EDISI 15 | TH.IV | TAHUN 2018

WMagz

wealth ma ne



BITCOIN, AMAN ATAU BERESIKO ?

HASILKAN RUPIAH DARI TEMPELAN TISU

EDUKASIKAN MANFAAT LERAK

Cik Me Me

PAKAI MANAJEMEN TEMPUR

SETOR TABUNGAN PULANG BAWA HADIAH

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 WITH Magz



wealth magazine


BPR WM
Senantiasa Terpercaya Melayani Anda
KREDIT ENAM SEMBILAN
BUNGA MULAI
0,69%
PER BULAN FLAT
semakin mudah
semakin murah
halo WM 1500 157 *pulsa lokal
BPR WM
@BPR_WM
@bpr_wm
bprwm.co.id
klikwm.com



PELINDUNG
Kerry Thamrim

PEMIMPIN REDAKSI
Muhammad S Tulus

FOTOGRAFER
Laurence

DESAIN & ARTISTIK
Agung Fahri Husaeni
Rekso Galih Putih

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

Editor's Note

Suka Duka Jalani Bisnis Keluarga

Banyak orang beranggapan membangun bisnis rintisan (start-up) lebih sulit dibandingkan meneruskan bisnis warisan keluarga. Di lain sisi, tak sedikit pewaris bisnis keluarga yang mengaku lebih ingin membangun bisnis sendiri ketimbang menanggung beban seluruh keluarga besar di pundaknya.

Setiap bisnis memiliki tantangannya tersendiri, begitu pula pada bisnis keluarga. Lamanya waktu usaha bukan jaminan bisnis akan langgeng. Namun di tangan pewaris yang tepat, bisnis keluarga bukan tak mungkin menjadi bisnis raksasa. Tak percaya? Sidomuncul dan Mustika Ratu membuktikannya.

Suka duka mempertahankan bisnis warisan keluarga menjadi topik persembahan tim Wealth Magazine pada edisi kali ini. Mari menyimak kisah Cik Me Me, yang jatuh bangun meneruskan bisnis lunpia Semarang warisan keluarganya. Juga Ibu Cici yang diberi mandat mengambil alih bisnis sabun lerak warisan dari sang tante. Yang tak kalah menarik, tips menjaga agar bisnis keluarga tetap eksis di tangan para pewaris.

Selamat membaca...

contents

INSPIRING PEOPLE
Cik Me Me : Pakai Manajemen Tempur — 5

SMART ENTREPRENEUR
Edukasikan Manfaat Lerak — 10

MITRA WM
Hj. Uriyah : Konsisten Pertahankan Rasa — 14

HIGHLIGHTS
Bitcoin, Aman atau Beresiko ? — 17

PRODUK
Setor Tabungan Bawa Pulang Hadiah — 20

PASSION
Hasilkan Rupiah dari Tempelan Tisu — 23



Pakai Manajemen Tempur

Warga Kota Semarang mengenal lunpia sebagai makanan khas dari kotanya. Namun bagi Meliani Sugiarto SE, lunpia adalah sisi lain dirinya.







Diturut dari garis silsilah, Meliani Sugiarto SE yang akrab disapa Cik Me Me, adalah generasi kelima pewaris resep lunpia Semarang sekaligus generasi ketiga pewaris Lunpia Mataram.

Sang penemu resep lunpia, pasangan suami istri Tjoa Thay Joe dan Mbok Wasi, adalah kakek dan nenek buyut Cik Me Me. Sepeninggal Tjoa Thay Joe dan Mbok Wasi, resep lunpia Semarang secara turun temurun diwariskan ke anak cucunya yang kini mengembangkan bisnis lunpia dengan brand masing-masing, salah satunya Lunpia Mataram.

Lahir dan besar di lingkungan keluarga pembuat lunpia, Cik Me Me telah mengakrabi lunpia sejak kanak-kanak. Di usia 7 tahun ketika anak-anak sebayanya tengah sibuk bermain, Cik Me Me asyik mengiris rebung, meracik bumbu dan membuat saus coklat pendamping lunpia di dapur umum Lunpia Semarang.

Saat remaja hingga kuliah di Universitas Taruma Negara (Untar), Jakarta, dia lebih memilih membantu orang tuanya berjualan lunpia di tepi jalan MT Haryono ketimbang nongkrong bersama teman sebayanya.

Lunpia Delight

Tahun 2004, Cik Me Me merintis bisnis lunpia bersama pria yang kemudian menjadi suaminya. Namun, kemelut rumah tangga yang berujung perceraian membuatnya harus merelakan bisnis yang sudah susah payah dirintisnya selama 10 tahun itu jatuh ke tangan mantan suami.

Tak ingin larut dalam keterpurukan, Cik Me Me mendirikan Lunpia Delight (kini Lunpia Cik Me Me - LCM). Didukung sang papa, Tan Yok Tjay, yang kemudian menjadi master chef di dapur lunpianya, Cik Me Me membangun kembali kepercayaan dirinya sebagai pewaris sah lunpia Semarang. Modal terbesarnya adalah pengalaman selama 21 tahun sebagai pembuat lunpia.

"Bisnis bisa direnggut, tapi tidak dengan lunpia karena lunpia adalah saya. Membuat lunpia sudah saya lakukan sejak puluhan tahun yang lalu, dan itu sudah mendarah daging dalam diri saya," ujar wanita kelahiran Semarang, 27 Juni 1979 ini.

Gebrakan

Menghadapi tekanan hidup yang silih berganti, Cik Me Me menghibur dirinya dengan menggulung lunpia. Baginya, menggulung lunpia bukanlah pekerjaan melainkan kegiatan



yang dicintainya. Saat menggulung lunpia, dia sejenak melupakan beban berat yang harus dipikulnya seorang diri.

Namun di tengah deretan permasalahan yang menggelayuti hidupnya, Cik Me Me justru mendapatkan ilham yang kemudian menjadi inovasi bisnisnya.

Salah satunya adalah hadirnya menu lunpia spesial yang berisi suwiran daging kepiting; ikan kakap; kambing muda; jamur dan kacang mete, yang diciptakannya bersama sang papa. Menu spesial ini disajikan berdampingan dengan menu lunpia original khas Semarang yang tetap dipertahankan Cik Me Me, serta lunpia *plain*, yang hanya berisi rebung untuk santapan para vegetarian.

Meski berinovasi soal menu, namun cita rasa yang ditawarkan LCM tidak meninggalkan orisinalitas lunpia Semarang. “Hanya isiannya saja yang berbeda, tapi cita rasa tetap sama seperti resep aslinya,” ujarnya.

Atas inovasinya ini, Cik Me Me pun diganjar penghargaan dari Lembaga Prestasi Indonesia Dunia (LEPRID) sebagai Pencipta Menu Lunpia Terbanyak. Penghargaan ini diberikan LEPRID di tahun kedua berdirinya LCM.

Selain inovasi menu, Cik Me Me juga melakukan gebrakan berupa promosi beli satu gratis satu pada bulan ramadhan tahun 2014 lalu. Promosi ini terbukti sukses mengenalkan LCM sebagai *brand* lunpia baru di Semarang dan terus berlanjut menjadi agenda LCM tiap bulan ramadhan hingga saat ini.







Apa yang saya lakukan sekarang ini ibarat membangun pondasi sebuah gedung tinggi. Bagaimanapun proses mencapai kesuksesan masih panjang. Butuh kerja keras serta kemauan mencari solusi ketika menghadapi tantangan yang tersulit sekalipun.

Meliani Sugiarto

Gebrakan Cik Me Me yang cukup menghebohkan lainnya adalah label sertifikat halal untuk produk LCM dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Seperti diketahui, lunpia acap kali dianggap sebagai makanan non halal lantaran disinyalir mengandung produk olahan babi. Namun terobosan yang dilakukan Cik Me Me telah membuka mata warga masyarakat terkait kehalalan lunpia buatan Cik Me Me. Lagi-lagi, strateginya sukses membuat market LCM menebal, terutama dari komunitas konsumen muslim.

"Kuncinya memang harus terus berinovasi dan terus melangkah. Inovasi tidak selalu harus berkaitan dengan menu tetapi bisa berupa inovasi pada bentuk kemasan maupun pada manajemen pelayanan," tuturnya.

Manajemen Tempur

Menginjak tahun kelima, LCM bisa dibilang telah cukup mapan. Meski setiap pagi masih harus memasak sendiri seluruh isian lunpianya, namun kini Cik Me Me bisa menggaji 50 orang karyawan, baik yang bekerja di dapur maupun di restonya.

LCM pun semakin berkembang, dari semula hanya toko penjual lunpia menjadi restoran lunpia cepat saji dan pusat oleh-oleh khas Jawa Tengah, lengkap dengan *meeting room*, *mini hall*, *restroom*, mushola, dan tempat bermain untuk anak.

Pesatnya perkembangan LCM, diakui Cik Me Me lantaran dia menggunakan manajemen tempur dalam mengelola bisnisnya. "Anda tidak akan melihat saya makan di restoran mahal, naik mobil mewah, atau jalan-jalan ke luar negeri. Karena setiap keuntungan yang saya dapatkan hari ini akan saya putar lagi untuk bertempur esok hari. Karena setiap hari adalah pertempuran yang baru untuk saya," ujar bungsu dari dua bersaudara ini.

Meski demikian, Cik Me Me tetap menyisihkan sebagian dari keuntungannya untuk berbagi kepada pembeli, karyawan maupun kepada mitra yang membantu membesarkan usahanya. Khusus untuk para pembeli, Cik Me Me mengadakan undian berhadiah tiga unit sepeda motor. Melalui undian ini, ia ingin berbagi keuntungan dalam keberuntungan. Sama seperti promosi beli satu gratis satu, undian ini pun kini menjadi agenda tahunan LCM untuk memanjakan para konsumen setianya.

"Berbagi itu indah dan lebih memuaskan kalau dirasakan bersama ketimbang menikmati rezeki itu seorang diri," terang ibu satu anak ini.

Kesuksesan LCM saat ini belum cukup membuat Cik Me Me berhenti berjuang. Satu hal yang masih ada dalam benaknya, agar lunpia tak kalah bersaing dengan makanan khas negara lain, seperti pizza. Ia ingin lunpia digemari oleh orang dewasa serta anak-anak dan remaja.

"Apa yang saya lakukan sekarang ini ibarat membangun pondasi sebuah gedung tinggi. Bagaimanapun proses mencapai kesuksesan masih panjang. Butuh kerja keras serta kemauan mencari solusi ketika menghadapi tantangan yang tersulit sekalipun," tandasnya. [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



Edukasikan Manfaat Lerak

Dalam masa berkabung atas kepergian suami, Chichie mendapat kepercayaan dari keluarga besarnya untuk meneruskan bisnis produksi sabun lerak milik keluarga. Kepercayaan ini tak disia-siakan Chichie. Di bawah arahan sang tante, Chichie mempelajari seluk beluk pembuatan deterjen alami ini.





Sebelum mengelola bisnis sabun lerak Ronsari CC, Chichie adalah seorang kepala divisi di sebuah laboratorium swasta. Atas permintaan almarhum suami, Chichie *resign* dari kantor tempatnya bekerja dan fokus menjadi ibu rumah tangga.

Namun tak berselang lama sejak *resign*, sang suami meninggal dunia. Sebagai *single parent* dengan dua putri yang masih usia sekolah, Chichie praktis harus menjadi ibu sekaligus pencari nafkah untuk membiayai hidup keluarganya.

Dalam masa berkabung atas kepergian suami, Chichie mendapat kepercayaan untuk meneruskan bisnis produksi sabun lerak milik sang tante.

Kepercayaan ini tak disia-siakan Chichie. Di bawah arahan sang tante, Chichie mempelajari seluk beluk pembuatan deterjen alami ini.

Awal 2016, Chichie mulai memproduksi sabun lerak dalam tiga ukuran kemasan, yakni 130 ml, 260 ml dan 500 ml. Dia juga menyiapkan kemasan suvenir berisi buah lerak kering yang dapat langsung digunakan untuk mencuci.

Untuk membedakan dengan sabun lerak bikinan sang tante, Chichie menambahkan inisial namanya di belakang merek Ronsari. "Ronsari itu merek sabun lerak buatan tante. Kenapa ada CC di belakang Ronsari, itu sebagai identitas bahwa saya yang membuat sabun ini," ujar wanita bernama lengkap Sri Suharti ini.

Tanpa Bahan Kimia

Lerak mengandung saponin yang menghasilkan busa dan menembus pori-pori pakaian. Kandungan saponin ini mampu membersihkan kotoran yang menempel pada pakaian secara alami tanpa merusak warna maupun serat kain. Itulah mengapa sabun lerak sangat dianjurkan digunakan untuk mencuci batik, khususnya batik tulis dan batik dengan pewarna alami.

"Sutra, lurik, tenun, sasirangan dan *ecoprint* juga sebaiknya dicuci pakai sabun lerak supaya warnanya tetap bagus," ujarnya.

Dalam memproduksi sabun lerak, Chichie menggunakan bahan baku berupa buah lerak kering, air dan pewangi. Buah lerak yang digunakan pun bukan sembarang



lerak melainkan buah lerak kualitas super dari Jawa Timur.

"Buah lerak asal Jawa Timur daging buahnya tebal, besar, kualitasnya bagus. Kalau dari Jawa Tengah, kualitasnya tidak sebagus lerak dari Jawa Timur, dan itu akan berefek pada kualitas sabun," kata wanita kelahiran Demak 16 Agustus 1973 ini.

Untuk memastikan produk buatannya benar-benar aman, Chichie tidak menggunakan bahan kimia apapun dalam sabun lerak buatannya. Semuanya berasal dari bahan alami termasuk pewangi yang digunakan.

Menurut Chichie, dia menggunakan pewangi yang diekstrak secara alami dari bunga melati dan sedap malam. Karena berbahan alami, maka sabun lerak Ronsari CC tidak terlalu menyengat seperti jika menggunakan pewangi kimia. Namun aroma ini akan menempel di kain setelah proses pencucian.

Penambahan aroma melati dan sedap alam merupakan salah satu inovasi Chichie pada produk bikinannya. Inovasi ini sekaligus menjadi solusi atas kritikan konsumen terkait sabun lerak yang tidak meninggalkan bau wangi pada pakaian sebagaimana jika mencuci menggunakan deterjen kimia.

Selain untuk mencuci kain, sabun lerak juga dapat dimanfaatkan untuk mencuci perhiasan seperti emas dan perak. Emas dan perak yang menghitam dapat dibersihkan dengan sabun lerak, sehingga warnanya kembali berkilau. Pun untuk mencuci berbagai peralatan dapur dan membersihkan lantai, hingga mengurangi jerawat dan kudis.

Pameran

Pameran menjadi sarana promosi yang ampuh untuk mengenalkan sebuah produk kepada masyarakat. Hal ini pun diamini Chichie yang rutin mengikuti pameran di dalam maupun luar kota Semarang untuk mempromosikan produknya.

Agar masyarakat makin yakin akan manfaat lerak, Chichie mencari informasi seputar kegunaan lerak dan merangkumnya dalam sebuah brosur. Brosur ini dijadikannya sarana mengedukasi masyarakat yang belum mengenal manfaat lerak.

Chichie juga bekerjasama dengan para produsen batik di berbagai daerah di Jawa Tengah untuk







menyebarluaskan manfaat lerak kepada pecinta batik di Tanah Air.

Berkat kegigihannya, sabun lerak Ronsari CC terus diminati konsumen. Jika awalnya Chichie hanya memproduksi kurang dari 10 dus sabun lerak, kini pesanan ribuan botol sabun lerak menantinya. Pesanan itu datang dari para resellernya yang tersebar di Bekasi, Jakarta, Pulau Madura dan Bali.

Selain itu, sabun lerak Ronsari CC juga dipasarkan di jaringan Transmart di Kota Semarang, Surakarta dan Yogyakarta, Semarang Creative Gallery, Kampung Batik Semarang, Gedung Dekranasda Provinsi Jateng, Gedung PKK Kota Semarang, Batik Jayakarta dan Batik Trusmi Cirebon.

Reseller

Meski produknya telah tersebar di berbagai kota, Chichie masih membuka kesempatan kepada masyarakat yang ingin bermitra dengannya sebagai *reseller* sabun lerak. Chichie juga membuka jalur kerjasama dengan masyarakat yang ingin menjual sabun lerak dengan mereknya sendiri. Prinsipnya, dia ingin berbagi rezeki dengan orang lain.

Untuk menjadi *reseller*, syaratnya cukup mudah, yakni hanya dengan membeli dua dus karton sabun lerak ukuran apa saja. *Reseller* nantinya bisa menjual sabun lerak dengan harga jualnya sendiri.

"Saya tidak mematok harga jual sabun lerak ini harus disamakan dengan harga dari saya. Justru saya mematok agar *reseller* menjual sabun lerak di atas harga jual saya supaya mereka pun dapat keuntungan."

Di Semarang, Chichie bukan satu-satunya produsen sabun lerak. Belakangan, pesaing makin banyak bermunculan. Namun Chichie tidak ambil pusing dengan keberadaan para pesaing. Sebaliknya kehadiran para pesaing menjadi pengingatnya untuk selalu berinovasi dan waspada.

"Persaingan itu harus ada supaya kita tidak lengah. Bagaimanapun, kembali lagi, *leader* tetap *leader*, *follower* tetap *follower*," ujarnya mantap. [LAU]







Konsisten Pertahankan Cita Rasa

Bagi Hj Uriyah, sukses membutuhkan waktu dan kesabaran. Jauh sebelum usahanya berkembang seperti saat ini, dia hanyalah penjual sate kambing keliling. Setiap hari, selama 10 tahun, Uriyah mendorong gerobak, menyusuri jalan-jalan kampung dan menawarkan dagangannya.

Berkat kerja keras dan kegigihannya, Uriyah mampu membeli sebidang tanah dari









seorang warga. Di tempat ini, dia mendirikan warung sate kambing muda Raja Murah dan tak lagi berkeliling kampung.

Memiliki warung membuat usahanya makin mudah dijangkau oleh pembeli. Pembelinya pun bukan hanya penduduk kampung sekitar melainkan juga pelancong dari luar Kendal seperti Batang, Semarang, dan Pekalongan, yang ingin merasakan sate kambing hasil bakarannya.

Salah seorang pembeli, Sutarno mengatakan, kelebihan sate kambing buatan Uriyah terletak pada potongan dagingnya yang besar, proses pembakaran yang membuat tingkat kematangan daging merata dan empuk, serta harga per porsinya yang terjangkau di kantong. Seporsi sate kambing yakni Rp 40 ribu dan Rp 25 ribu per porsi untuk gule atau tongseng.

Konsistensinya mempertahankan ukuran, cita rasa dan harga sate bakarannya membuat warungnya tak pernah sepi pembeli. Untuk memenuhi permintaan konsumen, Uriyah harus menyiapkan 7 ekor kambing per harinya. Jumlah itu bisa bertambah jika ada pesanan kambing untuk aqiqah dan menjelang Idul Adha.

Uriyah pun tak lagi mampu bekerja seorang diri. Usahanya yang kini menginjak usia tiga dasawarsa ini, dia mempekerjakan 10 orang karyawan, yang sebagian besar adalah ibu rumah tangga.

Melihat usahanya yang terus berkembang, Uriyah menyadari kebutuhannya akan dana tambahan yang akan digunakan untuk merenovasi warung maupun memperbesar modal. Dia pun memilih BPR Weleri Makmur sebagai mitra untuk mengembangkan usahanya. Pucuk dicinta ulam pun tiba. Melihat kegigihan Uriyah dalam mengelola usahanya, BPR Weleri Makmur, yang memang memiliki visi untuk mendorong perekonomian sektor UKM di Jawa Tengah, tak ragu mengucurkan pinjaman dana demi pengembangan modal usaha Uriyah.

Kepala Kantor BPR Weleri Makmur Cabang Weleri, Karno, berharap kucuran kredit yang diberikan kepada Uriyah dapat dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya untuk memperbesar skala usahanya.

Hj Uriyah merasa beruntung menjadi nasabah BPR Weleri Makmur. Selama dua tahun ini, dia pun merasakan pelayanan terbaik yang diberikan BPR Weleri Makmur kepadanya. “Saya senang karena banyak dibantu BPR WM. Saling memahami tanggung jawab masing-masing dan saling mengingatkan lah,” katanya. [LAU]

BPR WM

Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

DEPOSITO MAKMUR

Investasikan dana anda bersama kami
dengan suku bunga kompetitif



7,5% 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
OJK OTORITAS JASA KEUANGAN



bitcoin

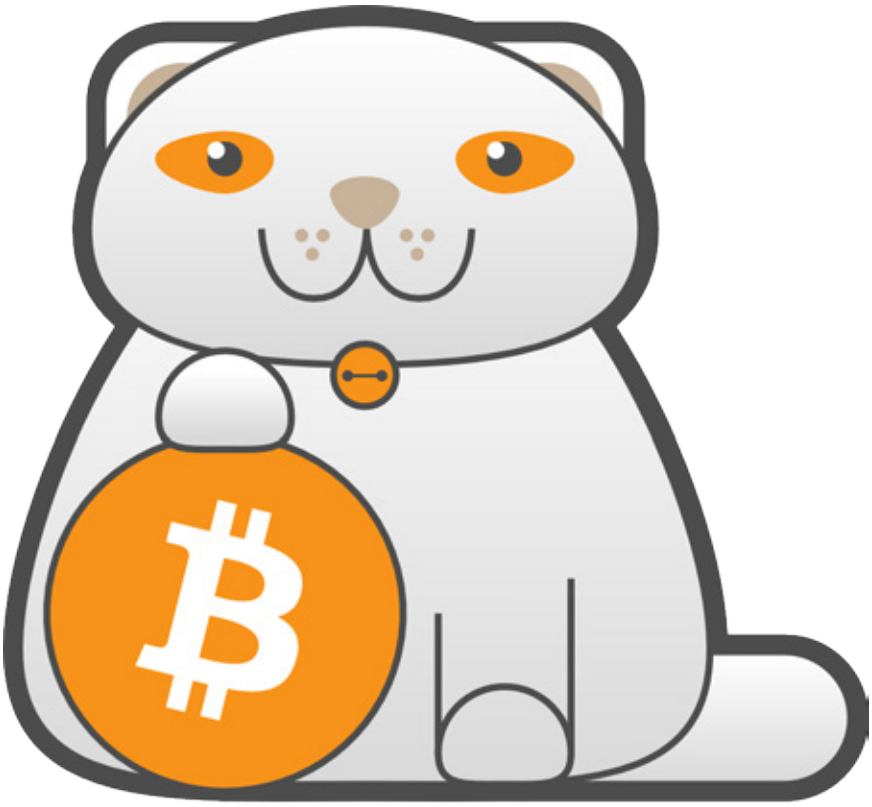
Aman atau Beresiko?

Diakui atau tidak, demam Bitcoin sedang melanda dunia. Cryptocurrency yang bersifat terdesentralisasi dan tidak diatur atau dijamin oleh otoritas pusat ini ramai digunakan untuk bertransaksi di berbagai negara, termasuk Indonesia.

Meski memiliki sejumlah kelebihan dibanding mata uang "konvensional", Bitcoin bukannya tidak memiliki risiko. Ada beberapa ancaman yang mengintai para pengguna uang virtual ini. Salah satunya berkaitan dengan persoalan penyimpanan Bitcoin.

Untuk bisa membelanjakan Bitcoin, pemilik membutuhkan baris kode khusus bernama "private key". Baris kode ini disimpan di dalam "wallet" atau dompet digital. Ketika akan dipakai, barulah pemilik mengakses kode tersebut dan menggunakannya untuk transaksi.

Private key bisa disimpan secara lokal di komputer maupun dicetak dengan printer. Persoalan muncul karena baris kode ini bisa



dicuri atau hilang. Apabila itu terjadi, maka semua Bitcoin yang terasosiasi dengan private key bersangkutan akan raib selamanya dari tangan pemilik.

Kasus seperti ini beberapa terjadi dalam beberapa bulan terakhir. Misalnya peristiwa yang menimpa Inputs.io. Penyedia wallet online tersebut November lalu dibobol hacker sehingga mengakibatkan para "nasabah" kehilangan Bitcoin senilai 1,2 juta dollar AS.

Private key yang disimpan dalam "Cold Storage" (komputer atau media penyimpanan yang tak terkoneksi ke internet) pun memiliki kerentanan tersendiri. Seorang pria bernama James Howells menyimpan 7.500 Bitcoin dalam wallet di dalam hard disk komputernya. Ketika hard disk tersebut hilang, Howells terpaksa merelakan uang virtual senilai jutaan dollar tersebut.

Untuk melindungi wallet online, password yang kuat bisa digunakan. Dapat pula ditambahi layanan otentikasi dua-faktor macam Google Authenticator yang seringkali ditawarkan oleh dompet berbasis web. Backup wallet juga diperlukan untuk berjaga-jaga terhadap kemungkinan server bermasalah atau komputer/hard disk rusak.

Risiko finansial

Risiko lain terkait Bitcoin adalah nilai mata uang ini sendiri yang terkenal sangat fluktuatif. Pada awal Januari 2013, misalnya, Bitcoin dihargai 13 dollar AS per keping (1 BTC). Angka itu meroket ke lebih dari 1.100 dollar AS per keping pada Desember tahun yang sama, lalu terpangkas menjadi hanya setengahnya (sekitar 500 dollar AS), hanya dalam beberapa jam setelah pelarangan transaksi Bitcoin di China. Ini membuat nilai Bitcoin yang dimiliki menjadi tidak stabil dan menjadi masalah sendiri bagi pelaku bisnis yang memakai mata uang virtual tersebut.

Harga barang dan nilai uang yang dibayarkan bisa naik atau turun dengan tajam dalam waktu sangat singkat sehingga berpotensi merugikan salah satu pihak yang terlibat dalam jual beli.

Seperti mata uang atau komoditas lain, perilaku hoarding atau penimbunan juga terjadi dengan Bitcoin. Di India dan China, misalnya, angka permintaan Bitcoin terbesar disinyalir berasal dari spekulan yang mencari untung. Tak menutup kemungkinan bahwa harga Bitcoin bisa crash apabila sejumlah besar koin virtual tersebut dilepas dalam satu waktu, terlebih dengan kondisi Bitcoin saat ini yang banyak disebut sedang mengalami bubble.

Kurang paham

Risiko lain yang tak kalah penting datang dari kalangan pengguna Bitcoin sendiri, yaitu kurangnya pemahaman mengenai sifat dan cara kerja cryptocurrency ini. Tak sedikit orang yang nekat berinvestasi di Bitcoin tanpa didukung pengetahuan yang memadai, lantaran teriming-iming "jadi kaya mendadak".

Bitcoin memang bisa diperoleh melalui "penambangan" atau mining. Tapi cara tersebut terbilang sangat lamban menghasilkan Bitcoin bagi kebanyakan pengguna biasa. Mereka yang ingin cepat memperoleh Bitcoin bisa langsung membeli lewat exchange sesuai

kurs yang berlaku, namun ini berisiko tinggi mengingat fluktuasi nilai yang bisa sangat ekstrim.

CEO bank investasi asal AS Morgan Stanley James Gorman menyatakan, bitcoin bukanlah investasi yang aman. Selain itu, Gorman juga memandang investasi di bitcoin bersifat spekulatif. "Sesuatu yang menguat 700 persen dalam setahun, ini adalah spekulatif. Jadi, siapapun yang berpikir mereka membeli sesuatu yang merupakan investasi yang stabil, mereka mengelabui diri sendiri," ungkap Gorman dalam sebuah wawancara dengan CNBC seperti dikutip Jumat (17/11/2017). Dia menuturkan, nilai bitcoin bisa saja menguat 700 persen lagi, namun bisa juga tidak.

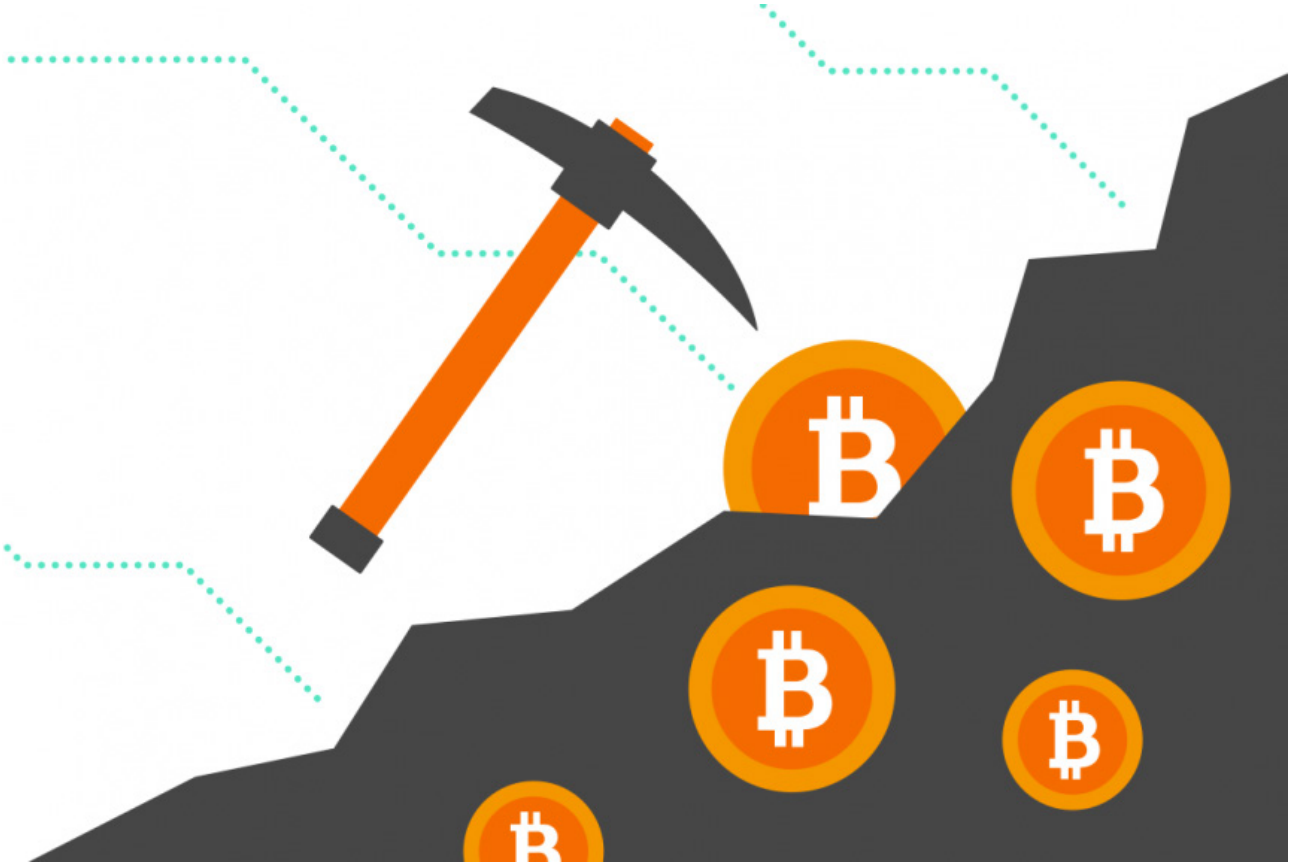
Bitcoin sendiri bukan satu-satunya cryptocurrency yang beredar di dunia. Saat ini tersedia puluhan mata uang digital sejenis yang popularitas dan nilai masing-masingnya bervariasi. Beberapa nama yang sering disebut antara lain Litecoin, Ripple, Dogecoin, dan Coinye West yang dituntut atas pelanggaran merek dagang oleh artis Hip-hop Kanye West.

Deposito

Dibandingkan Bitcoin, investasi yang terbilang paling aman serta minim resiko dan kerugian adalah deposito. Pada Bitcoin dan deposito berlaku prinsip *high risk high return, low risk low return.* Artinya, meski Bitcoin menawarkan peluang keuntungan yang tinggi, namun di sisi lain ada ancaman kerugian yang sama tingginya. Demikian halnya dengan deposito. Meski peluang keuntungan tidak sebesar Bitcoin, namun peluang kerugiannya pun relatif lebih rendah.

Deposito cocok untuk Anda yang ingin mengembangkan uang tabungan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih. Rajin-rajinlah memperhitungkan bunga dengan seksama dan memilih strategi yang tepat agar deposito menguntungkan untuk finansial di masa mendatang.

Sumber : www.tekno.kompas.com



Setor Tabungan, **Pulang Bawa Hadiah**



BPR Weleri Makmur menambah deretan produknya dengan meluncurkan Tabungan Smart dan Smart Pro. Kedua jenis tabungan ini menawarkan hadiah yang nilainya lebih tinggi dibandingkan suku bunga tabungan reguler. Dan jika biasanya keuntungan tabungan dinikmati di akhir periode tabungan, Tabungan Smart dan Smart Pro justru memberikan hadiah langsung di depan kepada nasabah sesaat setelah menyetorkan tabungan.







Kepala Seksi Business Development BPR Weleri Makmur, Muhammad S Tulus menjelaskan, setoran minimal Tabungan Smart dan Smart Pro adalah sebesar Rp 1 juta dan mengendap dengan pilihan jangka waktu 3 hingga 60 bulan. Perbedaan kedua produk ini terletak pada besaran hadiah dan jenisnya.



Pada Tabungan Smart, Anda bebas menentukan hadiah yang dinginkan, termasuk cashback, untuk kemudian petugas dari BPR WM akan membantu menghitungkan nominal tabungan dan jangka waktu mengendapnya. Sebagai contoh Anda ingin mendapatkan hadiah sebuah mobil senilai Rp 150.000.000,- maka Anda akan diberikan beberapa pilihan besarnya nominal tabungan, menabung senilai Rp 640 juta mengendap selama 60 bulan atau bisa juga menabung Rp. 830 juta mengendap selama 48 bulan, dan beberapa pilihan lainnya.

Contoh lainnya, apabila Anda ingin mendapatkan hadiah sebuah sepeda motor senilai 18.500.000,-. Maka Anda akan diberi pilihan menabung sebesar 79 juta mengendap 60 bulan atau 142 juta mengendap 36 bulan, dan beberapa pilihan lainnya.







Semakin panjang jangka waktu mengendap maka semakin kecil besar tabungannya. Anda pun dapat mencoba alat penghitungan tabungan hadiah Tabungan Smart secara online di https://klikwm.com/tabungan-smart.html



Mengenai biaya administrasi bulanan, Tabungan Smart dan Tabungan Smart Pro adalah sebesar 0 rupiah, alias gratis. Jadi saldo tabungan yang akan diterima nasabah pada saat jangka waktu pengendapan berakhir tidak akan berkurang sedikit pun. Satu keuntungan lagi, pajak hadiah ditanggung oleh BPR WM.

Adapun Tabungan Smart Pro menawarkan yang sudah ditentukan oleh BPR WM dengan nilai hadiah yang lebih besar jika dibandingkan dengan Tabungan Smart reguler. Sebagai contoh, nasabah dapat membawa pulang Cater Bowl Tupperware seharga Rp 295 ribu hanya dengan menabung Rp 1 juta mengendap selama 36 bulan, atau menabung 13 juta dan mengendap selama 3 bulan.

"Hadiah Tupperware sudah tersedia di kantor sehingga nasabah yang menyetor tabungan bisa langsung membawa pulang hadiahnya. Tetapi stok terbatas sehingga jika nasabah ingin mendapat hadiah tersebut, sebaiknya segera sebelum stok habis," himbaunya. Nasabah dapat melihat daftar hadiah yang tersedia secara online melalui link berikut https://goo.gl/q95oPs.

Tabungan Smart dan Smart Pro ini terbuka untuk umum, dan nasabah diperkenankan untuk memiliki lebih dari satu rekening Tabungan Smart atau Smart Pro. Untuk pembukaan rekening, cukup menyerahkan identitas diri, mengisi formulir pembukaan rekening dan menabung sesuai nominal yang ditentukan. [LAU]

HASILKAN RUPIAH DARI SENI TEMPEL TISU

Membuat kerajinan tangan adalah cara Monic Dani Artika menyalurkan hobi sekaligus menghilangkan rasa jenuh. Berbagai jenis kriya, seperti scrapbook, clay dan hampers decoration, menjadi minatnya. Namun belakangan Monic memfokuskan diri untuk menekuni seni decoupage dan menghasilkan rupiah dari hobinya ini.






orange

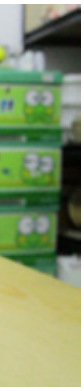



dani
ROOM















Decoupage, sebagaimana dikutip dari Wikipedia, merupakan seni menghias benda dengan cara menempelkan potongan kertas tisu lalu melapisinya dengan pernis. Teknik *decoupage* membuat tampilan potongan-potongan kertas terlihat seolah-olah dilukis pada media.

Bahan utama yang digunakan antara lain napkin atau kertas tisu, lem khusus *decoupage*, cat kayu, kuas, dan pernis. Media atau obyek aplikasi *decoupage* sangat beragam, bisa berupa peralatan dari kayu, plastik maupun kain.

Beberapa tahun belakangan, seni *decoupage* mulai naik daun seiring dengan maraknya tren shabby chic di Tanah Air. Umumnya, seni decoupage ditemukan pada barang dekorasi rumah, seperti vas, bingkai foto, kotak tisu, dan aneka pernik lainnya. Seni *decoupage* juga merambah produk fashion wanita, seperti tas, *clutch* dan *pouch*, terutama yang berbahan dasar anyaman pandan.

Jauh sebelum masyarakat negeri ini demam dengan dekorasi *decoupage*, Monic sudah terlebih dahulu mempelajari seni ini. Ilmunya didapatkan dari kelas *decoupage* yang diikutinya secara intensif di Jakarta.

Monic melihat ada peluang bisnis yang terbuka lebar dari bidang seni yang dipelajarinya. Bermodal keterampilan yang dimilikinya, Monic mendirikan Mon's Craft Design. Di awal berdirinya, Mon's Craft ditujukan untuk melayani masyarakat Semarang yang tertarik belajar seni *decoupage* melalui *workshop* singkat. Seiring berjalannya waktu, Monic lebih fokus pada penjualan berbagai perlengkapan *decoupage* seperti *starter kit*, napkin, lem, kuas, cat, media aplikasi seperti tas anyaman pandan, telenan, kotak tisu dan rak kayu.

"Karena waktu itu seni *decoupage* masih baru banget di Indonesia, apalagi di Semarang. Belum ada toko *craft* yang menjual napkin untuk *decoupage*. Untuk beli perlengkapannya, saya harus beli di Jakarta. Lalu mulai terpikir membuka toko khusus perlengkapan *decoupage* untuk melayani peserta *workshop* yang ingin beli *napkin* dan bahan *decoupage* lainnya," ujar wanita kelahiran Semarang, 8 Agustus 1989 ini.

Pameran

Para peminat produk *decoupage* kreasi Monic didominasi para perempuan, baik yang masih berusia sekolah hingga ibu rumah tangga. Biasanya, tiap segmen umur memiliki kecenderungan belanja masing-masing. "Kalau pelajar sekolah atau mahasiswa, biasanya beli *starter kit* untuk belajar bikin sendiri di rumah. Untuk perempuan yang sudah bekerja, biasanya suka produk-produk untuk *home décor*. Kalau ibu-ibu rumah tangga, lebih suka tas atau *clutch* untuk dipakai saat acara tertentu," terang alumnus Universitas Dian Nuswantoro (Udinus) jurusan Desain Komunikasi Visual ini.

Monic menyadari, berbisnis di era digital tidak cukup hanya mengandalkan toko fisik. Memanfaatkan berbagai platform digital seperti situs web, media sosial dan *marketplace* seperti Tokopedia dan Blanja.com, Monic mendirikan toko online. Keberadaan platform digital ini terbukti membantunya memasarkan produk Mon's Craft ke berbagai kota di Tanah Air, seperti Jakarta dan Kendari.

Meski pemasukan usahanya dari toko online cukup menjanjikan, ibu tiga anak ini tetap rutin mengikuti pameran yang diselenggarakan di berbagai pusat perbelanjaan di Kota Semarang. Kesempatan ini dimanfaatkannya untuk mempromosikan Mon's Craft sekaligus mengedukasi masyarakat untuk menghargai karya pengrajin.

"Banyak orang yang kurang menghargai *craft handmade* buatan UKM. Mereka maunya beli barang *handmade* dengan harga yang sangat murah, tanpa mempertimbangkan proses dan kesulitan yang dihadapi *crafter* dalam memproduksi sebuah *craft*."

Promo

Seiring dengan semakin ngetrennya pernak-pernik *decoupage*, praktis pesaing Monic pun bertambah. Meski demikian itu tidak mengurangi semangatnya untuk berkreasi. Dalam bersaing pun, Monic punya strategi khusus agar produknya tetap diminati konsumen, misalnya rutin memberikan promo diskon maupun berkreasi dengan teknik baru.

"Lagipula, beda tangan beda hasilnya. Walau teknik yang digunakan sama tapi hasil bisa berbeda, karena kreativitas dan imajinasi tiap orang tidak ada yang sama." [LAU]

contact

Mon's Craft Design
Puri Anjasmoro P9 No.30A Semarang
www.monscraftdesign.com
Instagram @monscraft
Fanpage /monscraft
WA 081228022334

AGAR BISNIS KELUARGA TETAP EKSIS



Bisnis keluarga mampu bertahan berkesinambungan puluhan tahun jika dikelola secara profesional, dengan tetap mewariskan budaya keluarga. Pewaris tahta bisnis keluarga, perlu dipersiapkan jauh hari, untuk mengenali seluk-beluk bisnis agar nantinya mampu melanjutkan kesuksesan yang telah dirintis pendirinya. Menyiapkan regenerasi secara matang menjadi kunci kesuksesan sejumlah bisnis keluarga. Lantas seperti apa caranya?

- **Membangun mentalitas yang tak instan**

Umumnya, bisnis keluarga akan dilanjutkan oleh generasi kedua dan seterusnya. Anak, cucu, keponakan, adalah orang-orang terpilih yang akan mengemban tugas berikutnya, mewarisi kesuksesan pendiri perusahaannya. Agar bisa sukses melebihi upaya yang dirintis generasi pertama, si pewaris tahta harus dilibatkan dalam bisnis sejak dini. Bahkan, calon pengganti pendiri perusahaan harus mau dan mampu terjun langsung dari level bawah. Tak lantas menggantikan posisi teratas dalam perusahaan secara instan.

Melibatkan anak dalam kegiatan bisnis orangtuanya sejak dini melatih mentalitas kewirausahaan. Anak akan merekam perilaku orangtuanya saat menjalani usaha. Pengalaman inilah yang akan melekat dalam dirinya. "Orang Indonesia cenderung meminta anak fokus ke sekolah saja setinggi-tingginya, sementara orangtua menjalani berbisnis. Saat anak harus menggantikan bisnis orangtuanya, yang terjadi adalah usaha tak berhasil karena anak tidak tahu cara berjualan atau menghadapi konsumen," jelas pengamat ekonomi Aviliani dalam sebuah seminar wirausaha beberapa waktu lalu.

Aviliani menegaskan, dengan bangunan mentalitas wirausaha yang kuat, pebisnis mampu bertahan dalam berbagai kondisi. Dengan mental yang kuat, pebisnis takkan begitu saja menutup usahanya saat sedikit merugi atau mengalami masa krisis. Mentalitas seperti inilah yang penting dimiliki pewaris bisnis keluarga jika ingin perusahaan keluarga semakin mampu melebarkan sayapnya.

- **Mau dan mampu**

Putri Kuswisnu Wardani, penerus bisnis keluarga PT Mustika Ratu Tbk generasi kedua, mengalami proses pembentukan mentalitas ini. Diakuinya, penggemblengan yang dilakukan orangtuanya terhadap semua anaknya menjadi bagian dari persiapan diri untuk menjadi pemimpin perusahaan di kemudian hari. Butuh waktu 25 tahun bagi Putri untuk menggembleng dirinya untuk memahami seluk-beluk bisnis keluarga. Saat tampuk kepemimpinan akhirnya dialihkan kepadanya, Putri sudah terbentuk menjadi pengusaha yang mau dan





mampu melanjutkan kesuksesan orangtuanya.

“Syaratnya harus mau dan mampu terjun langsung dan melanjutkan bisnis keluarga. Agar semua dijalankan sepenuh hati,” kata Putri.

Kemampuan bisa didapati pewaris tahta bisnis keluarga dari pendidikan formal, maupun pengalaman langsung terjun di lapangan. Pengalaman terlibat dalam bisnis keluarga dari posisi bawahan semakin menguatkan mentalitas calon pewaris tahta. Melalui pengalaman inilah, generasi kedua atau berikutnya bisa menilai apakah dirinya mampu melanjutkan bisnis warisan keluarga. Begitu juga dengan kemauan. Ketertarikan dan panggilan hati untuk melanjutkan bisnis keluarga diperlukan agar mampu menjalani perusahaan dengan maksimal. Generasi penerus bisnis keluarga hanya bisa tahu apakah ia mau dan mampu dengan mau mencoba dan melibatkan diri dalam berbisnis.

- **Menjaga keutuhan keluarga**

Konflik kepentingan berpotensi muncul dalam perusahaan keluarga. Untuk menghindari ini, pimpinan perusahaan yang juga umumnya adalah pemimpin dalam keluarga atau orangtua perlu membangun komunikasi dua arah. Keutuhan keluarga menjadi kunci sukses yang tak kalah penting dalam eksistensi bisnis keluarga.

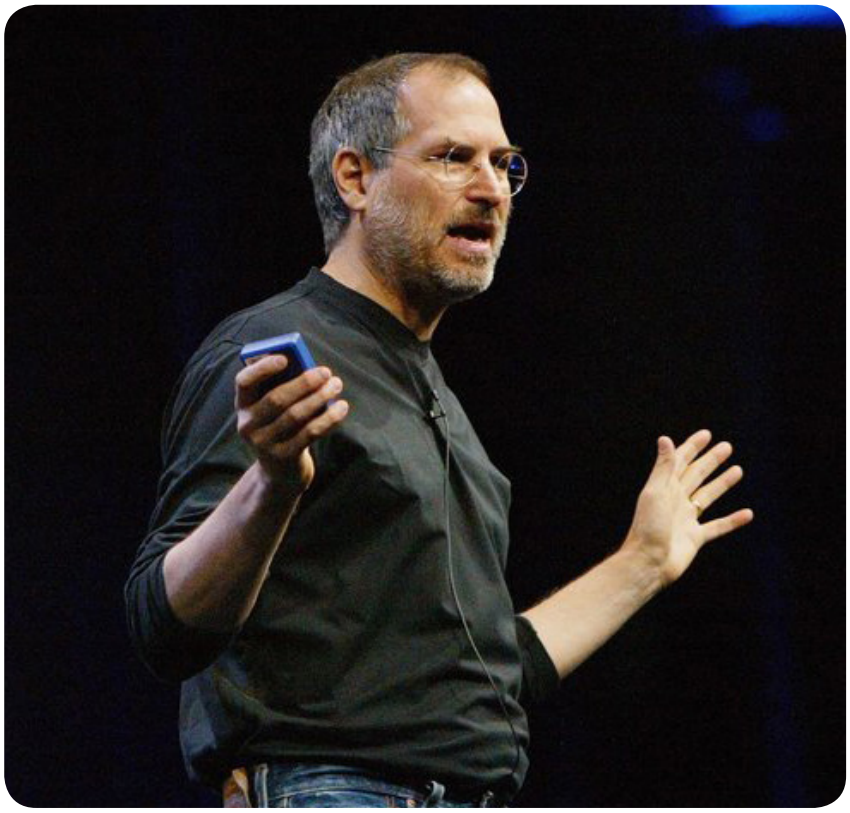
“Kerukunan keluarga perlu dijaga. Seperti orangtua saya yang mengatakan jika bisnis keluarga sukses itu karena adik-adik saya yang baik hati. Namun jika bisnis keluarga gagal itu disebabkan karena saya yang gagal menjaga kerukunan keluarga,” jelas Irwan Hidayat, direktur utama PT Sido Muncul.

Pengalaman Irwan menunjukkan, keutuhan keluarga dalam wujud kerukunan punya pengaruh besar terhadap keberlangsungan bisnis keluarga. Keutuhan keluarga bisa diwujudkan dengan sikap saling menghargai dan memberikan dukungan. Untuk mewujudkannya setiap anggota keluarga diberikan pilihan dan kesempatan yang sama untuk berkontribusi. Termasuk juga untuk menyampaikan pendapatnya dalam merespons berbagai permasalahan dalam bisnis keluarga.

“Saya, kakak, dan adik saya diberikan pilihan dan kesempatan untuk terlibat dalam bisnis keluarga. Namun memang masing-masing orang memiliki pilihan dan minat yang berbeda ,” jelas Putri, menggambarkan terbukanya komunikasi dan pilihan dalam keluarga besar Mooryati Soedibyo. “Kakak saya pernah terlibat dalam bisnis keluarga, sebentar saja hanya enam bulan, hingga akhirnya memutuskan untuk kembali kepada profesinya. Adik-adik saya juga pernah terlibat dalam bisnis keluarga. Ada yang bertahan lima tahun lalu memutuskan menjadi ibu rumah tangga. Ada juga yang memilih untuk fokus mengelola salah satu spa kami di Kanada. Setiap orang punya pilihan dan memang diberikan pilihan.”
(Sumber : www.tekno.kompas.com)


Let's go invent tomorrow
66
QUOTES
WMagz
wealth magazine


instead of worrying about
what happened yesterday
Steve Jobs



Jenius Bisnis Simbol Kecanggihan Teknologi

Teknologi, canggih, dan mahal. Ketiga kata ini selalu mengikuti hal-hal berkaitan dengan perangkat elektronik besutan Apple Inc : iPod, iPad, iPhone, iOS, dan Mac. Meski harganya relative tinggi, namun produk inovatif ciptaan Steve Jobs ini laris manis di pasaran dan dimiliki oleh konsumen yang mendefinisikan dirinya sebagai pribadi yang bergaya!

Berbicara soal produk Apple Inc memang tidak bisa dilepaskan dari si jenius teknologi, Steve Jobs. Laki-laki yang lahir dengan nama asli Abdul Latief Jandali ini merupakan creator sekaligus successor Apple hingga dikenal sebagai perusahaan teknologi kenamaan di dunia.

Kaligrafi

Steve Jobs, lahir di California, AS, pada 24 Februari 1955. Dia berdarah Suriah-Amerika, dari pasangan Abdulfatah Jandali dan Joanne Simpson. Semasa kecil, Jobs diadopsi oleh pasangan suami istri asal California, Paul dan Clara Jobs. Oleh mereka, nama Abdul Latief Jandali kemudian diganti menjadi Steven Paul Jobs, hingga akhirnya dia kini lebih dikenal dengan nama beken Steve Jobs.

Pada masa kecilnya, Jobs sama sekali tidak menunjukkan tanda-tanda luar biasa. Sebaliknya, dia justru dianggap tidak bisa mengikuti pelajaran di sekolah. Saat menempuh jenjang universitas di Reed College di Portland, Oregon, Jobs makin galau. Dia mulai sering menanyakan apakah ilmu yang dia pelajari saat itu memang dibutuhkan untuk kehidupannya di masa mendatang? Jobs akhirnya memutuskan untuk drop-out dari kampusnya, namun dia tetap mengikuti mata kuliah yang disukainya, yakni kaligrafi.

Setelah keluar dari kampus, tahun 1974 Jobs bekerja sebagai teknisi di sebuah perusahaan yang mendesain circuit-board. Dari sinilah kegemarannya akan ilmu komputer semakin terasah dan dia merasa telah menemukan passion hidupnya.

Apple dan Pixar

Dua tahun berselang, yakni pada 1974, Jobs merekrut kawan lamanya, Steve Wozniak, untuk mendirikan Apple. Wozniak tadinya merupakan peretas perangkat elektronik. Melalui Apple, Steve Jobs selalu bertekad kuat untuk mengubah dunia. Setelah 10 tahun bekerja keras, Apple mengeluarkan produk andalannya yang pertama berupa komputer, yakni Macintosh.

Dalam bekerja, Jobs dikenal berkarakter keras kepala dan temperamental, terlebih ketika produk Apple kurang sukses di pasaran. Majalah Fortune menulis bahwa ia “dianggap sebagai salah seorang egomaniak terdepan di Silicon Valley”. Karakternya ini mengakibatkan dia kerap

berselisih paham dengan direksi. Jobs akhirnya dipecat dari perusahaan yang dirintisnya oleh dewan direksi yang menilai karakter Jobs kurang baik untuk iklim perusahaan.

Setelah dipecat dari Apple, Jobs membeli The Graphics Group (kemudian berganti nama menjadi Pixar) dari divisi grafis komputer Lucasfilm senilai $10 juta.

Perusahaan baru ini awalnya ditujukan sebagai pengembang perangkat keras grafis canggih. Setelah bertahun-tahun gagal menjual Pixar Image Computer, perusahaan ini dikontrak oleh Disney untuk memproduksi sejumlah film fitur animasi komputer yang kelak didanai bersama dan didistribusikan oleh Disney. Pixar mulai memanen kesuksesan ketika film pertamanya, Toy Story, menuai pujian kritikus. Lebih dari satu dasawarsa selanjutnya, perusahaan ini mampu memproduksi film hit box-office seperti A Bug's Life (1998), Toy Story 2 (1999), Monsters, Inc. (2001), Finding Nemo (2003), The Incredibles (2004), Cars (2006), Ratatouille (2007), WALL-E (2008), Up (2009) dan Toy Story 3(2010).

Pada 2006, Disney membeli Pixar dalam bentuk transaksi saham penuh senilai $7,4 miliar. Akuisisi ini justru membuat Jobs menjadi pemegang saham tunggal terbesar The Walt Disney Company dengan penguasaan sekitar 7% saham perusahaan tersebut. Saham Jobs di Disney jauh melampaui milik anggota keluarga Disney Roy E. Disney, yang hingga kematiannya tahun 2009 hanya memegang sekitar 1% saham perusahaan.

NeXT

Sembari mengelola Pixar, Jobs mendirikan NeXT dan menciptakan sistem operasi yang dibutuhkan oleh Apple. NeXT kemudian diakuisisi Apple dengan harga $429 juta dolar, dan mengantarkan Jobs kembali menjabat sebagai CEO di Apple Inc.

Sekembalinya Jobs pada tahun 1997, dia langsung membuat dobrakan besar dengan mengeluarkan produk-produk andalan, seperti iPod, iMac, iPhone, iPad dan iCloud. Meski dibanderol dengan harga yang cukup tinggi, namun produk buatan Apple memiliki konsumen setianya sendiri yang merupakan pengagum teknologi ciptaan Jobs. Ini membuat Apple Inc. berhasil meraup keuntungan besar.

Namun perjuangan Jobs terhenti akibat kanker pankreas yang dideritanya. Tujuh bulan setelah mengundurkan diri dari jabatan CEO Apple, Jobs tutup usia.

Meski Jobs hanya digaji $1 per tahun sebagai CEO Apple, ia memegang 5,426 juta saham Apple, serta 138 juta saham di Disney (yang ia terima sebagai imbalan akuisisi Pixar oleh Disney). Forbes memperkirakan kekayaan bersihnya mencapai $5,1 miliar pada tahun 2009, menjadikannya orang terkaya ke-43 di Amerika Serikat. (www.ruangfreelance.com/ wikipedia.com)



Dulang Uang dari Pernikahan Milenial

Bagi banyak orang Indonesia, pernikahan merupakan sebuah selebrasi yang harus digelar penuh semarak, dan tak jarang; 'besar-besaran'. Masih banyak orang yang memandang resepsi pernikahan sebagai ajang pesta jor-joran untuk menunjukkan status sosial.

Maka tidaklah mengherankan jika industri terkait pernikahan di tanah air berkembang sangat subur. Bahkan, seperti dikutip dari www.gaya.tempo.co nilai bisnis berbasis pernikahan di republik ini terus meroket setiap tahunnya dengan perputaran kapital lebih dari US$7 miliar/tahun.

Jika dirinci, rata-rata anggaran yang dikeluarkan orang Indonesia untuk foto *prewedding* adalah Rp8 juta-Rp20 juta, untuk foto dan video saat hari pernikahan Rp15 juta-Rp30 juta, untuk tata rias dan rambut Rp8 juta-Rp15 juta, dan untuk dekorasi Rp20 juta-Rp100 juta. Untuk katering dan sewa venue, biaya yang dikeluarkan bisa lebih fantastis, tergantung jumlah undangan dan pilihan menu yang akan disajikan.

Generasi milenial punya ciri khas dalam merayakan pernikahannya. Tidak hanya harus unik, segala hal pesta pernikahan mulai dari tempat, dekorasi hingga pakaian pengantin harus terlihat bagus ketika diunggah ke media sosial. Generasi milenial menyebutnya dengan pernikahan instagramable.

Tren gaya pernikahan modern ini pun memunculkan peluang bisnis yang menarik. Maklum, generasi ini tak ragu untuk merogoh kocek dalam ketika melangsungkan pernikahannya. Asal foto-foto pernikahan bisa keren saat diposting ke sosial media, berapapun biayanya akan dibayar.

Tertarik menyambut peluang dari tren pernikahan ini? Dikutip dari CekAja.com, berikut bisnis unik yang meraup untung dari tren pernikahan instagramable :

1. Wedding planner

Pernikahan ala generasi milenial menuntut banyak detil yang akan sangat sulit bila dikerjakan sendiri. Untuk itu, mereka butuh perencana pernikahan yang membantu mereka merancang pernikahan sesuai dengan kebutuhan. *Wedding planner* sebenarnya sudah jadi sesuatu yang umum di luar negeri. Para bule biasanya malas mengurus detil pernikahan.

Mereka pun butuh jasa orang lain yang melakukan tugas mereka mulai dari memilih lokasi, dekorasi, baju pengantin hingga susunan acara sekaligus

















para pengisinya. Menjadi *wedding planner* Anda butuh keahlian *event organizer* sekaligus perencana keuangan.

2. Undangan eksklusif

Berbekal kreativitas tinggi di bidang desain dan editing, Anda bisa ikut meraih untung dari pernikahan generasi milenial ini. Dengan bakat tersebut Anda bisa menawarkan konsep undangan yang ekslusif. Terlebih tren saat ini, generasi milenial lebih memilih menyebar undangan secara digital maupun yang dapat diunduh secara online ketimbang undangan versi cetak.

3. Make-up artist

Jika Anda jago merias wajah, sepertinya sudah ada separuh modal untuk sukses. Separuh lainnya harus Anda dapatkan dengan update majalah-majalah fesyen terbaru. Sebab, generasi milenial tidak akan melirik jasa make-up artist yang jadul. Mereka butuh perias yang tahu tren kekinian. Tujuannya apa lagi kalau bukan untuk mengunggah hasil riasannya di sosial media.

4. Sewa mobil pengantin

Bila modal Anda cukup besar, jasa satu ini juga punya peluang di era pernikahan instagramable. Harga sewa mobil pengantin pun sangat tinggi. Tarif bisa lebih tinggi 2 hingga 4 kali lipat dibandingkan sewa mobil biasa. Agar mobil pernikahan sesuai dengan tema, dibutuhkan beragam tipe dan jenis mobil mulai dari mobil klasik hingga mobil mewah keluaran terbaru yang bisa mendukung pernikahan jadi lebih terlihat mewah dan mahal.

5. Jasa Photobooth

Pernikahan ala generasi millenial rasanya belum lengkap jika tidak tersedia photobooth di sudut venue resepsi. Peluang ini tentunya bisa dimanfaatkan, apalagi modanya relatif mudah. Cukup siapkan desain untuk tangkai tulisan misalnya 'Pengen Nikah', 'Masih Jomblo', lalu persiapkan dekorasi yang cantik sebagai latar foto. Jangan lupa, sebaiknya gunakan kamera yang mumpuni dan printer untuk langsung mencetak foto para tamu undangan.

6. Jasa Bungkus Seserahan dan Suvenir

Membungkus seserahan adalah hal yang relatif lebih mudah dipelajari dan modalnya juga sangat minim dibanding menjadi seorang fotographer ataupun MUA. Anda bisa membungkus seserahan dengan kursus singkat dan modal kreativitas saja. Hal yang sama juga berlaku untuk suvenir. Anda tidak harus memproduksi suvenir itu sendiri. Anda cukup blusukan ke pusat suvenir, membeli suvenir yang diinginkan calon pengantin, lalu membungkus dan menggantungkan label suvenir. Anda bisa menambahkan jasa Anda sesuai dengan budget pernikahan. Selain itu, margin kecil tetap bisa Anda lakukan asal jumlah pesanannya banyak, untungnya juga tetap banyak kok. (*)

BPR WM
Senantiasa Terpercaya Melayani Anda

bprwm.co.id

tabungan Smart pro
smart savings for smart people

Cukup menabung
Rp. 1.000.000
Dapatkan langsung
Tupperware®
Cater Bowl
Senilai Rp. 295.000



Seri **Tupperware®**
lainnya klik
https://goo.gl/q95oPs

PT. BPR Wolori Makmur
Terdaftar dan diawasi oleh :
OJK OTORITAS JASA KEUANGAN

Dijamin oleh:
LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN

TELEPON & SMS KE
0815 6770 6524

BPR WM
@BPR_WM
@bpr_wm

halo WM 1500 157



Nasabah Jadi Poin Pemenangan

Menyandang gelar ahli madya Teknik Elektro ternyata bukan menjadi penghalang bagi Andi Setiarso untuk berkarir di perbankan. Bahkan, awal tahun lalu, pria kelahiran Semarang, 2 Desember 1981 ini dinobatkan menjadi The Best Analist BPR Weleri Makmur tahun 2017.

Mas Bo, demikian dia akrab disapa, mengakui awalnya tidak punya pengalaman sama sekali di bidang perbankan. Meski demikian, dia memberanikan diri untuk melamar pekerjaan di BPR WM. Tahun 2007 dia resmi bekerja di BPR WM sebagai kolektor.

Tiga tahun berkecimpung di bidang penagihan, Mas Bo mutasi ke bagian Analis Kredit Kecil Menengah (KKM). Tiga tahun kemudian, Mas Bo didaulat untuk menjadi Analis Mikro dan bertahan hingga saat ini.

Setelah terjun di dunia perbankan, Mas Bo merasakan kenyamanan sekaligus tantangan. Di satu sisi dia dituntut untuk mempelajari tentang hukum dan manajemen perbankan, yang notabene sangat berbeda jauh dengan latar belakang akademisnya. Namun di sisi lain dia merasa nyaman karena meskipun menyandang status sebagai karyawan bank, dia tidak terkungkung di belakang meja. Sebaliknya, bidang pekerjaannya menuntutnya untuk lebih banyak berada di lapangan ketimbang di kantor sehingga membuatnya tidak jenuh bekerja.

"Selain itu, saya merasakan ikatan kekeluargaan antarkaryawan yang sangat erat di BPR WM. Mereka bahkan sudah saya anggap sebagai keluarga kedua, sehingga membuat saya makin betah bekerja di BPR WM," kata ayah tiga anak ini.

Banyak Kenalan

Pekerjaan sebagai Analis Mikro membuat Mas Bo memiliki banyak kenalan dari berbagai latar belakang. Lagi-lagi hal ini dianggapnya sebagai peluang sekaligus tantangan. Namun pembawaannya yang supel membuatnya cepat mengakrabkan diri dengan masyarakat. Walhasil, tidak sedikit kenalannya yang kemudian menjadi nasabah BPR WM dan memanfaatkan produk yang ditawarkannya. Seperti kata pepatah, banyak teman banyak rezeki.

"Produk yang paling banyak dimanfaatkan nasabah saya adalah Tamasha dan Kredit 69. Tamasha banyak peminatnya karena hadiah yang ditawarkan pun banyak. Adapun Kredit 69 juga banyak peminatnya karena bunganya murah, proses cepat dan prosedur tidak sulit. Asal syarat lengkap, satu hari pinjaman langsung cair," ujar alumnus Universitas Negeri Semarang ini.

Kemampuannya memasarkan produk BPR WM kepada para nasabahnya menjadi poin plus untuknya dalam penilaian The Best Analist BPR WM tahun 2017. Meski demikian, Mas Bo pun tetap berjuang untuk dapat meraih gelar ini.

"Tahun 2016 saya tidak menang. Tahun 2017 penilaiannya lebih menantang dan saya mencoba membuktikan bahwa saya bisa. Dan ternyata benar menang," katanya. [LAU]











Employee Gathering, Event Tahunan yang Paling Ditunggu

Memberikan pelatihan kepada karyawan tidak selalu harus di dalam ruangan. Berkegiatan di luar ruangan sembari outbound maupun rafting pun bisa menjadi sarana yang ampuh untuk menanamkan materi pelatihan di benak karyawan.





Hal itu mendasari BPR Weleri Makmur menyelenggarakan Employee Gathering 2018 di Magelang & Yogyakarta, 20-21 Januari lalu. Event ini diikuti oleh seluruh karyawan, baik di kantor pusat maupun cabang, dan menjadi acara tahunan yang paling ditunggu-tunggu.
Hari pertama event Employee Gathering ini diawali dengan outbound dan rafting menyusuri Kali Elo, Magelang. Seusai rafting, peserta bergerak ke Yogyakarta untuk mengikuti gala dinner di Hotel Dafam Yogyakarta.

Mengawali gala dinner, karyawan mendapatkan edukasi anti pencucian uang dan anti pendanaan terorisme. Acara lalu dilanjutkan dengan pengumuman Best Employee tahun 2017 dan pentas seni oleh karyawan per cabang.

"Setelah terhibur dengan aksi karyawan dari tiap kantor cabang, kami mengadakan *memorial night* untuk mengenang rekan-rekan yang sudah lebih dulu berpulang. Bagaimanapun, kita harus ingat bahwa mereka yang sudah tiada pernah ada bersama-sama di tengah-tengah kami dan menjadi bagian dari tim. Ini momen yang sangat mengharukan untuk semuanya," terang Kepala Seksi HRD BPR Weleri Makmur, Esti Widiyaningrum.

Sebagai penghargaan atas kinerja dan dedikasi para karyawan semasa hidup, BPR Weleri Makmur memberikan beasiswa untuk anak-anak karyawan yang sudah meninggal dunia tersebut.

Di hari kedua, para karyawan diajak berekreasi ke obyek wisata De Mata, De Arca dan De Walik di Yogyakarta. Puas berfoto ria di De Mata, rombongan bergerak menuju Tebing Breksi di kawasan Gunung Kidul yang sekaligus menjadi penutup acara Employee Gathering tahun ini.

"Memang tampaknya seperti acara jalan-jalan saja, tapi itulah tujuan kami supaya membuat karyawan se-enjoy mungkin. Pelatihan pun yang tanpa beban. Tapi di balik itu sebenarnya mereka sedang memperkuat sinergi dan hubungan kekeluargaan antarkaryawan," tutup Esti. [LAU]



BEST EMPLOYEE 2017

Best Analist	**: Andi Setiarso**
Best Customer Service	**: Siti Sofiah**
Best Teller	**: Anindita Dwi K**
Best Admin	**: Liliek Winarsih**
Best Monitoring	**: Abdul Rofiq**
Best Funding	**: Rama Hadi Pamungkas**
Best Branch	**: Weleri**



Dulu Senjata, Kini Alat Olahraga

Pada masa lampau, boomerang merupakan senjata lempar khas suku Aborigin yang digunakan untuk berburu. Di masa kini, boomerang telah berubah fungsi. Tak lagi sebagai alat menangkap hewan buruan melainkan sebagai sarana untuk membuang penat dan menyehatkan raga.

Salah satu komunitas yang menekuni olahraga menggunakan boomerang adalah Boomerang Sport Semarang (BoSS). Komunitas ini didirikan oleh Fadjar Hidajat pada 5 Mei 2014.

Fadjar memang sudah menggemari benda terbang sejak kecil. Ketika remaja, dia pernah mencoba membuat boomerang sendiri. Namun kurangnya literature yang ada saat itu membuat bumerangnya bikinannya gagal terbang dengan baik. Minatnya pada boomerang pun terkubur seiring dengan waktu.

Hampir 30 tahun kemudian, Fadjar kembali teringat pada kecintaannya boomerang setelah melihat unggahan foto boomerang oleh teman istrinya di media sosial. Dia lalu membeli boomerang dan belajar teknik olahraga boomerang. Di akhir pekan, Fadjar berlatih melempar boomerang di lapangan.

Kebiasaan Fadjar berlatih boomerang ternyata menarik minat masyarakat yang tengah berolahraga di sekitar lapangan sehingga mereka ikut berlatih melempar boomerang bersama Fadjar. “Setelah banyak yang sering ikut latihan, kami memutuskan membentuk sebuah paguyuban yang kami namakan Boomerang Sport Semarang ini,” kata Fadjar yang juga Ketua Asosiasi Boomerang Indonesia (ABI) ini.

BoSS pun tak sekedar menjadi wadah untuk anggota yang menyukai olahraga boomerang, melainkan juga siap membantu masyarakat yang ingin belajar bermain boomerang. Fadjar mengatakan, permainan olahraga boomerang menggunakan gerakan tubuh yang hampir sama seperti bulutangkis ataupun voli. Jika seseorang sudah menguasai teknik bermain bulutangkis atau voli, maka tak sulit untuk belajar bermain boomerang. “Kalau sudah ada *basic* (bulutangkis/voli) dan rutin tiap minggu datang, 2 bulan latihan saja sudah mahir,” ujarnya.









Kompetisi Se-Jateng

BoSS saat ini diikuti 50 orang anggota aktif, mulai dari usia TK hingga jelang manula. Komunitas ini berada di bawah naungan ABI Kota Semarang, ABI Jateng dan ABI pusat.

Baru-baru ini, ABI Jateng menyelenggarakan kompetisi tingkat Jawa Tengah yang diikuti puluhan anggota BoSS dan beberapa anggota dari kota lain. Kompetisi diselenggarakan di Semarang. Peserta kompetisi dibagi menjadi dua kategori, yakni kategori anak dan mahir. Namun di tiap kategori, peserta ditantang untuk menampilkan *skill* terbaiknya dalam dua nomor penilaian sekaligus, yakni *endurance* dan *trick catch*.

Pada nomor *endurance*, peserta diuji stamina dan daya tahannya dalam menangkap sebanyak mungkin lemparan boomerang. Adapun pada nomor *trick catch*, peserta kompetisi dinilai berdasar kemampuannya menangkap boomerang dengan satu tangan secara sempurna.

Menurut Fadjar, kompetisi ini diselenggarakan untuk membiasakan para anggota menghadapi kompetisi. Selain itu juga untuk menggairahkan antusiasme anggota dalam mengembangkan bakatnya. "Anggota kalau setiap minggu Cuma latihan saja tidak pernah kompetisi kan lama-lama semangat untuk latihan akan kendor. Maka kami menargetkan setiap tahun harus ada 4 kompetisi," imbuhnya.

Para pemenang dari kompetisi ini akan dikirim untuk mengikuti kompetisi tingkat nasional di Yogyakarta, September mendatang. Dan pemenang dalam kompetisi nasional akan diberangkatkan pada kompetisi boomerang tingkat internasional. "Kebetulan juara umum 2016 dan 2017 berasal dari Semarang, binaan BoSS juga. Namanya Denis Suprana. September nanti dia akan mewakili Jateng di kompetisi nasional."

Dukungan BPR WM

Sebagai wujud dukungan terhadap kegiatan positif yang ada di tengah masyarakat, BPR Weleri Makmur mendukung kegiatan BoSS melalui bentuk sponsorship. Kepala Seksi Business Development BPR Weleri Makmur Muhammad S Tulus berharap dukungan ini dapat menambah semangat anggota BoSS dalam berkompetisi dan mengharumkan nama baik Jawa Tengah khususnya Kota Semarang di depan peserta kompetisi dari daerah lain. "Kami juga berharap BPR Weleri Makmur makin dikenal masyarakat sebagai lembaga perbankan yang mendukung dan peduli pada perkembangan olahraga di Semarang dan sekitarnya," ujar Tulus.

Untuk mengetahui aktivitas BoSS maupun ABI Jateng, dapat mengikuti halaman Boomerang Sport Semarang dan ABI Jateng di Facebook. [LAU]


ROBERT DOWNEY JR.
CHRIS HEMSWORTH
MARK RUFFALO
CHRIS EVANS
SCARLETT JOHANSSON
TOM HOLLAND
CHADWICK BOSEMAN
ZOE SALDANA
PAUL BETTANY
ELIZABETH OLSEN
ANTHONY MACKIE
SEBASTIAN STAN
DANAI GURIRA
FILMED WITH IMAX® CAMERAS
LETITIA WRIGHT
DAVE BAUTISTA
JOSH BROLIN
CHRIS PRATT
MARVEL STUDIOS
AVENGERS
INFINITY WAR
APRIL 27
EXPERIENCE IT IN IMAX



Avengers : Infinity War

Sutradara
Anthony Russo, Joe Russo
Genre
Action, Adventure, Fantasy, Sci-Fi
Durasi : 156 menit
Tanggal Rilis : 25 April 2018

Menjawab kerinduan penggemar setia The Avengers, Marvel Cinematic Universe (MCU) menghadirkan sekuel terbarunya : The Infinity War yang tayang mulai 25 April di bioskop seluruh dunia, dan sekuel lanjutannya, Untitled Avengers yang akan rilis Mei tahun depan.

Disutradarai oleh dua bersaudara Anthony dan Joe Russo, Infinity War bercerita tentang perjuangan Avengers melawan The Thanos (Josh Brolin) yang mengumpulkan enam Infinity Stones untuk menjadikannya sebagai yang terkuat di alam semesta. Di sisi lain, ambisi Thanos mengancam kelangsungan hidup setengah populasi alam semesta.

Film berdurasi 149 menit ini diawali dengan pembantaian Thanos terhadap kru awak kapal Asgard yang memburu Tesseract. Dalam peristiwa ini, Loki tewas dan Hulk dikirim ke bumi oleh Heimdall yang akhirnya juga mati di tangan Thanos. Sebagai satu-satunya awak kapal yang selamat, Thor bertekad membalaskan kematian Loki. Sadar tak lagi punya palu Mjolnir, Thor mencari Eitri dan memintanya membuat senjata paling mematikan untuk melawan Thanor.

Hulk yang tersadar setelah terjatuh di Kamar Taj milik Dokter Stephen Strange meminta pertolongan darinya dan pentolan Avengers, Tony Stark. Sebelum Tony menghubungi Steve Rogers, bumi terlanjur kedatangan Ebony Maw, anak buah Thanos yang memburu Batu Waktu milik Dokter Strange. Pertempuran pun tak terelakkan.

Dengan Batu Realitas yang sudah dimilikinya, Thanos menyergap Guardian dan menangkap Gamora, yang tahu lokasi Batu Jiwa. Setelah mendapatkan Batu Jiwa, giliran Thanos memburu Batu Waktu yang dijaga oleh Dokter Strange.

Dengan bujet hanya $300 juta, Avengers : Infinity War ini dijanjikan akan menjadi salah satu film terbesar yang pernah dibuat Marvel. Dan benar saja, hanya dalam waktu seminggu sejak penayangan perdananya, film ini telah meraih pendapatan $725 juta di seluruh dunia, kecuali China yang baru akan memulai penayangan film ini di bulan Mei. Meski demikian, Avengers : Infinity Wars telah kokoh berada di posisi box office dengan pendapatan terbesar dalam sejarah dunia perfilman dunia.

COMING UP



Ocean's 8

Sutradara : **Gary Ross**
Genre : **Action, Crime, Comedy, Thriller**
Tanggal Rilis : **8 Juni (AS)**

Ocean's Thirteen tampaknya bukan sekuel terakhir dari film franchise Ocean's Eleven. Juni mendatang, sekuel terbaru berjudul Ocean's 8 akan segera diputar di bioskop seluruh dunia.
Sandra Bullock berperan sebagai Debbie Ocean, adik perempuan Danny Ocean yang dipenjara (dimainkan dalam set film pertama oleh George Clooney). Cuplikan ini dimulai dengan cara yang hampir persis sama dengan yang dilakukan oleh Ocean's 11, menunjukkan Ocean memberikan wawancara dari penjara dan berbohong tentang apa yang akan dia dapatkan setelah dia bebas. Tapi begitu dia benar-benar keluar, dia segera mulai merencanakan perampokan lagi, kali ini mengarahkan pandangannya pada kalung berlian senilai $ 150 juta yang akan memulai debutnya di Met Gala yang mewah.

Untuk melancarkan aksinya, Debby bekerjasama dengan teman lamanya yang sekaligus menjadi tangan kanannya, diperankan oleh Cate Blanchett. Dia juga merekrut perancang perhiasan imitasi berlian (Mindy Kaling), seorang peretas komputer bernama Nine Ball (Rihanna), seorang pencopet Union Square dan penipu (Awkwafina), perancang busana yang pemalu (Helena Bonham Carter), dan seorang ibu rumah tangga dengan keterampilan tersembunyi di lengan bajunya (Sarah Paulson). Mereka mengincar kalung berlian super mahal yang dikenakan Daphne Kluger (Anne Hathaway) di karpet merah.

Richard Armitage, James Corden, Damian Lewis dan Dakota Fanning juga muncul, dengan sejumlah bintang termasuk Anna Wintour, Alexander Wang, Kim Kardashian, Zayn Malik, Serena Williams, dan Katie Holmes yang datang sebagai peserta Met Gala. Damian Lewis berperan sebagai penjahat film, sementara Matt Damon mengulangi perannya sebagai pencopet Linus Caldwell.

Jangan berharap banyak Anda akan melihat penampilan Danny Ocean yang penuh kharisma sebab di sekuel ini Danny digambarkan telah meninggal.

Film ini digadang-gadang akan meraih lebih banyak kritik positif ketimbang negatif, mengingat para pemeran utamanya - Sandra Bullock, Cate Blanchett, Matt Damon - adalah pemenang Oscars. Selain itu, film ini adalah film pertama Bullock setelah tiga tahun absen bermain film. Ocean's 8 direncanakan rilis pertama kali di bioskop Amerika Serikat pada 8 Juni mendatang.



Labo, Ubah Nintendo Jadi Piano

Hanya Nintendo yang bisa membuat kardus lipat jadi menyenangkan

Bulan April lalu, Nintendo baru saja merilis Labo, sebuah aksesori terbaru pendamping untuk memperkaya pengalaman bermain Switch. Berbentuk cardboard atau kardus, Nintendo Labo memungkinkan pemain untuk membuat sendiri aksesorisnya.

Melalui Nintendo Labo, pengguna dapat mengubah kontroler Switch, Joy-Con, menjadi aksesoris apapun yang menambah keasyikan saat bermain. Jadi, pemain dapat mengubahnya sebagai piano, tongkat pancing, hingga robot.

Aksesoris ini dapat digunakan untuk mengontrol sejumlah *mini-games* yang tersedia dalam paket penjualan. Tak hanya itu, Nintendo Labo dapat juga mengubah konsol Switch menjadi *mini-arcade*.

"Labo merupakan sesuatu yang belum pernah kita lakukan sebelumnya," tutur President Nintendo Amerika Reggie Fils-Aime seperti dikutip dari *The Verge*, Jumat (19/1/2018). Platform Labo sendiri hadir dalam sejumlah paket pembelian berbeda.

Dalam paket tersebut, Nintendo menyertakan kardus dan sejumlah aksesoris tambahan untuk dibentuk. Nintendo juga menyertakan kartrid yang berisi langkah-langkah untuk membangun Labo menjadi aksesoris yang berbeda-beda.

Nintendo Labo tersedia dalam dua versi, yakni 'Variety Kit' yang berisi lima gim berbeda dan 'Toy Con' yang terdiri dari Remote Control Car, memancing, dan piano. Keduanya dibanderol dengan harga US$ 69,99 (Rp 929 ribu).

Sementara khusus *kit* untuk Robot akan dijual secara terpisah dengan harga Rp US$ 79,99 (Rp 1,06 juta). Namun, belum dapat diketahui, kapan aksesoris ini akan tersedia di masing-masing wilayah.

Nintendo sendiri baru saja mengumumkan pencapaian luar biasa Switch. Diluncurkan pada Maret 2017, perusahaan mengungkap konsol *hybrid*-nya ini sudah terjual 10 juta unit di hampir seluruh negara.

Sejak diluncurkan, konsol ini langsung laris manis dan tak lama mejeng di berbagai toko-toko gim di berbagai negara di dunia. Bahkan, kecepatan konsol ini terjual di pasaran hampir menyamai konsol yang Nintendo luncurkan sebelumnya, yakni Wii. Diketahui, sejak diluncurkan pada 2006 hingga saat ini, Wii sudah terjual hingga 100 juta unit di dunia.

Nintendo juga dipastikan akan menambah penjualan Switch pada tahun ini. Tercatat, raksasa gim asal Negeri Sakura itu menargetkan 20 juta unit Switch yang siap dijual pada 2018.

Presiden Direktur Nintendo, Tatsumi Kimishima mengatakan perusahaan ingin mencapai target penjualan Nintendo Switch melebihi Nintendo Wii. Oleh sebab itu, pihaknya tak takut menambah lebih banyak unit lagi agar bisa menarik lebih banyak pemain Nintendo Switch.

"Dengan Nintendo Switch, pasar (*gaming*) terbukti sudah menerima pengalaman bermain gim yang unik, yang tidak pernah ditemukan siapa pun. Nintendo Switch menawarkan pengalaman bermain paling fleksibel baik dalam konsol *hybrid* sekaligus rumahan," kata Kimishima. *(Sumber : The Verge, Liputan6.com)*



Jangan Asal Makan Saat Sahur

Memasuki bulan Ramadhan, tiba saatnya bagi kita yang beragama Islam untuk menjalankan ibadah puasa. Agar dapat menjalankan puasa secara penuh, sebaiknya kita menjaga asupan makanan yang disantap saat sahur.

Saat sahur, disarankan menyantap menu yang mengandung karbohidrat dan protein yang seimbang. Karbohidrat, seperti nasi, roti, kentang, maupun jagung, sebaiknya tidak terlewatkan dalam menu sahur kita. Sebab karbohidrat memberikan energy pada tubuh kita, terutama selama puasa.

Sedangkan protein yang terkandung dalam daging, ayam, ikan, tempe dan tahu penting untuk kinerja organ tubuh kita. Selain itu, memakan protein juga membuat kita kenyang lebih lama.

Sebaiknya jangan asal-asalan memilih menu sahur, sebab apa yang kita makan di pagi hari, menentukan bagaimana aktivitas kita sepanjang hari. Lebih baik lagi jika kita menyantap sahur dengan makanan sehat, seperti diulas berikut ini :



Roti Gandum

Memakan roti gandum saat sahur lebih baik ketimbang donat atau kue pastry. Sebab, roti gandum menawarkan lebih banyak nutrisi dan serat ketimbang roti biasa.

Sementara itu, sebaiknya jangan makan donat saat sahur. Sebab donat banyak mengandung gula, kalori dan lemak yang dapat membuat kita mengantuk dan lebih cepat lapar. Selain itu, memakan makanan yang banyak mengandung gula di pagi hari dapat membuat gula darah melonjak, yang dapat berdampak pada obesitas dan diabetes.

Oat

Oat baik untuk menjadi salah satu menu sahur, terutama bagi Anda yang tidak sempat memasak. Oat atau havermut kaya akan serat yang dapat menurunkan kolesterol dan menjaga level gula darah kita. Menyantap oat yang dimasak dengan susu rendah lemak dan sejumput garam lebih bermanfaat ketimbang menambahkan gula. Tambahkan selai kacang sebagai pengganti keju. Aanda juga dapat menambahkan irisan buah untuk menambah kenikmatan oat.

Telur

Memakan sebutir telur goreng lebih baik ketimbang menyantap sosis, daging panggang, maupun daging kemasan lainnya. Sebab, daging kemasan mengandung nitrat yang cukup tinggi, yang mana dapat menyebabkan kanker. [LAU]

Desa Terbersih Dunia Ada di Bali

Bali dikenal sebagai tujuan liburan favorit para turis mancanegara juga rumah untuk ratusan migran yang ingin menikmati kedamaian tinggal di pulau tersebut. Pulau Bali memiliki banyak tradisi budaya dan keindahan alam yang membuatnya sangat istimewa sehingga diganjar penghargaan sebagai Pulau Tercantik di Dunia pada tahun 2015 dan 2016 berdasarkan survey pembaca CN Traveler di Moskow, Rusia.

Baru-baru ini, sebuah penghargaan juga diberikan kepada sebuah desa Bali, yang dianggap sebagai satu dari tiga desa terbersih di dunia.

Desa dimaksud adalah Desa Wisata Panglipuran, yang bersanding dengan Desa Giethoorn di Belanda dan Desa Mawlynnong di India.

Desa Penglipuran terletak di Kelurahan Kubu, Kecamatan Bangli, Kabupaten Bangli, sekitar 45 kilometer dari Kota Denpasar. Desa ini merupakan salah satu desa adat yang telah berkembang menjadi desa wisata yang sangat ramai dikunjungi para wisatawan, lokal maupun mancanegara. Desa ini ditetapkan sebagai desa wisata berdasarkan Surat Keputusan (SK) Bupati No.115 tanggal 29 April 1993.

Berkunjung ke Desa Penglipuran, turis akan dibuat terkesima dengan ratusan rumah penduduk yang memiliki arsitektur nyaris seragam, baik dari segi bentuk dan fasad rumah yang sangat bernuansa tradisional Bali. Tiangnya dari kayu dengan atap yang khas berupa sirap bambu, dibatasi tembok dan memiliki pintu gerbang khas Bali yang disebut Angkul-angkul. Deretan pohon Kamboja di sepanjang jalan utama yang membelah desa yang ditutup pura di ujung jalan menambah kental nuansa budaya Bali.

Tidak ada kendaraan bermotor yang boleh memasuki desa seluas 112 hektar ini. Penduduk setempat memarkirkan kendaraannya di garasi rumah melalui jalur khusus sehingga jalan utama desa bebas



dari kendaraan bermotor. Ini membuat suasana desa makin tenang, damai dan tentunya bebas polusi asap kendaraan.

Selain bebas polusi, desa berpenduduk sekitar seribu jiwa ini juga bebas dari sampah. Jangankan sampah plastik, guguran daun pun tak terlihat. Para penduduk desa masih memegang erat tradisi turun temurun untuk menjaga kebersihan desa dan tidak membuang sampah sembarangan. Untuk penduduk desa dan turis yang ingin merokok, tidak boleh sembarangan, melainkan harus merokok di tempat yang sudah disediakan supaya tidak merusak lingkungan.

Para ibu rumah tangga di Desa Panglipuran pun rutin berkumpul setiap bulan untuk memilah sampah organik dan non-organik. Sampah organik yang sudah dipilah akan diolah menjadi pupuk, sedangkan sampah non-organik akan dijual ke bank sampah di desa.

Predikat sebagai desa terbersih di dunia sebenarnya bukan penghargaan pertama yang diberikan kepada Desa Panglipuran. Tahun 1995 silam, Desa Panglipuran juga meraih penghargaan Kalpataru lantaran kebersihan lingkungannya. Tak heran jika Menteri Pariwisata RI Arief Yahya gencar meminta pengelola desa wisata di Tanah Air untuk berpatokan pada Desa Panglipuran.

Setiap menjelang hingga sesudah perayaan Galungan, Desa Panglipuran akan makin cantik berkat hiasan penjor yang dipasang di tiap rumah. Selain itu, para turis juga bisa melihat para penduduk desa berlalu lalang menggunakan pakaian adat Bali.

Desa ini kini menjadi destinasi tujuan para turis yang ingin melihat aktivitas keseharian penduduk desa, maupun yang ingin merasakan tinggal di rumah penduduk. Untuk mengunjungi desa ini, para wisatawan dikenakan tiket masuk sebesar Rp 30 ribu untuk dewasa dan Rp 25 ribu untuk anak-anak. Adapun bagi turis yang ingin menginap, tersedia akomodasi dengan tarif inap Rp 500 ribu per malam. Jika menginap di rumah penduduk, tarifnya lebih murah yakni sekitar Rp 100 ribu-Rp 300 ribu per malam. *(Dari berbagai sumber)*





Salar de Uyuni,

Padang Garam Buruan Warga Instagram

Bolivia mungkin bukan tujuan wisata yang populer, tapi ada keajaiban yang hanya bisa dilihat di negara yang berada di selatan Benua Amerika ini. Hamparan putih tak berbatas itu bukan salju. Itu adalah hamparan padang garam **Salar de Uyuni**, yang membentang hingga ke batas horizon. Padang garam putih ini terbentuk dari sebuah danau besar di era prasejarah, Danau Michin, yang mengering dan meninggalkan kristal-kristal garam yang ada di dasarnya. Ketika hujan turun, padang garam tersebut membentuk lempengan seperti cermin raksasa sehingga dijuluki **"Mirror of God"**.

Secara geografis Salar de Uyuni terletak di Provinsi Potosi dan Oruro, Bolivia bagian tenggara, dan berada dekat puncak Andes pada ketinggian 3.653 meter. Dengan luas mencapai 10.582 km2 menjadikan Salar de Uyuni sebagai padang garam terluas dan terunik di muka bumi. Dilansir dari Wikipedia, Salar de Uyuni mengandung 10 miliar ton garam.

Putihnya padang garam yang tak berbatas, berlatarkan langit yang biru sempurna, berhiaskan awan, membuat Salar de Uyuni ideal sebagai tempat untuk membuat ilusi optik. Tak heran jika Salar de Uyuni populer di kalangan *traveller* yang menggemari fotografi. Di lokasi ini, sangat mungkin untuk memainkan teknik *forced perspective*, di mana foto obyek diatur sedemikian rupa sehingga terlihat lebih besar atau kecil daripada ukuran sebenarnya.

Selain padang garam, daya tarik wisata yang tak kalah menarik di sekitar Salar de Uyuni adalah kuburan kereta tua. Bukan kuburan yang sebenarnya melainkan deretan kereta tua bekas pengangkut bahan tambang yang dibiarkan terbengkalai di jalur kereta yang juga tak kalah tua.

Kuburan kereta ini terletak sekitar 3 kilometer dari Salar. Dulunya kereta ini mengangkut hasil tambang dari Uyuni ke pelabuhan

Samudera Pasifik. Jalur relnya dibangun oleh para insinyur berkebangsaan Inggris yang didatangkan oleh Bolivia Railway Companies di akhir abad ke 19. Konstruksi kereta dimulai pada 1888 hingga 1892.

Jalur kereta ini sempat disabotase oleh warga Indian Aymara yang merasa terancam dengan keberadaan jalur kereta tambang ini. Hingga akhirnya pada 1940 perusahaan tambang yang mengoperasikan kereta ini bangkrut karena penurunan harga tambang dan mengakibatkan puluhan gerbong kereta terlantar.

Setiap November, Salar de Uyuni menjadi lahan bagi tiga spesies pink flamingo khas Amerika Selatan untuk berkembang biak. Sekitar 80 spesies burung lainnya juga menghuni dataran ini, seperti horned coot, angsa Andean, Andean hillstar. Rubah khas Andes juga kadang terlihat di lokasi ini. Sedangkan di Pulau Incahuasi yang terletak di tengah Salar menjadi rumah bagi koloni hewan mirip kelinci, viscachas.

Dengan kehadiran media sosial Instagram, Salar de Uyuni makin dikenal dan membuat obyek wisata ini makin banyak dikunjungi turis dari seluruh dunia. *(Dari berbagai sumber)*













Toyota C-HR Pamerkan Teknologi *Blind Spot Monitoring System*



Setelah dipamerkan dua tahun lalu di ajang Gaikindo Indonesia International Auto Show, Toyota akhirnya meluncurkan crossover anyarnya, Toyota C-HR. Hadirnya C-HR ini merupakan mobil keempat dari Toyota yang meluncur tahun 2018.

"C-HR mendapat respons baik seperti di Eropa, Amerika dan Jepang kami mendapat banyak pertanyaan kapan mobil ini diluncurkan, dan ini waktunya," kata Presiden Direktur Toyota Astra Motor Yoshihiro Nakata di Empirica kawasan SCBD, Jakarta, Selasa (10/4/2018) seperti dikutip Detik Otomotif.

Toyota C-HR yang ditawarkan untuk Tanah Air adalah versi mesin 1.8 L. Toyota menggunakan mesin 2ZR-FBE untuk C-HR ini. Mesin itu berkonfigurasi empat silinder segaris 16 katup DOHC dengan VVT-i (intake).

Mesin C-HR berkapasitas 1.798 cc. Tenaga maksimal dari mesin itu mencapai 139 daya kuda pada 6.400 rpm dengan torsi maksimal 170 Nm pada 4.000 rpm. Mesin dikawinkan dengan transmisi CVT 7 percepatan.

Harga resmi Toyota C-HR pun sudah dipajang di laman resmi Toyota. Toyota C-HR dibanderol mulai Rp 488,5 juta.

Dari laman itu, bisa dilihat Toyota C-HR yang dijual di Indonesia adalah C-HR dengan mesin 1.8 liter. Di laman itu, tidak ada pilihan lain yang tertera. Padahal, C-HR yang dijual di beberapa negara sudah banyak pilihannya, termasuk C-HR hybrid.

Toyota C-HR dilengkapi dengan 7 SRS airbag. Itu termasuk airbag untuk pengemudi, airbag sisi penumpang depan, dua airbag sisi samping, serta airbag untuk lutut pengemudi.

Lebih canggih lagi, Toyota C-HR punya sistem Blind Spot Monitoring System. Fitur ini berfungsi untuk memberi peringatan kepada pengemudi bahwa ada objek lain di sekitar mobil di titik yang tidak terlihat oleh pengemudi (blind spot). Peringatan blind spot ada di spion mobil dengan indikator yang menyala jika ada objek lain di sekitar mobil yang tidak terlihat.





Untuk mempermudah parkir, terdapat Rear View Monitor System. Untuk menjaga kestabilan mobil, Toyota C-HR memiliki vehicle Stability Control (VSC).



Tiga sistem keselamatan utama, yaitu anti-lock braking system (ABS), Electronic brakeforce distribution (EBD), dan Brake Assist (BA) melengkapi fitur keselamatan di Toyota C-HR. Untuk memudahkan jalan di tanjakan juga, Toyota C-HR memiliki fitur Hill-Start Assist Control. Toyota C-HR dibekali pula dengan fitur keselamatan untuk anak berupa Isofix Child Restraint System.

Sebelumnya, C-HR sudah diluncurkan juga di negara tetangga, Malaysia. Di negeri itu, Toyota C-HR didatangan secara CBU dari Thailand. Mobil itu di sana baru tersedia dalam satu varian mesin 2ZR-FE 1,8L Naturally-aspirated dengan dual VVT-i yang mampu menghasilkan 135 daya kuda pada 6.400 rpm dan torsi 170 Nm pada 4.000 rpm, yang dialirkan ke roda depan melalui CVT dengan mode manual tujuh percepatan. C-HR di Malaysia dibanderol harga RM 145.500 atau setara dengan Rp 489 jutaan.

Beberapa fitur lain yang meramaikan Toyota C-HR adalah keyless entry, tombol untuk menstarter mobil, jok lapis kulit serta bisa disesuaikan dengan posisi punggung. Meski begitu pengaturan jok masih dilakukan dengan manual.

C-HR juga diklaim sudah diuji di berbagai kondisi. Bahkan, pengujian C-HR sempat dilakukan di Sirkuit Nurburgring. Itu dilakukan dalam rangka mengetes ketahanan C-HR yang diklaim mirip dengan mobil-mobil sport. (*)







Lunpia Jamur Cita Rasa Original

Di kalangan para pelancong, Kota Semarang terkenal dengan kuliner lunpia. Penganan berisi rebung, telur dan udang yang dibungkus lembaran kulit tipis nan renyah ini diciptakan oleh pasangan suami istri Tjoa Thay Joe dan Mbok Wasi pada 1870.

Sejak diciptakan, lunpia Semarang ini dengan cepat mendapat tempat di hati masyarakat dan membuat bisnis lunpia pasutri ini bertahan hingga 147 tahun lamanya.

Sebagai generasi kelima lunpia Semarang, Meliani Sugiarto memiliki kewajiban untuk meneruskan usaha warisan keluarganya. Namun, berbeda dengan para pendahulunya, Me Me, sapaan Meliani Sugiarto, memilih menghadirkan lunpia dengan varian isi yang agak berbeda dari resep leluhurnya.

Dengan tangan dinginnya, ibu satu anak ini menciptakan Lunpia Raja (Rasa Jamur) Nusantara yang tak hanya berisi rebung, telur dan udang, namun juga jamur merang dan taburan kacang mete. Saat dikunyah, Lunpia Raja Nusantara menawarkan sensasi berbeda dari lunpia original. Meski demikian, Lunpia Raja Nusantara ini sama sekali tidak kehilangan orisinalitas cita rasa lunpia seperti yang diciptakan leluhurnya.

“Memang sengaja ingin menciptakan menu isian yang berbeda dan belum pernah ada, supaya masyarakat tertarik untuk mencoba,” ujarnya.

Untuk menu ini, Me Me membutuhkan waktu setidaknya enam bulan untuk uji coba menu hingga menemukan resep yang pas. Tidak heran mengingat banyaknya jenis jamur yang beredar di pasaran. “Akhirnya nemu formula yang pas ketika pakai jamur merang. Setelah itu, uji coba lagi dengan berbagai jenis kacang. Baru terasa pas ketika coba pakai kacang mete,” katanya.

Meski menggunakan isian yang berbeda, namun cara pemasakan isi lunpia tetap sama seperti lunpia original. Jamur merang yang sudah dibersihkan lalu direbus dan dimasak bersama dengan rebung, udang dan telur selama 3 jam. Adapun kacang mete digoreng dan ditaburkan saat lunpia yang akan digulung. Kacang mete ini nantinya akan memberikan sensasi kriuk yang renyah ketika lunpia dikunyah.

Lunpia Raja Nusantara, baik yang disajikan basah maupun goreng, dijual dengan harga Rp 22 ribu per buah. Selain Raja Nusantara, Me Me juga menyiapkan isian lain yakni daging kambing jantan muda (KaJaMu Nusantara), kepiting dan ikan kakap.

Para pembeli yang fanatik dengan cita rasa lunpia orisinal pun dapat membeli lunpia original dengan harga Rp 15 ribu per buah. Dan bagi para vegetarian, tak perlu khawatir sebab Me Me menyiapkan lunpia plain yang hanya berisi rebung, tanpa bahan-bahan yang berasal dari makhluk bernyawa. Sebuah lunpia plain dijual seharga Rp 10 ribu. [LAU]

www.AtriaHotelMagelang.com

ATRIA
MAGELANG









Superior Room	**Rp**	**999.000^{++}**
Deluxe Room	**Rp**	**1.199.000^{++}**
Suite Room	**Rp**	**1.399.000^{++}**

The rates are subject to 21% government tax & service charge
Breakfast for 2 (two) persons at Pamiluto Restaurant

halowm



Q

Ass. Wr. Wb. Halo WM, saya tertarik dengan Tabungan Smart. Tapi jika saya ingin hadiah Yamaha NMax, apakah bisa? Kalau dilihat dari brosur, tidak ada pilihan hadiah Yamaha NMax di brosur. Seandainya bisa dapat hadiah itu, saya mau sekali menabung di BPR WM. Mohon penjelasannya..

(Edi J, 08783462xxxx)

A

Waalaikum salam Wr. Wb. Terima kasih sebelumnya telah menghubungi Halo WM. Baik Bapak Edi, perlu kami sampaikan bahwa Tabungan Smart merupakan Tabungan berhadiah langsung yang diberikan di muka dimana nasabah berhak menentukan sendiri hadiah yang diinginkannya. Kami akan membantu menghitungkan beberapa pilihan jumlah setoran tabungan dan juga jangka waktunya, untuk kemudian kami kembalikan kepada nasabah skema mana yang paling sesuai untuk kebutuhan dan kemampuannya.

Jadi betul, bapak Edi dapat memilih motor NMax sebagai pilihan hadiahnya. Semoga jawaban kami membantu anda pak Edi,Terima Kasih. Wassalmualaikum Wr. Wb.

Q

Selamat siang, Halo WM. Saya ingin tanya, kredit 69 itu apakah suku bunganya 0,69 persen berlaku flat selama masa pinjaman atau hanya untuk tahun pertama kredit?

(Maureen, 0817269xxx)

A

Selamat siang Ibu Maureen. suku bunga kredit 0,69% di BPR WM adalah flat dari awal sampai dengan pelunasan, jadi bukan hanya di tahun pertama saja. Perlu diketahui, sistem angsuran kredit kami adalah flat murni (menetap), artinya pengurangan pokok kredit akan sama setiap bulannya sampai dengan akhir, jadi nasabah akan sangat dengan mudah dapat menghitung sisa kreditnya sendiri. Semoga jawaban kami membantu anda Ibu Maureen, 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
Kapan saja, di mana saja !
Pengajuan kredit di BPR WM
semudah menjentikkan jari.
kredit69.com
semakin mudah, semakin murah
halo WM 1500 157 *pulsa lokal
bprwm.co.id
@BPR_WM
BPR WM
@bpr_wm