tanggung, pencariannya hingga ke kota kembang, Bandung. "Setelah dapat perajin dan sepatunya jadi, aku iseng upload foto sepatu ke akun Facebook pribadiku. Ternyata banyak teman yang suka dan pengen pesan sepatu yang sama," tutur dara kelahiran Semarang, 30 Januari 1989 ini.

Lama kelamaan peminat sepatu bikinan Icha makin berkembang. Tak semata teman-teman di lingkaran jejaring sosialnya, namun juga melebar ke orang yang sama sekali tidak dikenalnya. Melihat tingginya antusiasme masyarakat terhadap sepatu buatannya, Icha pun mantap mendirikan Biondi Shoes.

Favorit Putri Indonesia

Gerai sepatu pertama Biondi Shoes berada di Jalan Majapahit, Kota Semarang. Gerai ini didirikan tahun 2009, atau setahun setelah Icha menjual sepatu pertamanya. Untuk menjangkau konsumen di luar kota, Icha menambah gerai Biondi Shoes di Yogyakarta. Tahun 2010, Icha kembali menambah gerai di Jalan Singosari, Kota Semarang.

Saat ini, gerai utama Biondi Shoes terletak di Jalan Kusumawardani Raya. Di gerai ini, Icha tak hanya menyediakan sepatu siap pakai melainkan juga menerima pesanan khusus dari para konsumen. Biasanya, pesanan datang dari konsumen yang hendak menggelar acara spesial seperti pernikahan maupun untuk mengikuti ajang kontes kecantikan. Salah satu langganan setia Biondi Shoes adalah Putri Indonesia 2015 asal Jawa Tengah, Anindya K Putri.



Saat maju mewakili Jawa Tengah sebagai finalis Putri Indonesia, Anindya membawa serta sepatu yang dipesan secara khusus di Biondi Shoes. Dengan kemenangan Anindya di ajang tersebut, secara tidak langsung membuat Biondi Shoes makin populer. Tak heran, kini Biondi Shoes jadi rujukan para finalis *beauty pageant* yang ingin memiliki sepatu cantik untuk menunjang penampilan mereka.

"Saya tadinya enggak tahu kalau Anin (Anindya K Putri-Red) pesan sepatu untuk ikut ajang Putri Indonesia itu. Setelah tahu ya jadi merasa beruntung banget karena dibantu promosi. Sampai sekarang masih banyak finalis Putri Indonesia atau yang baru akan daftar jadi Putri Indonesia yang pesan sepatu ke sini," ujar Sarjana Ekonomi alumnus Universitas Diponegoro ini.

Selain jadi favorit para Putri Indonesia, sepatu buatan Icha pun disukai para pejabat wanita maupun istri pejabat di lingkungan Pemkot Semarang. Tak sekali dua kali para ibu pejabat tersebut membeli sepatu buatan Icha. Ini membuktikan bahwa desain sepatu Biondi Shoes tak hanya cocok untuk perempuan muda, namun juga wanita karir.

"Karena memang desainnya unik dan beda dari yang dijual di mall. Pelanggan juga bisa pesan sepatu custom, jadi eksklusif hanya dia yang punya. Selain itu juga nyaman dipakai sekalipun haknya tinggi," terangnya.

Bicara soal ide desain sepatu, Icha mengaku banyak terinspirasi dari desainer luar negeri. Para pelanggan yang memesan sepatu berdesain khusus pun tak jarang memberinya inspirasi untuk menelurkan ide desain baru. Setiap bulan, setidaknya 10 desain sepatu diwujudkannya dalam ratusan pasang sepatu.

Keunikan Biondi Shoes membuatnya banyak diundang untuk mengikuti berbagai pameran bergengsi di Tanah Air seperti Jakarta Fashion Week, Jogja Fashion Festival, Indonesia Fashion









Week. Bahkan, beberapa kali Biondi Shoes ikut buka lapak di hingga Hongkong Fashion Week, Tong Tong Fair di Belanda dan Moskow, Rusia.

Kendala SDM

Sepatu yang diproduksi Icha tak semata untuk wanita saja melainkan juga untuk pria dan anak-anak. Harganya pun terbilang cukup terjangkau. Untuk sepatu flat, Icha membanderolnya dengan harga Rp 250 ribu; *heels* Rp 375 ribu; dan *wedges custom* Rp 500 ribu. Khusus untuk sepatu pengantin, harganya mulai Rp 850 ribu hingga Rp 1 juta per pasang. Harga ini cukup sepadan dengan proses pengerjaan detail sepatu yang cukup rumit dan memakan waktu.

Per bulannya sebanyak 150 hingga 200 pasang sepatu Biondi Shoes terjual. Maka tak heran jika omzet Biondi Shoes mencapai Rp 40 juta per bulannya.

Meski puas terhadap pencapaian bisnisnya saat ini, namun sebagai pengusaha Icha ingin usahanyaterus berkembang. Untuk itu, dia kini tengah menggenjot sektor pemasaran online agar peminat Biondi Shoes makin tersebar di penjuru Tanah Air maupun mancanegara.

Namun dia menyadari tantangan yang akan dihadapinya tidak akan mudah. Salah satu kendala terbesarnya dalam mengembangkan bisnis sepatu ini adalah soal sumber daya manusia. Tak sekali dua kali dia dipusingkan soal para perajinnya ini.

“Susah memang kalau kaitannya dengan SDM. Kita harus pintar-pintar bersikap. Ada saatnya mengikuti kemauan karyawan, tapi ada saatnya kita tegas,” ujarnya.

Icha, yang saat ini berstatus sebagai karyawan sebuah bank pembangunan daerah, pun tengah ancang-ancang untuk resign. Dia ingin mencurahkan waktu, pikiran dan tenaganya untuk mengelola Biondi Shoes agar kelak makin bersinar. [LAU]

BPR WM

Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

DEPOSITO MAKMUR



Percayakan Dana Anda Bersama Kami dengan Suku Bunga Kompetitif

7,75% P.A

Untuk Jangka Waktu 12 Bulan

halo WM 1500 157

BPR WM
@BPR_WM
@bpr_wm

bprwm.co.id

klikwm.com

Dijamin oleh:
LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN
OTORITAS JASA KEUANGAN

Ubah Hobi Jadi Bisnis

Karir cemerlang sebagai Brand Manager di Cipta Dana Sekuritas tak menghalangi Lusiana Permata Sari untuk merintis bisnis salon. Berawal dari hobi, wanita kelahiran Solo, 25 Agustus 1972 ini mengubah kebiasaannya merawat diri menjadi bisnis yang menguntungkan.



Sebagaimana wanita lainnya, Lusiana pun hobi merawat diri di salon. Terlebih besarnya beban pekerjaan yang dipikulnya acapkali membuatnya butuh hiburan untuk relaksasi diri. "Sejak punya uang sendiri, saya cari hiburannya ya dengan pergi ke salon. Entah untuk perawatan tertentu, atau sekedar untuk cuci rambut, dua hari sekali pasti saya nyalon," tutur pemegang gelar Master Manajemen dari Universitas Gadjah Mada ini.

Suatu hari, Lusiana terpikirkan untuk memiliki salon sendiri. Selain untuk mengakomodasi kebutuhannya merawat tubuh dan berelaksasi, menurutnya bisnis salon memiliki peluang keuntungan yang besar.

"Sekarang ini banyak yang masih remaja dan anak-anak sudah suka nyalon. Tidak hanya perempuan, laki-laki pun sekarang juga suka nyalon. Ini karena perawatan tubuh dan kecantikan sudah jadi kebutuhan hampir semua orang," terangnya.

Memiliki usaha sendiri sebelum pensiun sudah menjadi cita-cita Lusiana. Dia bahkan menargetkan, sebelum umurnya menginjak 40 tahun dia harus sudah memiliki usaha.

"Saya kan tidak mungkin selamanya bekerja. Suatu saat pasti pensiun. Saat pensiun nanti inginnya sudah punya usaha yang tinggal dijalankan saja, bukannya baru memulai usaha. Maka saya menargetkan, usia 40 tahun harus punya usaha," tuturnya.

Cita-cita Lusiana pun tercapai saat usianya menginjak 38 tahun. Memanfaatkan properti berupa ruko miliknya di Jalan Jati Raya, Banyumanik, Kota Semarang, Lusiana mendirikan Salon Permata, yang namanya diambil dari nama tengahnya.

Punya *Skill*

Sebelum mendirikan Salon Permata, Lusiana mengikuti kursus kecantikan di Rudy Hadi Suwarno dan Martha Tilaar Salon. Selama beberapa bulan, Lusiana memanfaatkan waktu istirahat siang dan malam hari selepas jam kerja untuk kursus.

Skill yang dimilikinya tak hanya diaplikasikan untuk melayani pelanggan namun juga mengukur kinerja karyawannya. "Meski kita pemilik modal, tapi perlu punya *skill* juga, jadi paling tidak bisa tahu kalau karyawan salah," ujarnya.

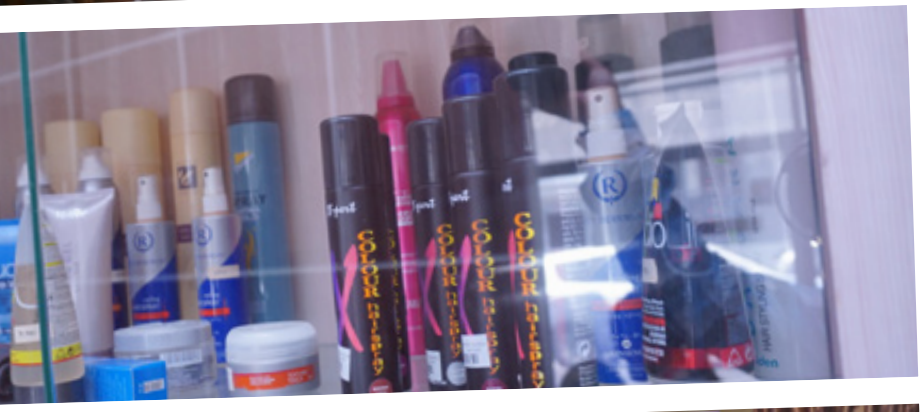
Dengan *skill* yang dimilikinya, tak jarang Lusiana ikut turun tangan untuk melayani pelanggan ketika salon tengah ramai pengunjung.





“Saya kan tidak mungkin selamanya bekerja. Suatu saat pasti pensiun. Saat pensiun nanti inginnya sudah punya usaha yang tinggal dijalankan saja, bukannya baru memulai usaha.











Tarif Terjangkau

Untuk menunjang pelayanan di salonnya, Lusiana melengkapi salonnya dengan berbagai peralatan canggih dan terbaru layaknya salon kelas atas. Salonnya juga ditata senyaman mungkin, sehingga pengunjung betah berlama-lama di salonnya. Bahkan para terapis di salonnya pun ditraining dengan standar pelayanan salon Rudy Hadi Suwarno.

Meski demikian, Lusiana tak mematok tarif yang tinggi untuk jasa pelayanan salonnya. Sebaliknya, Lusiana justru menetapkan tarif layanan yang terbilang cukup terjangkau. Sebagai contoh, untuk jasa potong rambut, tarifnya hanya Rp 20 ribu, cuci blow Rp 50 ribu, spa mulai Rp 150 ribu hingga Rp 400 ribu, dan nail art mulai Rp 200 ribu.

Dengan pelayanan berkualitas namun harga miring, maka tak heran Salon Permata dapat eksis hingga delapan tahun sejak didirikan. Basis pelanggan pun telah terbentuk. Salah satu pelanggan setia Salon Permata yakni pendiri BPR Weleri Makmur, Tanudjan. Dan dalam waktu dekat Lusiana berencana menambah dua cabang dan membuka peluang *franchise* di luar kota.

Profesional

Salah satu cara Lusiana agar usahanya berkembang yakni dengan menerapkan sistem manajemen yang profesional layaknya perusahaan besar. Dengan sistem tersebut, salon tetap dapat beroperasi dengan baik dan terkendali meskipun tanpa kehadiran Lusiana di salon.

"Ada orang kepercayaan yang mengelola tapi saya juga memasang CCTV jadi bisa mengawasi dari jauh. Nota juga harus dikumpulkan, supaya pemasukan salon bisa dikontrol."

Namun dia menyadari, berkembangnya usahanya tak semata karena sistem yang diadaptasinya dari lingkungan kerjanya, melainkan juga berkat dukungan dari para karyawannya.

Maka, sebagai penghargaan atas kinerja karyawan yang telah mendukung bisnisnya, Lusiana tak jarang memberikan gaji di atas standar karyawan salon pada umumnya. Ada empat instrumen gaji yang diberikan pada karyawan, meliputi gaji pokok, tunjangan kerajinan, komisi, dan uang makan. "Kalau karyawan tekun, jujur dan rajin, dia bisa saja terima gaji di atas UMR," ujar wanita yang juga hobi memasak ini.

Selain itu, setiap tahun Lusiana selalu mengagendakan acara jalan-jalan ke luar kota bersama para karyawannya. Ini dimaksudkan untuk mengakrabkan suasana kekeluargaan di antara para karyawan, dan sebagai bonus tahunan di luar gaji.

"Karena sejak awal saya memang menekankan kepada mereka untuk menganggap ini sebagai usaha bersama. Jadi kalau pemasukan salon mencapai target, mereka pun berhak menikmati hasilnya," tuturnya.

Tak jarang, Lusiana juga mengirimkan karyawannya untuk mengikuti kursus maupun seminar jasa kecantikan. Harapannya agar anak buahnya mendapatkan pengetahuan yang lebih luas dan *skill* yang lebih berkembang, lalu membagikan ilmunya kepada karyawan lainnya.

"Biaya trainingnya tidak sedikit, memang. Tapi kan ilmu harus dibagi. Hitung-hitung, investasi yang sepadan lah," katanya. [LAU]

BPR WM Bantu Tutuk Bangkit dari Keterpurukan

Tahun 2013 merupakan tahun terkelam dalam perjalanan hidup Tutuk Kurniawan. Pengusaha yang telah 40 tahun malang melintang berbisnis di sektor transportasi ini terbelit kasus hukum yang membuatnya nyaris menjadi pesakitan.





“Harus ulet, rajin bekerja dan jujur. Jangan sekali-sekali menipu orang. Sekali nipu, habis usahamu yang sudah dibangun bertahun-tahun. Juga harus pantang menyerah dan ojo dumeh,”

Tutuk

Di saat terbelit masalah, tak ada seorang pun yang mau membantunya. Rekan-rekannya sesama pebisnis terkesan takut memberikan bantuan kepada Tutuk. Pun demikian pihak perbankan yang selama ini berhubungan baik dengannya, tak lagi mempercayainya untuk memberikan pinjaman modal. Padahal sebagai pebisnis yang menghidupi ribuan karyawan, dia membutuhkan bantuan modal untuk menjaga bisnisnya terus berjalan.

Di masa-masa sulit itu, BPR Weleri Makmur justru mengulurkan tangan untuk membantu Tutuk. Pinjaman Rp 2 miliar yang diajukan Tutuk disetujui oleh BPR Weleri Makmur. Tak pelak hal itu menjadi kenangan manis di benak Tutuk.

“Di saat saya mengalami masalah, semua orang takut membantu saya. Di saat seperti itu, BPR Weleri Makmur justru menolong saya dengan memberi pinjaman. Nilainya tidak banyak, tapi seperti setetes air di musim kemarau. Meski sedikit tapi sangat berarti ketimbang sekolam air di musim penghujan,” katanya, berbinar.

Dengan uang pinjaman tersebut, Tutuk mencoba untuk bangkit dari keterpurukan dan memulihkan nama baiknya. Perlahan namun pasti, bisnis dan nama baiknya kembali pulih. Pihak perbankan pun kembali menaruh kepercayaan padanya hingga sekarang.

Saat dikunjungi tim WMagz di kantornya, Jalan Telaga Bodas nomor 1, Gajahmungkur, Tutuk sebenarnya tengah cukup sibuk mengurus bisnisnya. Namun dia meluangkan waktunya untuk menerima tim WMagz lantaran teringat dengan kenangan manisnya terhadap BPR Weleri Makmur.

Kepada WMagz, Tutuk menceritakan, kiprahnya dalam bisnis transportasi dimulai dengan mendirikan Surabaya Taxi pada 1 April 1973 silam. Saat itu, armada yang digunakannya masih merupakan armada pinjaman. Lima belas tahun kemudian, tepatnya 27 Desember 1988, dia mendirikan Taxi Atlas. Awalnya, dia hanya mengoperasikan 25 armada. Pada tahun 1996, armadanya mencapai 960 taxi dengan jumlah pengemudi lebih dari 3.600 orang. Saat ini, tak kurang dari 350 armada Taxi Atlas beroperasi di Kota Semarang.

1 Januari 1990, bisnis transportasi Tutuk resmi merambah bandara Ahmad Yani Semarang. Bekerja sama dengan Penerbad, dia mengelola taxi airport yang melayani penumpang pesawat dari dan menuju Bandara Ahmad Yani. Awalnya dia hanya mengoperasikan 74 armada taxi airport. Namun saat ini jumlah armada taxi airport yang



beroperasi telah bertambah menjadi 125 armada.

Baru-baru ini, Tutuk menandatangani kerjasama dengan pihak penyedia taxi online, Grab, di mana sebanyak 400 armada Taxi Atlas melayani masyarakat yang membutuhkan transportasi murah dan cepat.

"Orang harus bersikap realistis dan melihat kondisi yang sedang berjalan. Tidak ada salahnya mengikuti perubahan zaman supaya bisnis yang sudah dibangun selama bertahun-tahun tidak mati," ujarnya.

Selain taxi, dia juga menjadi operator pengelola Bus Rapid Transit (BRT) Trans Semarang koridor 1,2, 5,dan 6 sejak 18 September 2009. Sebanyak 35 dari 85 armada BRT yang beroperasi melayani masyarakat Kota Semarang adalah miliknya.

Tutuk menyadari, dalam bisnis apapun selalu ada pasang surut yang dihadapi. Agar dapat meraih kesuksesan, menurutnya seorang pengusaha harus memiliki kapabilitas, karakter dan kolateral yang mumpuni.

"Harus ulet, rajin bekerja dan jujur. Jangan sekali-sekali menipu orang. Sekali nipu, habis usahamu yang sudah dibangun bertahun-tahun. Juga harus pantang menyerah dan *ojo dumeh*," katanya. [LAU]



Back to Back BPR WM

Fasilitas pinjaman dari BPR WM dengan menggunakan simpanan baik berupa tabungan ataupun deposito berjangka sebagai jaminannya

- Plafon tinggi 95% dari agunan
- Proses cepat 2 jam cair

BPR WM

Ruko Gayamsari no.17-20, Jl. Majapahit Smg

P (024) 6733325-26-27 E info@bprwm.co.id

BUNGA EFEKTIF VS BUNGA FLAT

Mana Yang Lebih Menguntungkan?



Sebelum meminjam uang di bank penting bagi nasabah untuk mengetahui cara bank melakukan penghitungan bunga kredit. Tujuannya agar nasabah mengetahui besarnya porsi pokok hutang dan bunga yang harus dicicilnya setiap bulan. Sebab tidak semua bank menerapkan metode penghitungan bunga yang sama satu dengan yang lainnya.

Kepala Departemen Kepatuhan dan Manajemen Resiko BPR WM Syaifur Rokhman mengatakan, ada dua metode penghitungan bunga yang umumnya digunakan oleh bank, yakni flat dan efektif (anuitas).

Metode flat adalah sistem perhitungan kredit yang dihasilkan dari prosentase suku bunga dikalikan pinjaman pokok awal. Penghitungan kredit menggunakan metode flat menghasilkan jumlah angsuran dengan proporsi nilai bunga dan pokok pinjaman yang sama setiap bulannya hingga saat jatuh tempo.

Untuk menghitung besaran angsuran pinjaman yang menggunakan metode flat cukup mudah, sehingga dapat dihitung oleh siapa saja, termasuk nasabah.

Berkebalikan dengan metode flat adalah efektif. Metode ini menghitung proporsi bunga berdasarkan pokok hutang yang tersisa. Meski angsuran kredit per bulan tetap sama, namun porsi bunga dan pokok yang dibayarkan oleh nasabah selalu berbeda setiap bulannya.

Menurut Syaifur, penghitungan kredit dengan metode efektif



dianalogikan seperti piramida terbalik, di mana porsi bunga yang dibayar nasabah lebih besar daripada pokok pinjaman. Dengan kata lain, di awal pembayaran angsuran, porsi terbesar yang dicicil nasabah adalah nilai bunga. Adapun pokok pinjaman, nyaris tidak tersentuh.

"Sehingga ketika porsi bunga sudah lunas, baru nasabah mengangsur untuk mencicil pokok pinjamannya," terangnya.

Untuk menghitung besaran angsuran menggunakan metode efektif ini terbilang cukup rumit. Tidak semua nasabah dapat memahami cara penghitungannya. Bahkan beberapa bank menggunakan aplikasi khusus untuk menghitung pinjaman dengan metode efektif.

Lalu, manakah dari kedua metode tersebut yang lebih menguntungkan bagi nasabah?

Syaifur memaparkan, sebanyak 70-75 persen nasabah yang melakukan pinjaman di bank umumnya menyelesaikan angsuran sebelum jatuh tempo. Hal ini bisa terjadi jika di tengah periode masa kredit, nasabah mendapatkan rejeki berlebih sehingga mampu melunasi pinjamannya, atau, malah membutuhkan dana dalam jumlah besar sehingga nasabah harus menambah (*top up*) pinjaman.

Jika harus melunasi pinjaman sebelum jatuh tempo, nasabah akan lebih diuntungkan jika pinjamannya dihitung dengan metode flat. Sebab, pokok hutang telah berkurang sesuai dengan jumlah angsuran yang telah dibayarkan.

"Berbeda halnya jika pinjaman menggunakan metode efektif. Saat nasabah akan menyelesaikan pinjaman sebelum jatuh tempo, pokok pinjaman yang dibayarkan bisa saja masih utuh," paparnya.

Kredit yang dihitung berdasarkan metode efektif, disebut Syaifur, lebih menguntungkan bagi bank. Sebab bank telah mendapatkan komisi bunga dari nasabah di awal. Dan jika nasabah wanprestasi, bank masih memiliki agunan yang dapat dilelang untuk menutup pokok hutang nasabah.

Sebagai bank perkreditan rakyat yang menyasar masyarakat kecil dan menengah, BPR Weleri Makmur menerapkan metode penghitungan flat dalam sebagian besar produk kreditnya. Misalnya, Kredit Serbaguna, Kredit Pendidikan dan Kredit Pegawai Sejahtera Makmur (KPSM).

Penerapan metode flat pada sebagian besar produk BPR Weleri Makmur bertujuan untuk membantu nasabah memenuhi kebutuhan akan dana namun dengan angsuran yang terjangkau. Harapannya, nasabah dapat memetik lebih banyak keuntungan dari kredit yang diajukannya, baik untuk keperluan modal kerja, konsumsi maupun investasi.

"Tentunya metode ini memberikan keuntungan untuk kedua belah pihak. Nasabah untung, bank juga untung, dan tetap sejalan dengan kebijakan pemerintah yang menginginkan perbankan memberikan fasilitas pinjaman berbunga murah dan mudah," tandas Syaifur. [LAU]

Uang Tabungan Bisa Jadi Agunan Kredit

Tidak banyak masyarakat yang tahu bahwa aset yang dapat dijaminkan di bank tidak melulu berupa bukti kepemilikan kendaraan bermotor maupun sertifikat tanah atau rumah. Aset likuid yang berbunga seperti tabungan, deposito, obligasi dan surat berharga lainnya, pun dapat dijadikan agunan kredit di bank.

Di BPR Weleri Makmur tersedia produk kredit yang menawarkan pinjaman kepada nasabah dengan agunan berupa rekening tabungan, deposito dan produk simpanan lainnya. Produk ini dinamai kredit Back to Back (B2B). Produk ini dapat diajukan oleh nasabah yang memiliki produk simpanan di BPR Weleri Makmur, misalnya Tamasha, deposito, dan tabungan lainnya.

"Aset yang dijaminkan bisa atas nama sendiri maupun atas nama pasangan atau keluarga," kata Kasie Pengembangan Bisnis BPR WM, Muhammad Sri Tulus.

Keuntungan yang ditawarkan produk kredit ini adalah suku bunga yang hanya 0,8 persen flat per bulan. Suku bunga ini jauh lebih murah dibandingkan kredit komersial lainnya. Adapun plafon pinjaman juga lebih tinggi, yakni hingga 95% dari nilai aset yang dimiliki.

Tulus mengatakan, kredit B2B sangat cocok untuk nasabah yang membutuhkan dana mendadak namun tanpa mengurangi saldo tabungan maupun dana depositonya. "Dan yang makin menguntungkan, nasabah bisa tetap menerima pendapatan bunga bulanan dari tabungan maupun depositonya."

Selain itu, tenor atau jangka waktu kredit tidak terpatok pada jatuh tempo tabungan maupun deposito. Sehingga nasabah dapat mengajukan kredit B2B dengan tenor kredit melebihi jatuh tempo depositonya. "Artinya apabila nasabah memiliki deposito dengan jangka waktu tanam 6 bulan, tetap dapat mengajukan Kredit B2B dengan tenor 12, 24 atau 36 bulan."

Dia juga menjamin proses pelayanan kredit dilayani dengan cepat, yakni maksimal satu hari kerja, sehingga nasabah tidak menunggu terlalu lama untuk mendapatkan pinjaman.

Nasabah yang tertarik untuk mendapatkan kredit B2B ini dapat mengajukan pinjaman dengan mengisi formulir permohonan kredit di seluruh kantor pelayanan BPR Weleri Makmur. Adapun persyaratan yang dibutuhkan antara lain fotokopi KTP pemohon, Fotokopi KTP atas nama pemilik aset (bila aset bukan atas nama sendiri), Kartu Keluarga, Surat Nikah (untuk yang sudah menikah), dan fotokopi aset (Bilyet deposito / Buku Tabungan).

Nasabah yang pengajuan kreditnya disetujui wajib membawa bukti asli kepemilikan aset, KTP asli dan KTP asli atas nama pemilik aset saat pencairan pinjaman. [LAU]





Permudah Karyawan Ajukan Kredit Tanpa Tinggalkan Kantor

Kebutuhan akan dana mendadak, seperti biaya sekolah anak maupun biaya kesehatan anggota keluarga, acapkali membuat karyawan kalang kabut. Namun jam kerja yang cukup ketat membuat mereka tak leluasa keluar kantor untuk mencari pinjaman di bank.

Menyadari hal ini, BPR Weleri Makmur menyediakan produk kredit khusus untuk karyawan, yakni Kredit Pegawai Sejahtera Makmur (KPSM). Melalui kredit ini, karyawan dapat memperoleh pinjaman dengan mudah dan cepat, tanpa harus meninggalkan kantor.

Kepala Seksi KPSM Mangara Asido Tambunan mengatakan, KPSM mensyaratkan adanya kerja sama institusional antara perusahaan tempat karyawan bekerja dan BPR Weleri Makmur.

Jika perusahaan dan BPR Weleri Makmur telah sepakat bekerja sama terkait penyaluran kredit KPSM, maka karyawan yang membutuhkan dana cukup datang ke bagian HRD maupun bendahara perusahaan untuk mengajukan permohonan kredit. Nantinya pihak bendahara perusahaan yang akan mengurus proses pengajuan kredit karyawan yang bersangkutan ke BPR Weleri Makmur.

Plafon kredit yang diberikan untuk setiap karyawan maksimal Rp 15 juta, atau Rp 400 juta per perusahaan. Di akhir periode kerja sama, nilai plafon pinjaman dapat ditingkatkan sesuai animo dan kemampuan bayar nasabah.

Pembayaran angsuran per bulan dilakukan dengan sistem potong gaji, sehingga lebih memudahkan karyawan untuk mengatur keuangan bulanannya. Suku bunga yang dikenakan pun lebih murah, dan didasarkan atas penghitungan suku bunga flat murni sehingga lebih menguntungkan nasabah. "Perusahaan juga bisa memberikan subsidi untuk karyawannya yang mengajukan kredit, misalnya memberikan potongan biaya administrasi atau memberikan besaran angsuran yang lebih longgar."

Keuntungan dari kredit KPSM ini adalah karyawan tidak dibebani kewajiban menjaminkan agunan berupa BPKB kendaraan maupun sertifikat aset properti. "Kecuali jika karyawan membutuhkan dana lebih dari plafon yang disediakan, maka wajib menyertakan agunan," terang Asido.

Untuk dapat menikmati fasilitas kredit ini, perusahaan harus sudah bekerja sama dengan BPR Weleri Makmur dalam hal penyaluran kredit KPSM. Bagi karyawan yang ingin menikmati fasilitas KPSM namun perusahaannya belum bekerja sama dengan BPR Weleri Makmur, dapat mengajukan permohonan ke bendahara perusahaan maupun ke BPR Weleri Makmur. "Nantinya kami akan datang ke perusahaan untuk mengajukan proposal kerja sama penyaluran kredit KPSM," katanya.

Saat ini tak kurang dari 50 perusahaan telah menjalin kerja sama dalam hal penyaluran kredit KPSM dengan BPR Weleri Makmur, di antaranya, PT Ungaran Sari Garment, Bitratex, Semarang Garment, Vision Land dan lain sebagainya.

Untuk informasi lebih lanjut terkait kredit KPSM dapat mengunjungi kantor BPR Weleri Makmur terdekat maupun melalui laman resmi BPR Weleri Makmur, www.bprwm.com. [lau]

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



Semakin Tua Semakin Tiada Duanya

Bagi Herryanto, barang antik tak ubahnya harta karun. Semakin jadul, semakin tinggi harganya.

Mengoleksi barang antik telah menjadi hobi Yanto Siwil, sapaan akrab Herryanto, sejak masih berumur belasan tahun. Mencari barang antik, bagi Yanto, sama halnya seperti mencari harta karun. Semakin lawas barang antik yang didapat, maka semakin tinggi pula nilainya.

Demi mencari harta karun, dia menggunakan waktunya sepulang sekolah untuk blusukan ke berbagai tempat. Sebagian barang antik yang ditemukannya disimpan di rumahnya. Sisanya dijual ke toko barang antik ternama pada masa itu, The Vogue. Hasil penjualan barang antik digunakan Yanto untuk membiayai kebutuhan sekolahnya.

"Bisa membiayai sekolah sendiri dan bisa jajan tanpa minta uang ke orang tua, itu kebanggaan besar buat saya. Anak-anak jaman sekarang belum tentu bisa seperti itu," katanya.

Kecintaan Yanto pada barang antik tak pudar seiring berjalannya waktu. Meski sempat memiliki perusahaan mebel dan mempekerjakan 48 karyawan, namun krisis ekonomi tahun 1998 yang melanda perekonomian Tanah Air turut membuat usahanya gulung tikar.

Yanto pun kembali menekuni bisnis jual beli barang antik. Bersama seorang putranya, Yanto mendirikan Siwil Art, sebuah toko perabotan barang antik. Dia

























menyewa sebuah bangunan lawas di Jalan Letjend Suprapto, kawasan Kota Lama Semarang, untuk memajang aneka perabotan jadul dagangannya.

Berkat barang antik, Yanto dapat bertahan hidup dan membiayai kebutuhan istri serta lima orang anaknya. Kini ketika hampir seluruh anaknya telah menuntaskan pendidikan tinggi, Yanto menjadikan bisnis barang antik sebagai kegiatan agar tak menganggur di masa tua.

Pionir

Yanto termasuk pionir pedagang barang antik di kawasan Kota Lama. Jauh sebelum kawasan Kota Lama populer sebagai jujugan wisatawan seperti saat ini, Yanto sudah menginisiasi pembentukan kawasan Kota Lama sebagai pusat barang antik di Semarang.

"Dulu Kota Lama tidak seramai sekarang. Tidak banyak wisatawan yang datang seperti sekarang ini. Saya termasuk yang pertama kali berinisiatif untuk membikin pasar barang antik untuk menarik wisatawan," ujarnya.

Dan benar saja. Ketika kawasan Kota Lama makin banyak dikunjungi wisatawan, bisnis Yanto berkembang dengan sangat pesat. Toko perabot antiknya kerap disambangi wisatawan yang berkunjung ke Kota Lama. Kesuksesan Yanto berjualan barang antik menarik minat para pesaing untuk membuka usaha yang sama. Sayangnya, tak sedikit pedagang yang memanfaatkan ketidaktahuan wisatawan akan barang antik.

Mereka mencampurkan barang antik dengan barang baru yang dikemas seperti antik.

"Perlu kejelian khusus untuk mengetahui sebuah barang itu antik atau barang baru. Ini tinggal kejujuran para pedagangnya saja," katanya.

Menurut Yanto, pasar potensialnya adalah masyarakat dalam negeri. Bahkan, dibandingkan pembeli mancanegara, pembeli dari Tanah Air justru lebih 'gila' dalam hal membelanjakan uang untuk barang antik. "Orang Indonesia itu duitnya banyak. Dan kalau sudah suka sama sesuatu, beli itu kayak orang gak mikir. Benar-benar luar biasa," katanya.

Modifikasi

Selain menjual barang antik, Yanto juga melayani jasa modifikasi benda jadul. Salah satu produk modifikasinya yang paling banyak disukai pembeli adalah nampan jadul yang ditempel dengan majalah yang tak kalah jadul. Baru-baru ini, Yanto memodifikasi koper besi lawas dengan kertas cetakan berangka tahun 1904. Untuk menambah kesan *vintage*, dia mengoleskan cat emas pada lis koper.

"Ada yang kalau dibiarkan orisinil penampilannya kurang cantik. Setelah dimodifikasi malah kesan *vintage*-nya terasa betul, jadi banyak yang suka. Seperti koper ini, dulu sebelum saya modifikasi wujudnya mengerikan. Setelah dimodifikasi jadi cantik tapi tetap jadul," katanya. [LAU]

Hindari Lima Kesalahan Ini Agar Usaha Tetap Lancar

Membangun bisnis sendiri merupakan langkah besar yang memerlukan persiapan matang, kerja keras, dan biaya yang tak kecil. Sayangnya, karena terlalu fokus memulai, banyak pengusaha yang terkejut akan kebutuhan uang selanjutnya.

Hasilnya, mereka sering membuat kesalahan yang seharusnya bisa dihindari. Inilah lima kesalahan yang sering dilakukan para pengusaha:



TIDAK MENYEDIAKAN DANA DARURAT

Beberapa ahli kekuangan, dari Dave Ramsey ke Suzie Orman, mengutamakan pentingnya dana darurat untuk pengeluaran yang tidak terduga. Ketika pebisnis menyediakan dana darurat untuk keluarganya, mereka lupa melakukan hal sama untuk bisnisnya. Tanpa membangun dana darurat untuk binis, kita akan tergoda menggunakan kartu kredit dengan bunga yang tinggi.

Buat tujuan keuangan yang jelas di bisnis Anda. Sediakan dana dengan jumlah yang realistis untuk keadaan tak terduga. Anda akan sangat berterima kasih dengan strategi ini ketika nanti hal buruk terjadi.



KESALAHAN DALAM MENGELOLA KARTU KREDIT

Saat memulai usaha, sangat menggoda menggunakan kartu kredit untuk membiayainya. Lalu, akan membayar kartu kredit dengan profit yang didapat saat bisnis mulai berjalan. Namun, bagaimana pun juga, menggunakan kartu kredit tanpa rencana akan menyebabkan bencana.

Membayar cicilan setiap bulan artinya terus membayar utang sampai beberapa waktu ke depan. Dan itu akan menjadi beban kita. Apalagi, jika bunganya tinggi.



MENJADI BANK UNTUK TEMAN DAN KELUARGA

Bisnis mulai menunjukkan keuntungan dan kita mengabarkannya dengan senang kepada keluarga dan teman. Saat ini, bukannya berbicara tentang kesuksesan kita, mereka malah rajin meminjam uang.

Tidak ada salahnya membantu orang lain yang sedang mengalami kesulitan keuangan. Namun, pastikan tidak meminjamkan uang ke mereka dari modal, dana darurat atau biaya bisnis lainnya.



PENGELUARAN BERLEBIHAN

Jika uang Anda habis padahal tidak meminjamkan atau memberikannya kepada orang lain, ada kemungkinan Anda terjebak pada pengeluaran berlebihan. Hal ini terjadi karena kita tidak berhasil menjaga keakuratan jumlah pengeluaran.

Untuk mengatasinya, sediakan amplop kecil untuk menyimpan semua struk keperluan bisnis. Sementara itu, untuk pembayaran online sebaiknya sediakan folder khusus di komputer. Lalu, seminggu sekali, cek pengeluaran kita.



TIDAK BERINVESTASI PADA DIRI SENDIRI

Salah satu faktor yang penting dalam bisnis adalah diri kita sendiri. Jadi, penting juga untuk mengembangkan kemampuan.

Bergabunglah dengan kursus online atau berguru dari orang-orang yang lebih ahli di bidang kita. Investasi pada diri sendiri dengan mengikuti pelatihan, seminar maupun *event* yang bisa menajamkan kemampuan dan pengetahuan

(Sumber : Intisari Online - Finance)


Build your o
or someone
you to bu
Farrah


own dreams,
else will hire
ild theirs.
n Gray
tefanay



Elon Musk
Sosok Tony Stark di Dunia Nyata

Belum lama ini, Tesla Motors, produsen mobil listrik Amerika, mengumumkan akan membuat mobil bersistem otopilot. Tesla akan masuk ke dalam ring kompetisi bersama Google dan produsen-produsen mobil ternama, di antaranya, perusahaan mobil raksasa asal Jerman, Daimler AG, dan produsen mobil asal Jepang, Nissan.

Daimler dan Nissan menargetkan untuk meluncurkan mobil otopilot mereka pada tahun 2020. Sementara itu, Google menargetkan akan meluncurkan "self-driving car" dalam 5 tahun ke depan. Dibandingkan rival-rivalnya, Tesla punya target yang sangat ambisius. Elon Musk, CEO Tesla Motors, mengatakan, pihaknya akan mengembangkan mobil dengan sistem otopilot itu secara mandiri, dalam waktu "hanya" 3 tahun.

Sebanyak 90 persen dari sistem mobil tersebut akan akan dikendalikan oleh sistem komputer. Kenapa hanya 90 persen? Menurut Musk, proses pengembangan mobil yang 100 persen sistemnya dikendalikan oleh komputer akan memakan waktu lebih lama. Selain itu, peran manusia masih diperlukan untuk mengendalikan kendaraan itu.

Siapakah Elon Musk?

Elon Musk bukanlah pemain baru dalam industri teknologi. Banyak orang bahkan menjuluki pengusaha "nyentrik" dan futuristik ini sebagai Tony Stark di dunia nyata, meskipun dia tak berlaga bak superhero (Iron Man).

Musk dikenal sebagai salah satu pendiri PayPal. Dia juga menggagas penerbangan luar angkasa komersial melalui SpaceX, perusahaan pembuat roket dan wahana antariksa yang dia dirikan pada tahun 2002. Maka, tak heran jika dia berani memasang target ambisius untuk Tesla Motors, yang tak lain juga merupakan perusahaan miliknya.

Elon Musk lahir dan dibesarkan di negara asal ayahnya, Afrika Selatan. Pria kelahiran 28 Juni 1971 ini adalah anak tertua dari 3 bersaudara. Ayahnya adalah seorang *engineer* dan pemilik sebuah perusahaan konstruksi. Sementara ibunya, yang berasal dari Kanada, adalah seorang ahli diet.

Sejak kecil, Musk gemar membaca buku. Dia bisa menyelesaikan 2 buku dalam satu hari. Selain komik fiksi ilmiah, dia pun menaruh minat yang besar terhadap hal-hal yang berhubungan dengan antariksa.

Kecintaan Musk terhadap teknologi dimulai ketika sang ayah menghadiahinya sebuah komputer. Saat itu, usia Musk baru 10 tahun. Dengan komputer itu, Musk belajar membuat program komputer sendiri. Pada usia 12 tahun, Musk sudah menjual *software* buatannya sendiri. *Software* pertama yang dijualnya adalah sebuah *game* bertema luar angkasa. *Game* berjudul "Blastar" itu dia jual seharga 500 dollar AS.

Ketika usianya 17 tahun, Musk pindah ke Kanada. Dia meninggalkan Kanada pada tahun 1992, untuk belajar bisnis di University of Pennsylvania, AS. Dia lulus dengan gelar sarjana ekonomi, dan melanjutkan kuliahnya di jurusan fisika.

Sejak awal, Musk sudah menetapkan 3 bidang yang ingin menjadi fokusnya. Ketiga bidang itu menurutnya penting bagi masa depan manusia, yakni internet, antariksa, dan energi bersih (*clean energy*).

Zip2 dan PayPal

Pada tahun 1995, Musk pindah ke California dan mendaftarkan diri untuk mengikuti program pascasarjana di bidang fisika energi di Stanford University. Tetapi, kuliahnya di Stanford itu hanya bertahan 2 hari. Musk keluar dari kampusnya untuk merintis sebuah *startup* (perusahaan rintisan) bersama adiknya, Kimbal Musk.

Startup itu bernama Zip2, menyediakan *software* untuk industri penerbitan konten *online*. Tak lama setelah berdiri, Zip2 berhasil mendapatkan investasi dari beberapa perusahaan media besar, seperti The New York Times, Hearst Corporation, dan Knight Ridder.

Pada tahun 1999, Zip2 diakuisisi oleh AltaVista yang ketika itu sudah dibeli oleh Compaq. Dengan nilai akuisisi sebesar lebih dari 300 juta dollar AS, kakak-beradik Musk pun masuk dalam kelompok jutawan muda di Amerika.

Mundur setahun ke belakang, pada 1998, Musk dan beberapa rekannya mendirikan X.com, sebuah perusahaan penyedia layanan keuangan *online*. Setahun kemudian, X.com mengakuisisi Confinity, perusahaan yang menyediakan sistem transfer uang antarperangkat *mobile* yang sedang populer pada saat itu, yakni Palm Pilot. Setelah akuisisi itu, nama X.com diubah menjadi PayPal.

Pada tahun 2002, PayPal diakuisisi oleh eBay senilai 1,5 miliar dollar AS dalam bentuk saham. Sebelum diakuisisi eBay, Musk adalah pemegang saham terbesar di PayPal, yakni sebanyak 11,7 persen. Akuisisi ini otomatis menambah nilai kekayaan Musk.

Kesuksesan Musk melalui Zip2 dan PayPal adalah bukti dari kekuatan visinya di bidang internet.

SpaceX

Hingga dewasa, Musk tidak melupakan obsesinya tentang luar angkasa. Dia ingin mewujudkan visinya untuk membawa manusia ke luar angkasa.

Pada tahun 2002, Musk menggunakan sebagian kekayaannya untuk mendirikan Space Exploration Technologies (SpaceX), perusahaan yang mengembangkan roket dan wahana antariksa untuk misi-misi ke luar angkasa. Hingga saat ini, dia menjabat sebagai CEO (*chief executive officer*) sekaligus CTO (*chief technology officer*) di perusahaan itu.

Pada tahun 2008, SpaceX memenangkan kontrak senilai 1,6 miliar dollar AS dari NASA. Salah satu proyek penting dalam kerja sama itu adalah pengembangan teknologi roket berbahan cair pertama, Falcon 1, yang diluncurkan ke orbit Bumi pada tahun 2009.

Pada tahun 2012, SpaceX juga membuat gebrakan dengan meluncurkan roket Falcon 9 dan pesawat kargo komersial pertama, "SpaceX Dragon", ke Stasiun Luar Angkasa Internasional (International Space Station atau ISS) di orbit Bumi.

Tesla Motors dan SolarCity

Visi Musk di bidang energi bersih dia wujudkan dengan mendirikan perusahaan mobil listrik, Tesla Motors, Inc pada tahun 2003. Produk pertama Tesla adalah mobil *sport* listrik berjuluk Tesla Roadster. Sekitar 2.500 unit mobil itu berhasil dijual ke 31 negara di dunia.

Pada 2012, Tesla meluncurkan seri Model S, mobil listrik berjenis hatchback 4-pintu. Tesla juga mengumumkan akan mulai memproduksi Model X, mobil listriknya yang berjenis minivan atau SUV (*sport utility vehicle*), pada tahun 2014.

Selain memproduksi mobil listrik, Tesla juga menjual sistem *electric powertrain* kepada produsen-produsen mobil lainnya, di antaranya, Daimler AG dan Toyota Motor. Bahkan, Musk juga berhasil membuat kedua produsen mobil itu menanamkan investasi mereka di Tesla.

Kepedulian Musk terhadap lingkungan juga dia tunjukkan dengan menjadi investor utama di SolarCity, perusahaan penyedia energi bersih yang bertujuan memerangi pemanasan global. Pada 2012, Musk mengumumkan kolaborasi antara Tesla Motors dengan SolarCity.

Kiprah Musk memang cukup untuk membuatnya pantas disebut sebagai "Tony Stark" di dunia nyata, dan keikutsertaan Tesla Motors dalam kompetisi mobil berteknologi otopilot tentunya akan menggeser tren sekaligus memberi tekanan bagi industri otomotif untuk melangkah lebih maju. *(Sumber : Kompas.com)*





Tujuh Kebiasaan Ini Bikin Kita Tak Bisa Kaya

Hampir tidak ada yang menyangkal bahwa kaya menjadi salah satu tujuan kita hidup. Bahkan ada olok-olok seperti ini: muda bahagia, tua kaya raya, mati masuk surga.

Ada yang meyakini bahwa sebenarnya semua orang memiliki kemungkinan untuk kaya. Namun, ternyata ada beberapa jenis orang yang diyakini tidak akan bisa kaya.

Dilansir dari *Business Insider*, Kamis (7/9/2017), ada tujuh tanda yang bisa menjelaskan bahwa kita tidak akan bisa kaya. Berikut uraiannya.

1. Kerja keras, tapi tidak kerja cerdas

"Jika yang kita lakukan sepanjang hidup adalah kerja keras, kita tidak akan menjadi kaya. Tidak cukup hanya kerja keras untuk memperoleh penghasilan," jelas Ric Edelman, penasihat keuangan.

Menurut Edelman, salah satu cara kerja cerdas adalah menginvestasikan uang kita di pasar saham atau dana pensiun. Sehingga, uang kita akan kembali menghasilkan uang.

"Kita bisa melakukan ini tanpa banyak risiko, tanpa banyak usaha, dan tanpa banyak waktu," tutur Edelman.

2. Hanya fokus pada menabung

Salah satu cara kerja cerdas lainnya adalah dengan meningkatkan pendapatan, bukan hanya menabung. Memang, menabung sangat penting untuk membangun kekayaan, tapi jangan lupakan juga pendapatan, yang merupakan fokus para orang kaya.

"Berhenti khawatir tentang kekurangan uang dan fokuslah pada bagaimana memperoleh lebih banyak," kata miliarder Steve Siebold.

3. Beli barang terlalu mahal

Jika kita hidup di atas standar kehidupan yang wajar bagi kita, maka kita tidak akan pernah kaya. Bahkan jika pendapatan kita mulai meningkat, jangan jadikan itu pembenaran untuk menaikkan gaya hidup.

"Saya tak beli jam atau mobil

mewah sampai bisnis dan investasi saya menghasilkan banyak arus pendapatan yang aman," ujar miliarder Grant Cardone.

4. Bahagia dengan penghasilan tetap

Rata-rata orang memilih untuk digaji berdasarkan waktu, misal bulanan atau upah per jam. Namun, orang kaya memilih digaji berdasarkan hasil dan biasanya malah berwirausaha.

"Bukan berarti tidak ada orang kelas dunia yang dibayar dengan gaji (bulanan), namun untuk sebagian besar, ini adalah langkah paling lambat untuk kemakmuran," ungkap Siebold.

5. Tidak investasi

Salah satu cara paling efektif untuk memperoleh kekayaan adalah dengan berinvestasi. Semakin cepat kita mulai investasi, maka semakin baik.

"Rata-rata, miliarder menginvestasikan 20 persen penghasilan mereka setiap tahun. Kekayaan mereka tak dihitung dari jumlah yang mereka hasilkan tiap tahun, namun dari bagaimana mereka berinvestasi sepanjang waktu," terang penasihat keuangan Ramit Sethi.

6. Tidak keluar dari zona nyaman

Jika ingin kaya, sukses, atau maju dalam hidup, maka kita harus terbiasa dengan ketidakpastian atau ketidaknyamanan. Orang-orang kaya merasa nyaman dengan ketidakpastian.

"Kenyamanan fisik, fisiologis, dan emosional adalah tujuan utama pola pikir kelas menengah. Para pemikir kelas dunia mempelajari lebih dulu bahwa menjadi miliarder tidak mudah. Mereka belajar untuk nyaman bekerja dalam ketidakpastian," ungkap Siebold.

7. Tidak punya tujuan finansial

Jika ingin membangun kekayaan, prosesnya akan lebih mudah dan menyenangkan jika kita memiliki tujuan yang jelas dan spesifik dalam merencanakan tujuan finansial.

Apakah kita akan beli rumah, melancong sebulan sekali, atau menikmati masa pensiun yang tenang, tulislah semua rencana itu untuk diwujudkan.

"Orang-orang kaya memilih untuk berkomitmen dalam memperoleh kekayaan. Butuh fokus, keberanian, pengetahuan, dan banyak usaha, namun segalanya mungkin jika kita memiliki tujuan dan visi yang jelas," kata miliarder T Harv Eker. *(Sumber : Intisari Online)*



Ubah Tantangan Jadi Peluang

Per awal tahun 2016, Karno resmi menjabat di BPR Weleri Makmur Kantor Cabang (KC) Weleri. Saat baru menjabat sebagai pemimpin, kinerja KC Weleri bisa dibilang tak memuaskan lantaran posisi kreditnya rendah dibandingkan dengan dua kantor cabang tempat Karno bertugas sebelumnya, Surakarta dan Kudus.

> Bersabarlah, segala sesuatunya memiliki waktu untuk mulai dan selesai.
>
> -Karno-



Namun tak butuh waktu lama untuk KC Weleri meningkatkan kinerjanya. Hanya dalam waktu setahun, KC Weleri di bawah pimpinan Karno justru menyabet penghargaan sebagai KC dengan kinerja kredit terbaik. Hal yang sama juga pernah terjadi di KC Surakarta dan Kudus ketika Karno menjabat sebagai pimpinannya.

"Saat saya bertugas di Surakarta, KC Surakarta mencapai kinerja kredit tertinggi dengan NOA terbanyak pada tahun 2010 dibandingkan KC lainnya. Begitu pun saat ditempatkan di KC Kudus akhir tahun 2010, berhasil mencapai KC dengan kinerja kredit tertinggi setelah beberapa tahun menjadi yang terendah, dan mendapatkan rekor NPL terbaik selama 15 bulan berturut turut. Saat





di Weleri, cukup senang karena dalam waktu yang sangat cepat bisa membawa KC Weleri menjadi KC dengan kinerja kredit tertinggi di 2016," ujar pria kelahiran Kendal, 25 Mei 1978 ini.

Menurut Karno, prestasi ketiga KC tersebut bukan semata hasil kerja kerasnya seorang, melainkan buah kerjasama tim yang baik di KC tersebut. "Saya bersyukur di mana pun saya bertugas, saya dikelilingi oleh rekan-rekan kerja yang cerdas dan yang kompeten di bidangnya masing masing," kata pria yang sudah bekerja di BPR WM sejak 17 maret 1997 ini.

Dengan memiliki sumber daya manusia yang kompeten, tugas Karno adalah meningkatkan kerjasama tim, melibatkan karyawan dalam penyelesaian masalah dan pencarian solusi, juga menjalin komunikasi yang baik antar karyawan maupun antara pimpinan dengan anak buah.

Karno menekankan, keberhasilannya di tiga KC tersebut bukan berarti kepala cabang sebelumnya tak berkompeten seperti dirinya. "Setiap kepala cabang memiliki strategi dan pola pikir masing masing. Bisa jadi strategi kami belum sesuai dengan kondisi cabang lain atau mungkin waktunya belum tepat. Karena bisa saja strategi yang diterapkan kepala cabang lain akan lebih berhasil di masa yang akan datang. Adanya dinamika ini membuat kami juga masih harus terus belajar."

Meski memikul tugas berat sebagai pemimpin, namun Karno tak pernah menganggapnya sebagai beban. Pun ketika dia ditugaskan mengelola KC yang berkinerja rendah, dia menganggapnya sebagai tantangan sekaligus peluang. Pola pikir positif ini membuatnya selalu santai dalam kesibukan, tenang dibawah tekanan, tabah dalam kesulitan dan optimis menghadapi rintangan yang menghadang.

"Saya percaya bahwa sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Seperti hujan sederas apapun pasti akan reda, banjir pun surut dan badai ikut berlalu, lalu akan hadir pelangi yang indah setelahnya. Bersabarlah, segala sesuatunya memiliki waktu untuk mulai dan selesai." [LAU]





BPR Weleri Makmur Cabang Weleri Bagi Ratusan Hadiah Undian Tamasha Prima

Bertempat di RM Sari Rasa Jenarsari Gemuh Kendal, BPR Weleri Makmur Cabang Weleri menyelenggarakan penarikan undian Tamasha Prima periode ke-36, Minggu (23/7).

Penarikan undian ke-36 yang sekaligus menjadi penutupan program Tamasha Prima ini dihadiri 1.500 peserta tabungan Tamasha Prima, notaris serta jajaran Muspika Kecamatan Weleri dan Polsek Gemuh.

Kemeriahan demi kemeriahan terus mewarnai acara ini. Sebab sejak acara dimulai, BPR Weleri Makmur terus memberikan hadiah kepada nasabah yang hadir. Tak kurang dari 45 nasabah mendapat hadiah doorprize berupa *magic com*, *stand mixer*, *blender*, *dispenser*, setrika listrik dan *emergency lamp*.

Acara berlanjut dengan pengundian hadiah hiburan berupa kulkas, televisi LED 32 inci, mesin cuci, dan perabot elektronik lainnya kepada 10 nasabah beruntung.

Pada puncak acara, suasana sedikit tegang ketika dilakukan pengundian untuk menentukan pemenang hadiah tarikan. Namun tak berlangsung lama, suasana kembali meriah ketika nama Dwi Leksono Pamujiningsih dinyatakan sebagai pemenang hadiah tarikan sebesar Rp 12 juta.

Keberuntungan juga berpihak pada Cartas yang mendapat hadiah tarikan sebesar Rp 3 juta, disusul Sri Kustiyah dan Eko Puji Hastuti yang masing-masing mendapat Rp 1,5 juta serta Rohmatin, Yuliani Wahyuningsih, Setyaningsih sebesar Rp 1 juta per orang.

Meski tak mendapat hadiah tarikan, namun senyum sumringah muncul di bibir Ahmad Humaidi, Neti Sri Rahmawati, dan Vieke Felisianny Santoso. Ketiganya mendapat hadiah utama berupa sepeda motor matic dari BPR Weleri Makmur.

Tamasha 200 New

Kepala Kantor Cabang Weleri, Karno mengatakan, antusiasme masyarakat untuk mengikuti acara ini cukup tinggi. Ini dibuktikan dengan hadirnya seluruh nasabah Tamasha Prima dalam acara tersebut.

“Masyarakat tertarik mengikuti program Tamasha Prima ini karena selain menabung, mereka juga berpeluang mendapat hadiah tarikan, hadiah utama, maupun hadiah hiburan berupa perabot elektronik,” kata Karno.

Karno mengakui menyosialisasikan masyarakat agar gemar menabung membutuhkan pendekatan dan komunikasi yang berkelanjutan. Namun itu tak menghalangi BPR Weleri Makmur untuk menghadirkan produk tamasha selanjutnya, yakni Tamasha 200 New.

Dengan mekanisme yang sama dengan program tamasha sebelumnya, melalui Tamasha 200 New masyarakat diminta rutin menabung per bulan. Dan pada periode tertentu, BPR Weleri Makmur akan mengadakan pengundian dan memberikan hadiah tarikan serta hadiah menarik lainnya.

Bagi masyarakat yang berminat mengikuti Tamasha 200 New dapat mengisi aplikasi pembukaan rekening di kantor pelayanan BPR Weleri Makmur terdekat dengan menyertakan salinan kartu identitas yang masih berlaku. [LAU]

BPR WM Sumbang Delapan Ekor Kambing Kurban



Memperingati hari raya Idul Adha 1438 H yang jatuh pada tanggal 1 September lalu, BPR Weleri Makmur turut berpartisipasi dengan menyumbangkan hewan kurban.

Enam kantor cabang BPR Weleri Makmur masing-masing menyumbangkan satu ekor kambing. Adapun kantor pusat menyumbangkan dua ekor kambing. Kedelapan hewan kurban tersebut diserahkan kepada panitia kurban di masjid sekitar lokasi kantor, untuk dibagikan kepada masyarakat setempat.

Kepala Seksi Pengembangan Bisnis BPR Weleri Makmur Muhammad Sri Tulus mengatakan, kegiatan ini telah menjadi agenda tahunan BPR Weleri Makmur. Idul Adha kali ini menjadi tahun ketiga diselenggarakannya kurban tahunan.

Tulus berharap kurban tersebut berbuah berkah untuk BPR Weleri Makmur dan seluruh karyawan, serta dapat mendekatkan diri dengan masyarakat sekitar. [LAU]



Hobi Belanja Bikin Dompet Makin Tebal

Tak sedikit orang yang mengasosiasikan hobi berbelanja sebagai kebiasaan yang memboroskan uang. Namun kini, di era media sosial ini, hobi berbelanja pun dapat menghasilkan pemasukan yang fantastis bagi si pelaku.

Bagaimana caranya? Dengan menyediakan jasa sebagai personal shopper, atau yang ngetren saat ini disebut jasa titip beli. Bisnis ini bisa dilakukan oleh siapa pun yang memiliki kegemaran berbelanja, baik di dalam maupun luar negeri.

Salah satu yang telah mempraktekkan bisnis ini adalah Maria Poppy Elanda. Gadis asal Cirebon yang beberapa tahun belakangan menetap di Belanda ini telah menjadi *personal shopper* sejak 2014 lalu. Awalnya, Poppy, sapaannya, menerima pesanan dari teman-temannya di Tanah Air berupa pernak-pernik khas Belanda. Lama kelamaan, dia dipercaya untuk membelikan barang-barang *branded* nan mahal berupa tas, kosmetik, hingga parfum dari desainer ternama dunia.

Menurut Poppy, berbisnis *personal shopper* ini cukup mudah. Cukup datang ke pusat perbelanjaan, memotret item yang akan dibeli, lalu mengunggah foto tersebut ke media sosial. Setelah itu cukup menunggu siapa saja yang akan memesan item tersebut.

Konsumen yang tertarik membeli barang yang akan dibelanjakan, cukup mentransfer sejumlah uang sesuai harga produk plus jasa titip beli dan ongkos kirim, lalu dia akan membelikan item tersebut dan mengirimkannya ke alamat pengiriman.

"Bisa juga konsumen kasih detail barang apa yang mau dibelikan, kasih foto dan range harganya. Biasanya yang pesan ini barang-barang *branded* seperti Fossil, Coach, Kate Spade, Michael Kors. Karena di Belanda jatuhnya (harga) lebih murah daripada di Indonesia," terangnya.

Lalu berapa banyak keuntungan yang didapat? Poppy mengatakan, dia mengambil sedikit margin dari harga barang yang dibelikannya. Nominalnya tak tentu, biasanya

berkisar puluhan Euro. Namun jika diakumulasi dan dirupiahkan, keuntungan yang didapatnya bisa mencapai puluhan juta rupiah.

Selain Poppy, jasa *personal shopper* ini banyak bertebaran di berbagai media sosial, seperti Instagram, blog, situs, juga di market place di antaranya Bistip.com, TitipJepang, dan Airfrov.com.

TitipJepang, misalnya, membidik penggemar produk Jepang. Situs ini berfokus melayani semua titipan barang belanjaan dari Jepang, seperti komik, kaset, film, alat elektronik, cemilan khas Jepang, hingga alat pancing.

TitipJepang.com dirintis Bob Maulana Singadikrama di Yogyakarta pada 2015. Bob, yang sering pergi ke Jepang, awalnya iseng menawarkan titip oleh-oleh melalui akun Facebooknya. Kini ia sudah punya situs jasa titip dan melayani ribuan konsumen per bulan dengan omzet miliaran rupiah

Tertarik menjadi personal shopper? Sebagaimana dikutip dari Kompas.com, berikut ini tips penting jika Anda hendak merintis bisnis jasa titip beli atau *personal shopper:*

1. Target pasar

Tentukan terlebih dulu target pasar Anda untuk bisnis jasa titip beli ini. Menentukan target pasar akan memengaruhi cara Anda nanti dalam memasarkan jasa dan merangkul pelanggan.

2. Kanal pemasaran

Bisnis jasa titip beli sejatinya cukup dirintis melalui media sosial. Tentukan terlebih dulu media sosial apa yang menjadi etalase utama Anda. Kebanyakan para pebisnis jasa titip beli memakai Instagram sebagai kanal pemasaran utama dengan mengoptimalkan penggunaan hashtag atau tagar. Pastikan Anda memiliki akun Instagram khusus untuk berjualan. Anda bisa pula menambah Facebook FanPage dan Twitter untuk menyokong pemasaran jasa Anda.



3. Pahami cara kerja bisnis titip beli

Bisnis jasa titip beli sebagai pebelanja pribadi susah-susah gampang. Anda harus merumuskan apakah mensyaratkan si penitip untuk memberi uang muka pembelian terlebih dulu baru membayar barang penuh atau Anda menalangi pembelian. Bersikaplah transparan tentang besar tarif jasa titip beli yang Anda kenakan untuk setiap barang.

4. Proaktif mencari event potensial

Meski pada intinya jasa yang Anda berikan adalah membelikan barang yang diinginkan oleh konsumen yang titip, Anda tidak perlu bersikap pasif dengan menunggu orderan. Anda perlu rajin menyambangi event obral barang sesuai dengan segmen pasar yang Anda bidik sehingga konsumen bisa berkesempatan mendapatkan barang dengan harga lebih murah. Misalnya, bila segmen Anda adalah ibu dan anak, rajin-rajinlah mendatangi sale besar segmen anak yang sering berlangsung di pusat belanja.

5. Berikan layanan lebih

Supaya konsumen menjadi pelanggan setia, Anda harus memastikan barang yang Anda tawarkan memang berkualitas dan *worth to buy*. Ini akan menjadikan konsumen Anda percaya dan di lain kesempatan tidak ragu lagi memakai jasa Anda. *(dari berbagai sumber)*

MATT DAMON



[ACTUAL SIZE]

we are meant for something bigger

DOWNSIZING

written by alexander payne & jim taylor directed by alexander payne

DECEMBER 22







Dunia Mini yang Jadi Solusi

Downsizing adalah film drama komedi fiksi ilmiah Amerika Serikat tahun 2017 yang disutradarai oleh Alexander Paynedan diproduseri oleh Megan Ellison, Mark Johnson, Alexander Payne dan Jim Taylor. Naskah film ini ditulis oleh Alexander Payne dan Jim Taylor. Film ini dibintangi oleh Matt Damon, Kristen Wiig, Christoph Waltz dan Hong Chau.

Film *Downsizing* berkisah tentang pertambahan jumlah penduduk yang tidak dapat dicegah, sementara lahan di dunia tidak bertambah. Dr Jørgen Asbjørnsen (Rolf Lassgard), seorang ilmuwan berkebangsaan Norwegia menemukan cara untuk mengatasi ledakan penduduk. Dia menawarkan opsi untuk memperkecil ukuran tubuh manusia menjadi setinggi 5 inci atau 13 centimeter. Opsi ini berdampak pada transisi masyarakat global, di mana segala hal berubah dari besar menjadi kecil. Akan tetapi, prosedur ini tidak dapat mengembalikan ukuran manusia ke ukuran normalnya.

Orang-orang lalu diiming-imingi janji akan kehidupan yang lebih baik dalam dunia mini. Mereka juga diiming-imingi tentang banyaknya uang yang bisa dihasilkan jika mereka menjadi manusia mini. Iming-iming ini mengena pada seorang karyawan bernama Paul Safranek (Matt Damon). Rutinitas pekerjaan membuatnya merasa lelah dan terkadang tertekan. Dia tergoda untuk mendapatkan kehidupan yang bebas tekanan bersama istri tercintanya.

Bersama istrinya, Audrey (Kristen Wiig), Paul mendaftar pada program ini. Keduanya pun meninggalkan kehidupan mereka yang penuh tekanan di Omaha demi menjadi kecil dan bergabung dalam komunitas masyarakat mini. Tanpa diketahui Paul, Audrey menolak untuk mengikuti prosedur program pengerdilan pada detik-detik terakhir. Paul baru mengetahui hal ini ketika dia telah mengecil.

Kejadian ini membawa dampak pada kehidupan keduanya. Impian mendapatkan kehidupan yang lebih baik pun sirna karena Audrey kemudian mengajukan gugatan cerai.

Paul yang merasa kehilangan harus memulai cara untuk memulai kehidupan baru di dunia yang benar-benar berbeda. Namun dia tak pernah menyangka, di hadapannya telah menunggu petualangan sejati yang mengubah pola pikirnya selamanya.

Film *Downsizing* ditayangkan secara perdana di Festival Film Venesia pada tanggal 30 Agustus 2017 dan dirilis di Amerika Serikat pada tanggal 22 Desember 2017. Film ini mendapatkan review rerata dari para kritikus. Berdasarkan *Rotten Tomatoes*, film ini memiliki rating 65%, berdasarkan 54 ulasan, dengan rating rata-rata 6.3/10.[4] Berdasarkan *Metacritic*, film ini mendapatkan skor 74 dari 100, berdasarkan 17 kritik, menunjukkan “ulasan yang baik”. (*/Wikipedia)

COMING UP





The Disaster Artist

Sutradara : **James Franco**
Pemeran : **James Franco, Dave Franco, Seth Rogen, Alison Brie, Josh Hutcherson**
Genre : **Biografi, drama, komedi**
Tanggal Rilis : **8 Desember 2017**

Tahun 2003, dunia menertawakan film The Room dan dianggap sebagai film terburuk yang pernah dibuat. Film tersebut ditulis, diperankan, disutradarai dan diproduseri oleh seorang eksentrik, Tommy Wiseau. Greg Sestero, lawan main Wiseau dalam The Room, menuangkan kisah di balik pembuatan The Room dalam sebuah buku nonfiksi berjudul sama. Aktor dan sutradara James Franco kemudian mengadaptasi kisah pembuatan The Room dalam sebuah film yang menuai banyak pujian.

The Shape of Water

Sutradara : **Guillermo del Toro**
Pemeran : **Sally Hawkins, Michael Shannon, Richard Jenkins, Octavia Spencer**
Tanggal Rilis : **8 Desember 2017**
Genre : **Drama fantasi**

Saat bayi, Elisa Esposito mengalami sebuah kecelakaan yang membuatnya tuna wicara. Ketika dewasa, Elisa bekerja sebagai seorang petugas kebersihan di Occam Aerospace Research Center di Baltimore, 1962.
Suatu hari, laboratorium tempatnya bekerja kedatangan seorang makhluk air yang ditangkap di sebuah sungai di Amerika Selatan. Seiring berjalannya waktu, Elisa menjalin pertemanan dengan si makhluk air.

Baterai Air Solusi Aman Anti Meledak



Baterai yang umum digunakan saat ini adalah baterai lithium-ion yang terdiri dari konduktor elektrik atau elektroda pada kedua sisinya. Kedua elektroda ini bercatudaya dan berhenti bercatudaya ketika ion-ion berpindah dari satu elektroda ke elektroda lainnya. Keberadaan elektrolit di tengahnya berfungsi membantu pergerakan ion-ion tersebut. Namun seringkali, elektrolit dibuat dari bahan kimia organic yang mudah memantik api.

Chunsheng Wang, seorang insinyur dari Universitas Maryland, Amerika Serikat, berhasil menciptakan baterai berbahan berbahan baku air yang dijamin tidak akan meledak saat digunakan. Hasil penelitian ini dipublikasikan baru-baru ini dalam jurnal bernama Joule.

Penemuan Wang ini bukan yang pertama, melainkan pengembangan dari temuan sebelumnya. Dua tahun yang lalu, Wang berhasil menciptakan baterai dengan elektrolit berbahan baku air. Sayangnya, elektrolit itu hanya berdaya tiga volt sehingga tidak bisa menghimpun energi yang besar.

Dalam penelitian terkini, Wang dan timnya mengembangkan elektrolit berbahan dasar air dengan fitur khusus yang selama ini hanya dimiliki elektrolit organik, yakni adanya lapisan kuat yang melindungi penurunan elektroda.

Tim menciptakan elektrolit berbahan dasar air dengan konsentrasi garam yang sangat tinggi, dan elektrolit ini dapat menghimpun energi lebih besar. Baterai ini lebih baik dibandingkan baterai berbahan baku air sebelumnya.

Para ilmuwan masih harus bekerja keras agar baterai yang anti meledak ini dapat segera diproduksi secara massal dan digunakan masyarakat. Sebab baterai yang tercipta masih memiliki umur yang pendek, yakni hanya bertahan selama 70 siklus. Sementara perusahaan baterai menginginkan baterai berbahan baku air yang dapat bertahan hingga sedikitnya 500 siklus untuk dapat memproduksinya secara massal. [LAU]



Wow.. Alat Kontrasepsi Bisa Obati Jerawat

Selain bermanfaat untuk menunda kehamilan, kontrasepsi ternyata juga bermanfaat untuk memperbaiki kesehatan hingga khasiat kecantikan. Prof. Dr. Biran Affandi, SpOG(K), FAMM, seperti dilansir dari Kompas.com, mengatakan, salah satu *non-contraceptive benefit* dari pil KB (keluarga berencana) adalah kemampuan mengatur menstruasi.

Ia juga menuturkan bahwa pil KB terdiri atas 21 tablet. Beberapa dokter memberikan 7 tablet tambahan berupa vitamin. Bila diminum secara teratur dalam jangka waktu tertentu akan melancarkan siklus menstruasi. Ditambah lagi, dengan rutin mengonsumsi pil KB secara teratur dalam rentang waktu 3-6 bulan bisa memperbesar payudara wanita.

Selain itu, pil KB juga memiliki manfaat untuk kecantikan. Dari menghilangkan jerawat pada wajah hingga mengencangkan kulit. "Karena salah satu efek pil KB adalah menghilangkan jerawat. Itu tidak apa-apa dipakai sebelum menikah atau sudah menikah. Sama saja. Dari pada ke dokter kulit jerawatnya tidak hilang dan mahal," ujar Ketua Asia Pacific Council on Contraception (APCOC) untuk Indonesia itu.

Rutin Zumba Ternyata Bikin Gembira

Zumba adalah tarian sekaligus olahraga yang sedang trend saat ini. Namun tahukah Anda, mengikuti kelas zumba tiga kali seminggu dapat menggembirakan dan meningkatkan kualitas hidup Anda?

Ya, berdasarkan penelitian yang dilakukan para akademisi di University of Granada, Spanyol, Zumba yang dilakukan secara rutin berpengaruh pada kualitas kehidupan sepanjang waktu. Studi ini dilakukan terhadap 60 staf di universitas. Selama 5 minggu, para staf tersebut mengikuti kursus Zumba selama satu jam setelah jam kerjanya usai.

Selama para peserta berlatih Zumba, para peneliti menilai dampak Zumba terhadap aspek social, emosi, bentuk tubuh, rasa sakit di tubuh, fungsi fisik, vitalitas, kesehehatan mental, dan kesehatan umum. Hasilnya, para peneliti menemukan bahwa Zumba meningkatkan kualitas hidup para peserta secara keseluruhan, terutama pada aspek emosi.

Pengaruh positif didapat setelah dua bulan latihan berakhir, dimana kebanyakan dimensi level emosi dicatat pada awal latihan. "Ini menarik untuk dicatat bahwa dimensi emosi, yang semula nilainya rendah, setelah latihan zumba nilainya meningkat di akhir program latihan. Ini adalah kemajuan yang luar biasa," kata salah satu penelitinya seperti dikutip dari Mailonline.com.

Penelitian yang diselenggarakan dengan bekerjasama dengan univeristas di Ekuadoria itu dipublikasikan di Health Education Journal.





Lupakan Viagra, Dua Bahan dari Dapur Ini Bisa Pacu Gairah Seksual

Bawang putih sering dihindari karena aromanya yang seringkali menyengat di mulut setelah dimakan. Padahal bahan yang lazim kita temukan di dapur ini memiliki banyak khasiat untuk kesehatan, salah satunya adalah merangsang libido. Ini karena senyawa androsterone dalam bawang putih yang serupa dengan hormon feromon yang dimiliki oleh pria. Hormon ini diyakini bisa membuat wanita terangsang. Selain itu, bawang putih juga mengandung aliccin, yaitu zat yang membantu melancarkan peredaran darah kepada organ seksual.

Selain bawang putih, kopi juga memiliki khasiat yang tak kalah dengan Viagra. Ini berkat kandungan kafein pada kopi yang membantu rangsangan seksual lebih cepat dan energi yang lebih besar.

Pilihan Warna Kamar Pengaruhi Kualitas Tidur

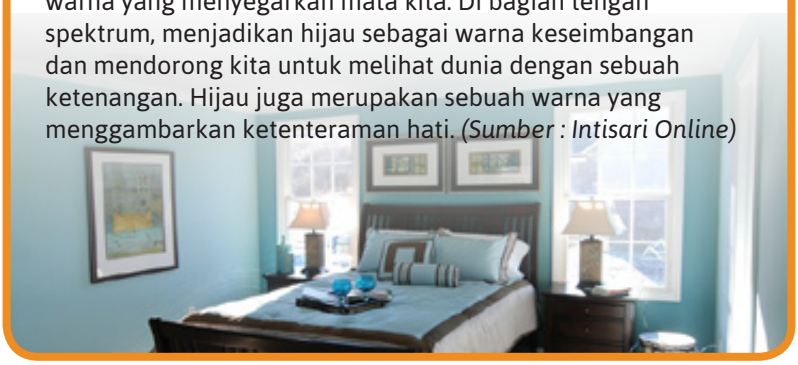
Dilansir dari situs SWNS, ada beberapa warna yang bisa dipakai untuk kamar tidur Anda. Yang pertama adalah biru. Warna biru sejak lama diasosiasikan dengan warna yang tenang dan rileks. Cat warna biru kuat di kamar tidur dapat menstimulasi kejernihan pikiran, adapun biru muda menenangkan pikiran dan membantu konsentrasi. Biru juga melambangkan warna kejelasan komunikasi.

Kedua, ungu. Warna ungu sering diasosiasikan dengan kemewahan dan kreativitas. Kamar berwarna ungu gelap memberikan pengaruh terhadap kedalaman rasa. Sementara ungu terang seperti lavender atau lilac membawa suatu rasa tentram atau tenang bagi penghuninya.

Putih diasosiasikan dengan kesucian, kebersihan, dan kesehatan. Namun, putih terkadang dapat membuat ruangan terasa steril, seperti sebuah rumah sakit. Bila kamar tidur Anda sempit dan terasa sedikit terkurung di dalamnya, putih bisa menjadi pilihan yang bagus. Sebabnya, warna putih membuat persepsi ruangan jadi lebih lebar.

Jika Anda tipe orang yang susah bangun tidur dari sebuah tidur malam yang sangat nyenyak, mungkin Anda perlu melihat warna yang hangat dan terang seperti pink dan peach. Warna tersebut memberi Anda energi penuh saat bangun tidur. Anda akan merasa segar dan kuat untuk menghadapi hari-hari sibuk Anda.

Cahaya hijau masuk ke mata dengan suatu cara yang dibutuhkan bukan disesuaikan. Ini membuat hijau menjadi warna yang menyegarkan mata kita. Di bagian tengah spektrum, menjadikan hijau sebagai warna keseimbangan dan mendorong kita untuk melihat dunia dengan sebuah ketenangan. Hijau juga merupakan sebuah warna yang menggambarkan ketenteraman hati. *(Sumber : Intisari Online)*





Menemukan Serpihan Surga di Kaimana

Provinsi Papua Barat selama ini dikenal berkat Raja Ampat yang keelokannya telah tersiar hingga ke mancanegara. Namun ternyata provinsi ini memiliki surga pariwisata yang tak kalah cantiknya dengan Raja Ampat. Surga itu berada di Kabupaten Kaimana.

Keindahan Kaimana telah direkam dalam lagu berjudul Senja di Kaimana yang dipopulerkan oleh Alfian pada era 1980an. Tak dipungkiri, senja di Kaimana memang menawarkan eksotisisme khas kawasan Pasifik yang tiada duanya. Di pantai manapun yang dikunjungi di Kaimana, wisatawan akan tetap menemukan panorama indah ini laksana mereka tengah berada di serpihan surga.

Selain senja, Kaimana juga terkenal akan spot menyelamnya yang indah. Salah satu yang terkenal adalah Teluk Triton, di sisi barat menghadap Laut Arafuru.

Yang membuat Teluk Triton begitu indah lantaran pantai dangkal yang jernih dan pasir putih yang lembut. Selain itu, Teluk Triton menawarkan keindahan terumbu karang warna-warni dan panorama bawah laut yang begitu cantik. Karena keindahannya, tak heran banyak kapal pesiar mewah berbendera Australia yang kerap menambatkan sauhnya di Teluk Triton.

Selain Teluk Triton, ada empat perairan teluk di Kaimana yang cukup menarik wisatawan, yakni Teluk Bisari, Teluk Etna, Teluk Avona, dan Teluk Arguni. Wisatawan juga dapat melihat ikan Paus di Tanjung Bisari, wisata penyu bertelur di Pulau Venu dan menyaksikan aneka spesies burung langka yang masih hidup di alam bebas di Tanjung Kinara.

Keindahan Kaimana tak hanya bisa



ditemui di lautan. Di sebuah tebing di tengah Tanjung Bisari, terdapat lukisan berdarah yang diyakini karya manusia purba Austronesia yang bermigrasi ke kawasan ini. Sayangnya peninggalan bersejarah ini mulai mengelupas dan tertutup coretan tangan jahil.

Di Kampung Lobo, wisatawan dapat menyaksikan berbagai peninggalan bangsa Belanda saat mendarat di Papua. Tak hanya itu, wisatawan juga akan disuguhi legenda lokal tentang burung Garuda yang menjadi maskot Kabupaten Kaimana.

Menurut cerita rakyat, burung Garuda ini ditetaskan oleh seorang perempuan. Burung ini kerap memangsa penduduk sekitar untuk dijadikan santapannya. Hingga suatu hari penjajah Portugis menemukan keberadaan burung ini lalu menembaknya hingga mati. Bangkai burung Garuda tersebut kemudian dikubur dan di atasnya terdapat monumen Garuda, yang masih ada hingga saat ini. Masyarakat sekitar meyakini keberadaan burung Garuda yang selama ini dikenal sebagai hewan mitologi dalam agama Hindu. Bahkan beberapa warga mengaku melihat para penjajah mengambil tulang belulang burung Garuda tersebut dan memperjual belikannya secara ilegal.

Untuk menuju Kaimana dapat ditempuh menggunakan jalur udara. Beberapa maskapai seperti Lion Air dan Batik Air telah membuka rute penerbangan langsung ke Kaimana. Adapun waktu tempuh sekitar 5 jam dengan perbedaan waktu dua jam. Soal akomodasi jangan khawatir, karena di Kaimana telah tersedia berbagai penginapan yang dapat dipilih wisatawan sesuai budget perjalanannya. Beberapa hotel yang direkomendasikan antara lain Kaimana Beach dan Hotel Nirmala.

Berkunjung ke Kaimana, sempatkanlah untuk menikmati hidangan seafood karena tempat ini adalah surganya seafood. Namun jika ingin mencoba hidangan yang berbeda, cobalah untuk memesan masakan berbahan baku daging rusa. Daging rusa menjadi penganan khas di Papua, tak terkecuali Kaimana. Harganya cenderung lebih terjangkau dibandingkan jika Anda memesan mie instan ditambah telur yang harganya mencapai Rp 30 ribu per porsi. Dan yang perlu diketahui jika berkunjung ke Kaimana, persiapkanlah uang rupiah kertas saja karena masyarakat dan perbankan di wilayah ini tidak menerima uang koin berapapun nominalnya.

Menatap Punggung Pegunungan Alpen di Chamonix Mont Blanc

Apa pun musimnya, Pegunungan Alpen dengan Mont Blanc yang selalu putih tertutup salju adalah daerah yang paling cocok untuk berlibur dalam segala musim di Eropa.





Di bawah kaki pegunungan Mont Blanc terdapat sebuah kota yang menjadi tujuan para turis, yakni Chamonix Mont Blanc. Tak hanya disambangi oleh para turis yang juga berniat melakukan olahraga ski, namun Chamonix Mont Blanc juga jadi jujugan para turis yang ingin melihat pemandangan Pegunungan Alpen di depan mata.

Chamonix Mont Blanc, merupakan komunitas Perancis, terdapat di Haute-Savoie termasuk dalam daerah Rhône-Alpes. Komunitas Chamonix Mont Blanc meliputi daerah utara hingga selatan dengan kota dan desa kecil cantik yang menjadi incaran para wisatawan mancanegara. Kota-kota itu terdiri dari Le Tour, Montroc, Le Planet, Argentière, Les Chosalets, Le Lavancher, Les Tines, Les Bois, Les-Praz-de-Chamonix, Chamonix-Mont-Blanc, Les Pècles, Les Mouilles, Les Barrats, Les Pélerins, Les Gaillands, hingga Les Bossons.

Sejak abad ke-20 Chamonix Mont Blanc banyak dikunjungi oleh mereka yang gemar berolahraga ski lantaran kota ini adalah tempat pemberangkatan para pendaki menuju Alpen.

Kota Chamonix selalu terlihat menarik, baik pada musim dingin maupun panas. Mereka yang senang bermain ski akan senang juga menghabiskan keseharian di kota yang memiliki arsitektur campuran tradisi setempat dengan kayu yang diukir, tetapi berfasilitas modern. Selain itu, untuk mencari makanan, suvenir, hingga perlengkapan pendakian atau ski pada musim dingin, di kota inilah semuanya serba ada.

Kota Chamonix juga disebut sebagai kota kosmopolitan karena perbauran dari berbagai budaya yang banyak memengaruhi peradaban kota ini. Pengaruh dari Swiss dan Italia yang paling banyak berbaur, tak heran kota yang mulai dibangun tahun 1091 ini berbatasan dengan Swiss dan Italia. Dari Chamonix Anda bisa sekalian berlibur ke Swiss maupun Italia menggunakan kereta yang langsung ke kedua Negara tersebut.

Meski hanya sebuah kota mungil, namun kota Chamonix memiliki fasilitas yang sangat lengkap. Saking lengkapnya di kota mungil ini pun terdapat butik-butik yang menjual barang bermerek terkenal seperti Gucci dan Hermes berjejer bagaikan di Paris!

Restoran di kota Chamonix memiliki keunggulan karena kebanyakan menyajikan makanan khas setempat, keju leleh, daging asap, serta daging panggang seperti rusa muda dan domba muda. Kebanyakan makanan di daerah pegunungan menggunakan keju yang dipanggang. Dan hampir seluruh restoran memiliki teras sehingga saat matahari bersinar kita dapat menikmati santapan lezat sambil memandang alam... Apalagi jika pas, pemandangan kita menghadap ke gunung bersalju, lengkaplah sudah kenikmatan yang tersaji.

Dari Chamonix inilah transportasi untuk menuju Mont Blanc berada. Wisatawan dapat menaiki *cable car* menuju Aiguille du Midi. Munculnya ide kereta gantung dimulai dari usul Marc Eugster asal Swiss yang mendapatkan dukungan dari perusahaan lift terkemuka dan juga ide dari Léon Estivant dan Emile Dollot, berkebangsaan Perancis. Ide yang muncul yang mulai dilaksanakan pada tahun 1909 ini banyak mengalami kendala, salah satunya saat Perang Dunia I, pelaksanaan pembangunan kereta gantung itu sempat terhenti.

Dan pada tahun 1938 bagian pertama dari kereta gantung kelar dibangun. Bagian pertama dari kereta gantung ini dapat mengangkut 72 penumpang dari Chamonix hingga Plan d'Aiguille, yaitu di ketinggian 2.317 mdpl. Barulah pada tahun 1955 kereta gantung kedua selesai dibangun. Kereta gantung kedua inilah yang dapat membawa 66 penumpang hingga mencapai ketinggian 3.776 mdpl, yaitu Aiguille du Midi.

Kecepatan kereta gantung dalam melakukan perjalanan adalah 10–12 meter per detik. Adapun biaya menaiki kereta gantung ini 14 hingga 20 euros (pergi-pulang). Saat musim dingin penumpang yang naik dalam kereta gantung menuju Aiguille du Midi ini kebanyakan dengan pakaian ski mereka, badan tertutup dari atas kepala hingga ujung tangan dan kaki. Jelas saja karena tujuan mereka adalah untuk meluncur di atas salju putih.

Namun saat musim semi hingga panas, kontras sekali pakaian yang dikenakan, kaus tangan pendek dan celana pendek. Jika Anda berkunjung ke Chamonix Mont Blanc saat musim panas, disarankan untuk mengenakan celana katun dan jaket tebal jika ingin naik kereta gantung menuju Aiguille du Midi. Sebab meskipun cuaca terik, namun ketika kereta gantung tiba di Aiguille du Midi Anda akan dibuat beku dengan suhu udara minus 8 derajat. *(Sumber : Kompas Travel)*



XPANDER

Your Next Generation MPV



Baru-baru ini, PT Mitsubishi Motors Krama Yudha Sales resmi meluncurkan Small MPV terbarunya, Mitsubishi Xpander.

Seperti yang sudah diprediksi banyak pihak, Small MPV bergaya SUV tersebut bakal menjadi pesaing terberat bagi MPV lain, sebut saja Avanza, Xenia, Ertiga maupun Mobilio yang sudah dikenal sebagai MPV sejuta umat.

Dari sisi eksteriornya, Mitsubishi Xpander tampak begitu futuristik sekaligus gagah. Bukan tanpa alasan mengingat mobil masa depan buatan Mitsubishi ini memang mengusung gaya desain yang menggabungkan Pajero Sport dan Outlander.

Dari depan bisa dilihat Mitsubishi Xpander ini dibekali dengan gaya desain headlamp yang sangat berciri khas tersendiri. Headlamp tersebut tersusun atas tiga tingkat pencahayaan di mana posisi lampu LED dipasang dengan peletakan yang lebih tinggi pada sisi kap mesin. Bersanding dengan headlamp adalah grille hitam yang dibuat berukuran besar sehingga membuat tampilannya kian terkesan gagah dan kokoh. Pada sektor belakang, tersemat stoplamp berteknologi LED yang membuatnya semakin tampil sporty dan menawan.

Selain sisi eksteriornya, tak kalah menarik juga bahwa spesifikasi Mitsubishi Xpander ini juga memiliki bagian interior yang cukup mewah dengan ruang kabin yang begitu luas. Kemewahan pada sektor interiornya ini pun semakin terasa berkat bagian dashboard yang dikemas begitu rapi dan dipadukan dengan warna putih kontras berhias aksen perak sehingga membuat kesan elegan pada Mitsubishi Xpander ini pun kian begitu memukau.

Untuk menunjang kemewahan dan kenyamanan serta keselamatan dalam berkendara maka spesifikasi Mitsubishi Xpander pun akan dibekali dengan fitur-fitur canggih nan modern. Salah satu di antaranya yaitu fitur hiburan pada head unit di sektor interior yang sudah dilengkapi dengan layar sentuh lebar, sistem navigasi yang saling terintegrasi, koneksi jarak dekat serta fitur hiburan lain seperti player musik yang siap memberikan kenyamanan kepada para penumpang ketika berada pada ruang kabin.

Tak cukup sampai di situ, untuk memberikan kualitas pengereman Mitsubishi Xpander yang handal, Mitsubishi pun juga akan melengkapinya dengan rem berteknologi ABS, EBD, dan BA yang siap menunjang kebutuhan pengemudi dalam mengendalikan laju mobil secara maksimal dan mudah serta mencegah terjadinya ban terselip sehingga tingkat kecelakaan pun dapat ditekan.

Soal performa, Mitsubishi Xpander ini dibekali mesin berteknologi tinggi, yakni Mitsubishi Innovative Valve Timing Electronic Control (MIVEC) berteknologi 4A91 DOHC yang memiliki kapasitas kubikasi hingga 1.5 liter dengan 16 katup. Sektor dapur pacu yang diusung mobil keluarga ini juga akan dibekali dengan teknologi Front Wheel Drive System yang akan membuatnya lebih bertenaga. Tangki bahan bakarnya juga cukup besar sehingga sanggup menampung bahan bakar hingga 45 liter. Dengan demikian, pengendara bisa berkendara dalam perjalanan jarak jauh dengan nyaman tanpa harus terlalu sering mampir untuk mengisi bahan bakar.

DN MULTISIX



Dalam gelaran Gaikindo Indonesia International Auto Show (GIIAS) 2017, PT Astra Daihatsu Motor (ADM) mengambil kesempatan pamer dua konsep mobil terbarunya, DN Multisix dan DN F-Sedan.

Kesan modern nan stylish terasa ketika bertatap muka dengan kedua mobil ini. Menerapkan suicide door type ditambah lagi dengan penyematan head lamp serta DRL memancarkan kesan agresif dari mobil ini.

Daihatsu merencanakan DN Multisix dapat menampung 6 orang. Daihatsu membeberkan ada 3 keunggulan yang dimiliki DN Multisix ini untuk pada bagian eksterior. Selain head lamp dan DRL, DN Multisix ini dibekali sporty bumper design. Daihatsu juga mengklaim mobil konsep ini memiliki ground clearance yang tinggi.

"Sebagai produsen mobil kompak di tingkat global, Daihatsu selalu konsisten menampilkan mobil konsep. Kali ini, pada ajang pameran Otomotif Gaikindo, GIIAS 2017, kami membawa mobil konsep MPV luxury dan stylish, bernama DN Multisix. Kami berharap, mobil konsep ini dapat menjadi inspirasi bagi industri otomotif Tanah Air dan dapat menunjukkan kemampuan Research and Development Daihatsu," ujar Executive Officer Research and Development ADM, Pradipto Sugondo, sebagaimana dikutip dari kumparan.com.

Sementara, untuk di dalamnya, ada beberapa hal yang dibanggakan Daihatsu. Diantaranya Advance Dashboard yang dikatakan berteknologi terkini dengan dilengkapi big screen, transmisi berteknologi tinggi, dan desain setir yang futuristik.

Selain itu, pada DN Multisix ini pabrikan asal Jepang ini menyematkan panoramic roof yang cukup besar. Sementara untuk bangku tengah, mobil konsep ini mengacu model captain seat dengan Walk-Through.
Kemudian beralih ke mobil konsep DN F-Sedan yang diperuntukkan 5 penumpang. Bodi yang aerodinamis dengan penyematan velg 18 inci memperlihatkan kesan sporty pada mobil ini.
Tak beda jauh dengan DN Multisix, untuk head lamp dan DRL sama-sama mengesankan modern dan agresif. Daihatsu juga menyematkan panoramic roof pada DN F-Sedan.
Walau terlihat sudah matang, Daihatsu belum mengumumkan rencana realisasi kedua mobil konsepnya ini. [*]

halowm?



Q

Halo WM, mohon dibantu, apakah bisa saya menyetor setoran bulanan Tamasha tanpa harus datang ke teller? Ini karena saya harus pindah lokasi kerja ke Kalimantan, sedangkan saya masih ingin melanjutkan setoran Tamasha saya. Mohon bantuannya, terima kasih.

(Ratna Sari Dewi, 08512276xxxx)

A

Halo ibu Ratna, setoran bulanan tidak diharuskan datang ke kantor. Ibu Ratna dapat mentransfer setoran ibu ke rekening kami di bank umum. Saat ini kami mempunyai 9 rekening di bank umum yaitu di Bank Danamon, BCA, Mandiri, Permata, CIMB Niaga, BTN, BNI, NISP dan Bank BRI. Untuk info lebih detailnya ibu dapat menghubungi Halo WM 1500 157 (pulsa lokal). Setelah melakukan transfer, silakan ibu konfirmasi kepada petugas BPR WM untuk keperluan administratifnya. Terima kasih.

Halo WM, salam sukses dan sejahtera untuk kita semua. Saya Wawan Kurniawan, nasabah setia BPR WM sejak 4 tahun belakangan. Yang ingin saya tanyakan, bagaimana prosedur untuk mengajukan fasilitas yang secara otomatis bulanan mentransfer dana saya di BPR WM dalam jumlah tertentu? Sehingga ketika saya tengah pergi ke luar negeri, karyawan saya dapat mendapatkan kucuran dana tanpa menunggu saya kembali dari luar negeri?

Halo Bapak Wawan, terima kasih sudah mempercayakan kebutuhan finansial Anda di tempat kami. Bapak dapat mengisi *form standing instruction* yang kami sediakan di kantor pelayanan kami. Silakan diisi berapa besaran uang dan tanggal rutin transfernya. Nanti petugas kami akan senantiasa membantu bapak. Terima kasih.

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

BPR WM

Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

Kredit

Tabungan

Deposito



KLIK WM

Solusi tepat untuk anda, pengajuan Aplikasi permohonan Kredit, Tabungan & Deposito di BPR WM semakin mudah dengan klikwm.com Kapan saja, dimana saja.

halo WM 1500 157 *pulsa lokal

bprwm.co.id @BPR_WM

BPR WM @bpr_wm