WMagz
wealth magazine
EDISI 01 | MARET 2014

Smart Plan

DANA PENDIDIKAN BUKAN LAGI MASALAH

Healthy Life

Fakta Tentang Serat Yang Perlu Anda tahu

Kerry Thamrim

Menangkan Hati NASABAH



Jelajah

Menikmati Eksotisme "Little Netherland"



Event :

BPR Weleri Makmur Ekspansi ke Sragen

Interview

Eka Soelistya "Kisah Tukang Kebun Menjadi Juragan Properti"



PREDIKAT SANGAT BAGUS

Kami mengimplementasikan kepercayaan Anda kepada kami
dengan terus berupaya untuk melakukan perbaikan
yang berkelanjutan dari seluruh jajaran
manajemen dan karyawan PT. BPR Weleri Makmur.
Buah kerja keras kami mendapat pengakuan dari majalah InfoBank
yang menobatkan BPR WM sebagai
BPR berkinerja "Sangat Bagus" di tahun 2009, 2010 dan 2012"
Hal ini menjadi pemacu semangat kami
untuk selalu memberikan yang terbaik untuk Anda.

Segenap Manajemen dan Karyawan
PT. BPR Weleri Makmur

infobank
ANALISIS–STRATEGI PERBANKAN & KEUANGAN

BPR WM
BANK PERKREDITAN RAKYAT
WELERI MAKMUR

SEMARANG
INDONESIA



BEST WESTERN Star Hotel is a newly built four star hotel. The hotel is located within 15 minutes drive from Ahmad Yani International Airport, and nearby to government district offices.
Our hotel is your most valuable choice for both business and leisure.



Wherever life take you, Best Western is there℠

Jalan MT Haryono No. 972 Semarang
Central Java 50242, Indonesia
Tel: +62 24 8644 8888 Fax: +62 24 8644 8899
E-mail: reservation@bwstarhotel.com
www.bwstarhotel.com









WMagz
wealth magazine

crew

PELINDUNG
Kerry Thamrim

PENANGGUNG JAWAB
Divisi Promosi BPR WM

PEMIMPIN REDAKSI
Gatot Teguh Hermawan

SEKRETARIS REDAKSI
Muhammad S Tulus

KOORDINATOR LIPUTAN
Divisi Promosi BPR WM

REPORTER
Divisi Promosi BPR WM

EDITOR
Gatot Teguh Hermawan
Muhammad S Tulus

FOTOGRAFER
Adkha Widiastanto

DESAIN
Agung Fahri Husaeni
Muhammad S Tulus

DISTRIBUSI & SIRKULASI
Divisi Promosi BPR WM

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

KRITIK DAN SARAN KE :
promosi.wmsmg@gmail.com

content



TOPIK UTAMA

8 Menangkan Hati Nasabah

"*Marketer* tak hanya dituntut menang dalam persaingan *mind share*, tapi mampu menjadikan produk atau *brand* yang dijual menjadi terdepan di *heart share* para konsumen," Hermawan Kertajaya.

5 **Jelajah :** Menikmati Eksotisme Little Netherland

17 **Interview : Eka Soelistya**
Inspirasi Tukang Kebun dan Pengembang Perumahan

22 **Healthy Life :** Fakta Tentang Serat yang Perlu Anda Tahu

25 **Layar Lebar :**
Ketika Manusia Jatuh Cinta Pada Teman Virtualnya

28 **Tokoh : Agung Udianto**

32 **Smart Plan :**
Dana Pendidikan Bukan Lagi Masalah

36 **Sudut Pandang : Tony Winarno**
Zona Nyaman adalah Racun Bagi Saya

38 **Future is Now :** Lima Fitur Canggih di Google Glass

42 **Reflection :** Sang Penebang Kayu

45 **Event :** BPR Weleri Makmur Ekspansi ke Sragen

48 **Hobby : Stephanie Rahardja**
Hobi Keluarga yang Menguntungkan



Kota Lama Semarang

Menikmati Eksotisme "Little Netherland"

Daya tarik utama wisata di Kota Semarang adalah banyaknya peninggalan gedung Belanda yang memiliki nilai arsitektur yang tinggi. Yang paling banyak dijumpai tentunya di Kota Lama. Karena luasnya, Kota Lama seperti sebuah kawasan di Eropa. Orang pun kemudian banyak menyebut Kota Lama dengan "Little Netherland".

JELAJAH

Untuk mengunjungi Kota Lama sangat mudah, karena lokasinya berada di tengah kota Semarang. Jika dari Stasiun Tawang cukup dengan berjalan kaki, karena Tawang pun masuk dalam kawasan Kota Lama. Jika naik angkutan umum banyak bus atau angkutan dari terminal Terboyo atau Mangkang melintasi kawasan ini.

Wisatawan yang datang biasanya mulai menjelajah kawasan ini dari Taman Srigunting yang letaknya tepat di depan Gereja Blenduk. Taman ini cukup teduh, bersih dan dikelilingi jalan yang cukup lebar. Bisa dikatakan Taman Srigunting menjadi pusat aktivitas di kawasan ini. Tidak heran jika taman ini selalu ramai wisatawan maupun komunitas yang sedang beraktivitas.

Dari Taman Srigunting kita bisa melihat langsung deretan gedung bergaya Eropa yang masih tampak kokoh. Mulai dari Gereja Blenduk, Gedung Marba, Gedung H Spiegel, dan berbagai gedung lainnya. Tentu, akan terasa tidak lengkap jika di taman ini tanpa mengeluarkan kamera untuk mengabadikan sudut-sudut indah Kota Lama.

Titik lain kunjungan ke Kota Lama terletak di Polder Tawang. Penampungan air yang luasnya hampir setara lapangan sepak bola ini letaknya tepat di depan Stasiun Tawang. Dengan penataan lampu dan taman-taman di sekitarnya, Polder Tawang menjadi salah satu sudut yang harus dikunjungi saat menjelajah Kota Lama.

Taman Garuda yang letaknya di antara Polder Tawang dan Taman Srigunting, juga menjadi persinggahan lain wisatawan yang mengunjungi Kota Lama. Tamannya tidak sebesar Taman Srigunting,



tapi cukup menarik karena dikeliling bangunan-bangunan tua yang menjadi ciri khas kawasan ini. Di taman ini juga sering digelar acara dari berbagai komunitas di Semarang.

Selain tiga titik tersebut, berbagai gedung lain juga memiliki daya tarik tersendiri, baik dari sudut arsitektur maupun sejarahnya. Di Jalan Kepodang misalnya, kita bisa melihat kantor surat kabar de Locomotif dan kantor Oei Tiong Ham yang merupakan salah satu pengusaha terkaya se-Asia saat itu.

Gedung lain yang harus dikunjungi saat ke Kota Lama adalah Gedung Marabunta di Jalan Cendrawasih. Gedung ini memiliki ciri khas dengan patung semut di dua sisi depan atap gedung ini. Marabunta mempunyai arti penting dalam perkembangan seni pentas terutama drama, tari dan musik di Semarang. Di gedung inilah dulu spionase wanita cantik bernama Matahari, sering menampilkan tariannya.

Kuliner
Kawasan yang pada abad 18 menjadi pusat perdagangan ini, tidak hanya menyajikan eksotisme gedung peninggalan Belanda. Di kawasan yang dahulu seluas 31 hektar ini, wisatawan juga bisa menikmati berbagai sajian kuliner. Banyak pilihan yang bisa dicoba, baik itu di restoran, kafe, maupun warung.

Beberapa tempat kuliner yang menjadi favorit di tempat ini di antaranya Sate Kambing 29 dan Ikan Bakar Cianjur di dekat Gereja Blenduk, Nasi Goreng Pak Karmin di dekat Jembatan Mberok, serta jika ingin bersantai dengan suasana kafe yang banyak peninggalan barang antiknya bisa ke Noeri's Cafe.

Jadi, tak lengkap rasanya ke Semarang jika belum menjejalah Kota Lama.***









MENANGKAN HATI NASABAH



"*Marketer* tak hanya dituntut menang dalam persaingan *mind share*, tapi mampu menjadikan produk atau *brand* yang dijual menjadi terdepan di *heart share* para konsumen," Hermawan Kertajaya.

Saya meyakini saat ini setiap perusahaan tak hanya berlomba menjadikan produk yang dihasilkan menjadi terdepan, tapi diharapkan bisa menjadi pilihan hati pengguna. Kalau di hati konsumen sudah terukir produk kita, maka loyalitas terhadap produk dan jasa kita jauh lebih tinggi.

Untuk mencapai itu diperlukan sebuah terobosan agar sebuah produk mengena di hati konsumen, di antaranya menerapkan *customised service* dengan cara pelayanan yang disesuaikan dengan kebutuhan pengguna. Cara itu sangat cocok ketika fenomena dan *trend* perusahaan saat ini sedang ramai mengarahkan salah satu layanan yang mendekatkan diri pada kemauan konsumen. Maka yang perlu disadari adalah, ketika sudah ambil keputusan bahwa arah perusahaan berbasis *customised service oriented*, maka kita harus pintar dalam mengoptimalkan biaya.

Saya sependapat dengan maraknya *customised service* sebagai kekuatan utama yang dilakukan dalam bisnis sekarang. Dengan begitu keberadaan konsumen tidak dapat disamaratakan karena mereka mempunyai kebutuhan yang berbeda-beda.

Sangat memungkinkan konsumen dapat digolongkan ke dalam beberapa kelompok sehingga perlakuan yang diberikan tentunya akan sangat berbeda antara satu dan lainnya. Namun saya tak sependapat bahwa menerapkan *customised service* akan berkorelasi positif dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan.





Bahkan menerapkan *customised service* ini dapat mengoptimalkan setiap rupiah yang dikeluarkan untuk memberikan kepuasan pengguna produk dan jasa kita. Pendapat itu bukan hanya teori, terbukti Bank Perkreditan Rakyat Weleri Makmur (BPR WM) mulai bertransformasi *customised service* melalui program "Menangkan Hati Nasabah", dengan biaya yang terkendali.

Salah satu bentuk penerapan *customised service* adalah fokus menggali kebutuhan setiap nasabah. Meski tidak mudah dalam menjalankan program ini 100 persen, karena masing-masing nasabah memiliki kebutuhan yang berbeda-beda. Namun di situlah tantangannya agar mampu mengidentifikasi setiap kebutuhan nasabah dan menjawab kebutuhan itu dengan produk finansial yang tepat.

Apalagi era sekarang, ketika internet berperan besar dalam akuisisi dan mengembangkan basis nasabah. Banyaknya jeritan dan kekecewaan nasabah di media jejaring sosial seperti facebook atau twitter sangat fatal bagi bank. Namun sebaliknya, ungkapan positif juga dengan mudahnya menyebar melalui media sosial sebagai promosi GRATIS !!

Contoh nyata mengenai *customised service* ini adalah perusahaan penerbangan Singapore Airlines (SQ)yang diakui paling berpengalaman dalam *service*. Referensi Singapore Airlines sebagai layanan terbaik sering muncul dalam pembahasan bisnis, sekali pun yang dibicarakan bukan perusahaan penerbangan. Rata-rata pembicara dunia usaha selalu menyinggung layanan maskapai ini sebagai contoh baik ketika membincang topik *service*.



Mungkin saya menjadi salah satu orang yang "beruntung" karena pernah merasakan langsung layanan oleh staf Singapore Airlines (SQ). Pengalaman itu terjadi pada tanggal 25 Desember 2012, ketika perjalanan pulang ke Jakarta dari Sydney menggunakan SQ yang transit di Singapura.

Bermula saat *check in* di counter bandara di Sydney dan *boarding* naik ke kabin, pesawat tidak kunjung terbang dan *delay* sekitar dua jam. Dalam kondisi seperti itu, waktu tunggu di dalam pesawat sangat tidak nyaman karena *air conditioning* (AC) tidak berfungsi normal sehingga suhu dalam kabin sangat panas. Tak heran kondisi ini membuat banyak penumpang yang gerah dan kepanasan.

Suasana semakin tidak nyaman karena ada anak kecil dan bayi mulai menangis, belum lagi para penumpang yang panik menghadapi situasi tersebut. Aura kegelisahan penumpang sangat terasa termasuk saya yang ikut merasakan ketidaknyamanan situasi seperti itu.

Dalam kondisi seperti itu pramugari SQ sangat sigap melayani setiap permintaan dari penumpang, ada yang minta air minum mulai dari air putih sampai *wine* berkelas yang tersedia di kabin. Handuk dibasahi dengan air dingin tak ketinggalan menjadi permintaan para penumpang, termasuk minta air panas untuk menyeduh susu bagi bayi. Permintaan aneka macam penumpang juga ditunjukkan pada beragam jenis makanan yang ingin segera disajikan, apa lagi saya lihat ada penumpang yang dietnya tidak boleh terlambat dan lain-lain.

Saya sendiri sebagai salah satu penumpang yang minta *top up* kacang panggang sampai enam kali dan banyak mencoba minuman yang tersedia selama menunggu untuk *take off.*

Yang menarik, setiap pertanyaan dari penumpang mengenai *delay* dan kondisi AC dijawab dengan sangat santun, tenang dan sigap. Tidak terlihat kepanikan sedikit pun di ucapan maupun *gesture* tubuh para staf SQ, bahkan mereka selalu menenangkan setiap penumpang setiap ada pertanyaan dan mampu melayani semua permintaan dari penumpang dengan sangat baik. Termasuk informasi bahwa AC baru bekerja normal apabila pesawat sudah bergerak dan *take off.* Suatu kondisi yang di luar normal untuk staf SQ yang saya yakini jarang mendapatkan situasi seperti pada hari itu.

Mampu melayani konsumen dalam situasi yang normal itu sangat biasa, namun jika kita mampu melayani dengan sangat baik saat situasi yang tidak nyaman seperti halnya pramugari SQ itu baru luar biasa.

Cerita itu terus berlanjut saat sampai di Singapura, ketika pengaturan dilakukan oleh *ground staff* memindah semua penumpang transit sesuai tujuan negara masing-masing, seperti ke India, Thailand, Srilanka, Vietnam termasuk saya bersama keluarga tujuan ke Indonesia (Jakarta).

Proses pelayanan itu patut diacungi jempol, saat pindah pesawat ternyata kru telah punya perencanaan yang sangat matang, sehingga setiap rombongan penumpang yang hendak terbang ke negaranya langsung didampingi oleh seorang petugas tersendiri. Ucapan permintaan maaf dari petugas saat mengantar untuk penerbangan tak henti diungkapkan. Tak lupa kru juga membagikan souvenir dan voucher makan di airport Changi, sebagai bentuk permintaan maaf SQ kepada setiap penumpang.

Saya yakin pengalaman ini tidak membuat penumpang kapok menggunakan maskapai ini, justru menjadi kampanye positif bagi SQ karena sebagian besar penumpang hari itu merasa puas dengan pelayanan yang diberikan.

Pengalaman ini mengajarkan beberapa hal, pertama sikap tenang dan respon dari para pramugari SQ yang mampu mengubah situasi buruk tidak bertambah buruk lagi.



Mereka tahu yang dibutuhkan para penumpang saat itu adalah ketenangan dan kejelasan mengenai apa yang terjadi.

Para kru SQ sangat mampu mengelola emosi penumpang dengan cara memberi kejelasan dan jawaban atas setiap kebutuhan penumpang. Kekompakan sikap yang tenang dan respon dari kru dilakukan sama seperti pada saat situasi normal.

Hal kedua adalah SQ menerapkan *customised service* bagi penumpangnya, tidak hanya air panas, air dingin, handuk atau kacang yang saya minta. Bahkan mereka memberikan prioritas untuk mengeluarkan makanan lebih dulu bagi yang harus makan saat itu karena diet khusus. Makan siang pun bisa minta yang menu vegetarian, tanpa garam atau diet khusus untuk penderita diabetes.

Pengalaman penerbangan itu juga sama di dunia perbankan, ketika setiap nasabah yang datang ke kantor bank pasti memiliki satu kebutuhan untuk dipenuhi. Mari kita bedakan dulu antara kebutuhan dan keinginan. Kebutuhan bersifat primer, sedangkan keinginan sifatnya lebih sekunder artinya jika tidak dipenuhi sebetulnya tidak masalah. Namun jika dapat dipenuhi justru akan lebih baik.

Saya mencontohkan saat lapar ada kebutuhan untuk makan, itu sifatnya primer, tetapi kadang manusia juga ingin makan *burger* Mc Donald, itu bersifat sekunder.

Kebutuhan nasabah misalnya kredit harus sesuai plafon tertentu untuk membeli mesin produksi, namun bila diberikan kredit dengan plafon di bawahnya bisa-bisa tidak jadi beli mesin malah dipakai untuk hal lain yang sifatnya konsumtif tidak menghasilkan. Ini bersifat primer.

Bagaimana dengan permintaan bunga ringan? Bunga lebih ringan kalau mampu dipenuhi akan lebih baik, dan itu menurut saya lebih bersifat sekunder.

Jadi jika kebutuhan primer nasabah tidak terpenuhi maka tidak akan

terjadi bisnis yang sehat antara bank dengan nasabahnya. Di sinilah dibutuhkan kejelian bank untuk mengidentifikasi apa kebutuhan nasabah yang sebenarnya.

****

Konsep *customised service* itu sesuai dengan misi Bank Perkreditan Rakyat Weleri Makmur yang selalu berusaha mengerti kebutuhan nasabah dan memberikan layanan finansial yang tepat. Tentu pelaksanaannya tidak semudah tulisan, karena tak jarang kita sering terjebak dengan memenuhi keinginan bukan kebutuhan.

Kalau kebutuhan nasabah terpenuhi, maka keberadaan bank merupakan solusi dari permasalahan nasabah. Apabila *customised service* benar-benar mampu diterapkan, maka perusahaan kita akan ada di hati mereka dan menjadi terkemuka di *heart share*nya para nasabah. Hasilnya tentu nasabah lebih loyal dengan produk dan jasa yang kita jual.

Bagaimana agar bisa mencapai itu?

Pertama, yang paling mendasar adalah perubahan sudut pandang perusahaan yang diikuti oleh karyawan bahwa kehadiran bank harus menjadi solusi bagi setiap kebutuhan nasabah. *Mindset* para staff *customer service* harus diubah. Mereka bukan orang yang sekedar mengadministrasikan keinginan nasabah, juga tidak cukup hanya senyum dan melaksanakan standard pelayanan yang baik saja, lebih dari itu mereka ditantang untuk mampu menggali kebutuhan sebenarnya para nasabah.

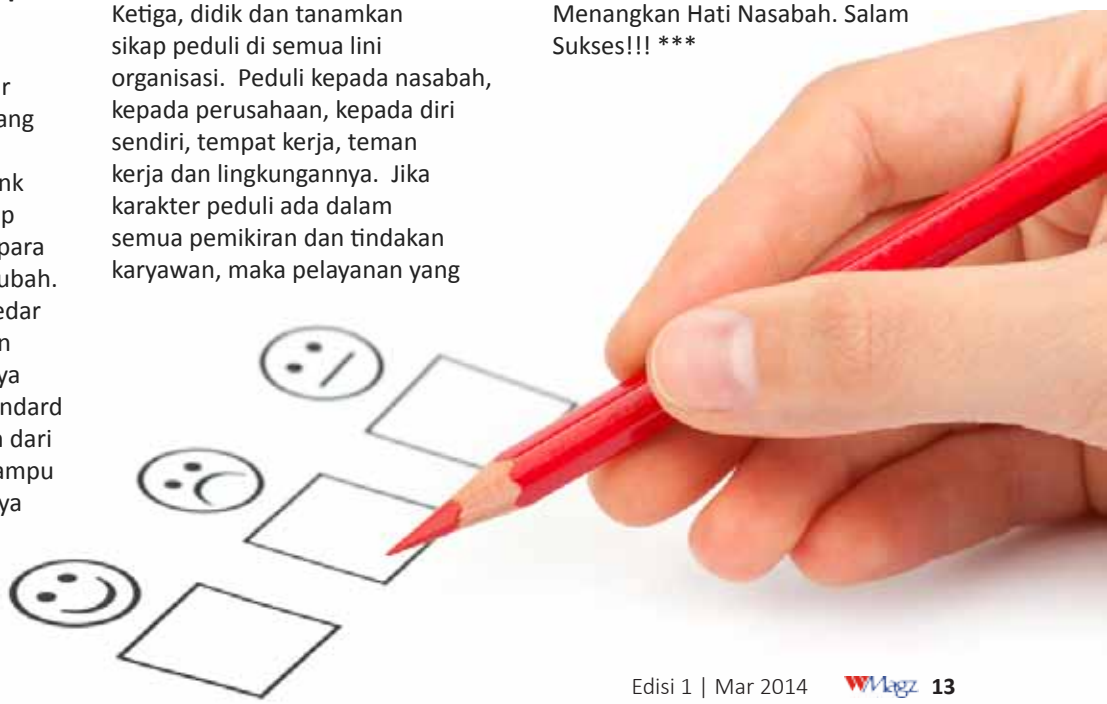
Sudah bukan jamannya lagi, staff *customer service* hanya rapi dalam administrasi dan pintar *ngobrol* dengan nasabah saja, tetapi mereka diwajibkan memiliki kemampuan tinggi dalam "menginterogasi" kebutuhan nasabahnya meski dalam waktu kontak yang sangat singkat sekali pun. Tentunya hal ini juga berlaku untuk staff di bagian lain, apalagi marketing. Apabila kebutuhan sudah teridentifikasi, barulah menawarkan produk mana yang sesuai sebagai solusi bagi nasabah.

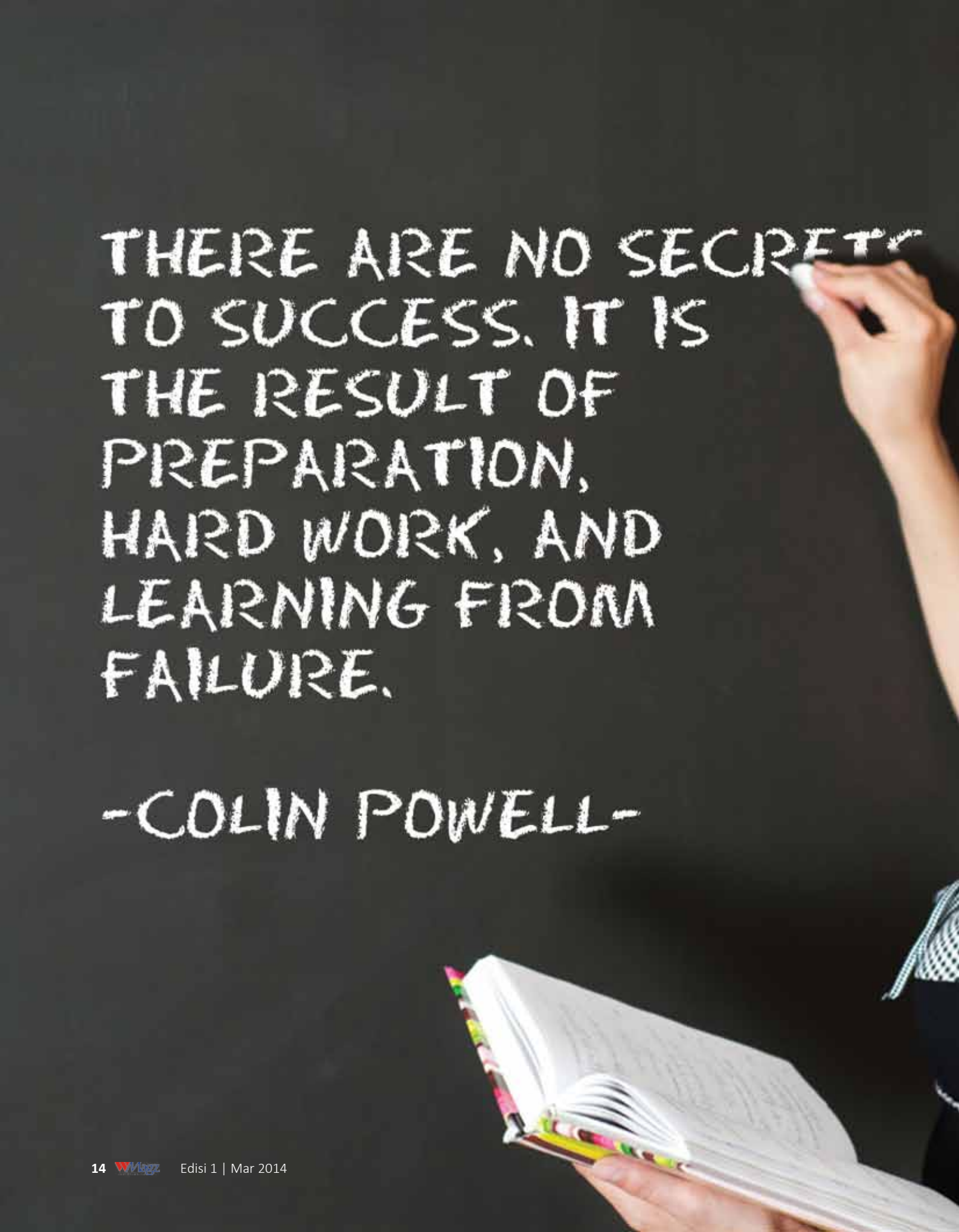
Kedua, sudut pandang bank dan karyawannya bahwa nasabah adalah partner sehingga transaksi yang dilakukan dengan nasabah adalah *partnership* yang saling menguntungkan. Kalau partner tentu posisinya sejajar, mereka tidak di atas kita, dan pastinya tidak di bawah. Bank butuh nasabah dan demikian pula sebaliknya nasabah butuh bank. Apabila hanya satu pihak yang diuntungkan maka bisnis tidak akan langgeng, apalagi tumbuh. Sebaliknya jika saling menguntungkan, maka bisnis akan berkembang secara sehat dan jangka panjang.

Ketiga, didik dan tanamkan sikap peduli di semua lini organisasi. Peduli kepada nasabah, kepada perusahaan, kepada diri sendiri, tempat kerja, teman kerja dan lingkungannya. Jika karakter peduli ada dalam semua pemikiran dan tindakan karyawan, maka pelayanan yang diberikan kepada nasabah pun akan tulus, tidak terkesan dibuat-buat. Percayalah bahwa nasabah pasti bisa membedakan mana tindakan kita yang hanya sekedar mengejar target, mana yang benar benar tulus peduli pada kebutuhan mereka. Pencapaian target adalah hasil dari kepercayaan nasabah kepada bank.

Apabila ketiga hal tersebut sudah tertanam, maka selanjutnya tinggal dibuat sistem pelaksanaan, pengawasan dan pengendalian yang mendukung penerapan *customised service* ini.

Saya percaya hal ini juga berlaku untuk semua jenis produk dan jasa lainnya, apa pun bidang anda selama ada kompetisi bisnis dan bukan monopoli. Yang harus dilakukan saat ini apakah masih berfokus memenuhi keinginan konsumen, atau mulai membedakan mana yang kebutuhan dan mana keinginan. Tergantung juga apakah mau menyamaratakan pelayanan bagi semua konsumen Anda, atau mulai melakukan *customised service.* Mari kita semua mulai Menangkan Hati Nasabah. Salam Sukses!!! ***



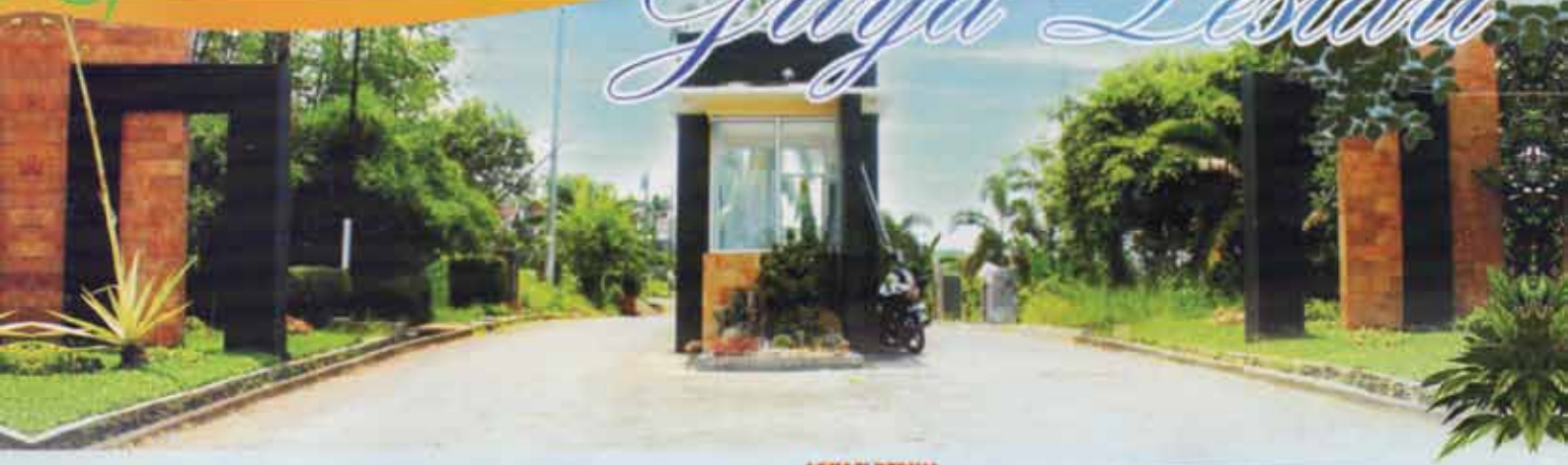

THERE ARE NO SECRETS
TO SUCCESS. IT IS
THE RESULT OF
PREPARATION,
HARD WORK, AND
LEARNING FROM
FAILURE.
-COLIN POWELL-


quotes
WMagz
wealth magazine

Perumahan
GRIYA LESTARI
Ngaliyan - Semarang

Telp. (024) 3563054 / 8662722

Griya Lestari



Type 45



Type 36



Denah Lokasi :



Contact Person :

Nikmatilah ...!

Jl. Suyudono 116-118 Smg
Telp (024)3563054
Perum Griya Lestari A1-8
Telp.(024) 8662722

Perumahan dengan pemandangan laut & kota semarang,
perumahan type minimalis dengan harga yang menarik
Bebas banjir, Lingkungan nyaman & Hijau
dengan desain minimalis yang eksklusif



Eka Soelistya

Inspirasi Tukang Kebun & Pengembang Perumahan

Keseriusan berwirausaha sejak usia muda membawa Eka Soelistya terus bertahan hingga sekarang. Awalnya ia bersama saudaranya menekuni bisnis landscaping dan gardening serta aquarium air laut, kini ia terus mengembangkan dunia properti yang ia rintis sejak tahun 1996 silam.

Tak mudah bagi pria berusia 66 tahun ini untuk mengawali bisnis properti. Satu tahun setelah ia menjajal usaha perumahan rakyat lewat PT. Eka Griya Lestari yang ia bentuk, saat itu pula ia harus berhadapan dengan krisis ekonomi 1998 yang telah mengguncang segala sektor.

"Termasuk saya. Satu tahun setelah berani memasarkan perumahan, saat itu juga ikut kena imbas," kata Eka saat ditemui di kediamannya jalan Suyudono 106-108 Kota Semarang.

Namun bukan Eka namanya kalau tidak mampu melewati tantangan berat. Berkat keuletannya pula ia akhirnya mampu bertahan. Kini PT. Eka Griya Lestari telah mengembangkan hingga 400 unit rumah atau melonjak lebih jauh dari awal pembangunan sekitar puluhan.

Bahkan ayah Andrew Soelistya dan Agnes Soelistya ini menargetkan tambahan hunian di kawasan Kelurahan Beringin, Kecamatan Ngaliyan bertambah 500 unit lagi.

"Itu pun karena aturan baru, pengembang minimal menyediakan lahan 120 meter untuk ukuran tipe terkecil," kata Eka. Kalau tidak, ia memastikan akan menambah sisa lahan menjadi lebih banyak rumah yang bisa dihuni oleh masyarakat luas.

Ihwal menjadi pengusaha properti bukan hal yang mudah bagi Eka. Awalnya ia hanya menikmati sisa penjualan lahan kebun rumput hias miliknya kurang lebih seluas 9 hektar ke pengembang asal Jakarta. Namun akhirnya pengembang asal Jakarta membatalkan usahanya dan akhirnya menjual kembali kawasan yang telah dibelinya kepada Eka.



Karena Eka juga tidak memiliki ijin prinsip akhirnya Eka terpaksa menjual lahan tersebut kepada pengembang yang memiliki ijin di lokasi tersebut. Dan Eka dibimbing oleh pengembang tersebut di bidang pengembangan perumahan serta diberikannya perijinannya untuk mengembangkan perumahan di kawasan Kelurahan Beringin. Eka akhirnya mendapat pengganti dengan cara membeli lahan di kawasan kelurahan Beringin seluas 30 hektar dan terus berkembang dengan banyak bangunan hingga sekarang.



Menjadi pengusaha properti yang sukses ternyata tak sesuai dengan latar belakangnya yang banyak berkecimpung sebagai karyawan di dunia pemasaran dan jauh dari usaha pengembang perumahan.

Alumni Fakultas Ekonomi Universitas Satya Wacana tahun 1973 itu justru mengawali karier sebagai marketing training di PT. HADI KUSUMO yang bergerak di bidang kosmetik. Sekitar 10 tahun kemudian ia pindah bekerja sebagai marketing manajer di SRI RATU Semarang. Keuletan di perusahaan pasar raya itu telah membawa dia menjadi General Manager yang membawahi sejumlah cabang meliputi Semarang, Purwokerto dan persiapan Kota Pekalongan.

Namun dengan karier yang baik justru Eka ingin mencari tantangan baru, memutuskan keluar dan bekerja di Groupnya Toko Ada Swalayan yang membidangi garmen dan pertokoan. Selama tiga tahun bekerja di perusahaan itu sejak 1993 hingga 1995, Eka memilih keluar dan menjajal usaha sendiri di sektor properti yang tidak pernah ada hubungannya dengan dunia yang sebelumnya ia geluti.

“Saya mengandalkan pengalaman saat bekerja, saat itu belajar banyak dari manajemen perusahaan tempat saya kerja,” katanya. ***





KISAH TUKANG KEBUN MENJADI JURAGAN PROPERTI

Jauh waktu sebelum Eka Soelistya malang melintang ia bekerja ikut orang lain kemudian mendirikan PT. Eka Griya Lestari, ia telah punya kegiatan membudidayakan rumput Manila dan tanaman hiasnya. Salah satu jenis usaha agri itu dibudidayakan di lahan seluas 5 hektare di kawasan Jangli. Saat itu mengelola usaha sambil sekolah, berbarengan dengan mengelola akuarium air laut dan ikan hias. “Saat itu nilai jual tanah lebih rendah di bawah rumput Manila,” kata Eka.

Tepatnya tahun 1973 harga tanah per meter hanya Rp 5 ribu, sedangkan rumput yang ia budidayakan mencapai Rp 7.500 per meter. Ia pun terus mengembangkan lahan hingga mencapai 9 hektare, kemudian menjual ke pengembang asal Jakarta yang hendak mendirikan perumahan di atas lahan miliknya. “Namun perusahaan itu menjual kembali dan karena tersandung masalah kerja sama.” kata Eka mengenang.

Kini tanah bekas miliknya yang telah dijual itu jadi perumahan Grand Candi Gold. Ia sendiri menginvestasikan uang hasil penjualan tanahnya dengan cara membeli di kawasan Beringin kecamatan Ngaliyan dan memulai mengembangkan perumahan lewat PT Eka Griya Lestari yang didirikan setelah meninggalkan pekerjaannya di Groupnya Toko Ada Swalayan.

Meski tak mudah untuk mengawali usaha properti ini, tak jarang Eka harus menanggung risiko kenaikan bahan baku oleh nilai tukar rupiah yang anjlok pada tahun 1998. Namun berkat keuletannya, kini menjadi salah satu nasabah di BPR Weleri Makmur itu terus mengembangkan usahanya.

Dengan prinsip berwirausaha untuk kemaslahatan orang banyak dan menciptakan sesuatu yang tak ada menjadi ada itu, Eka juga membocorkan kunci suksesnya agar tak lengah saat punya penghasilan tinggi. “Bekerja sambil terus belajar, kerja keras dan hidup tak neko-neko,” kata Eka saat mengakhiri perbincangan bersama tim WMagz, awal bulan Februari lalu. ***



Fakta tentang Serat yang Perlu Anda Tahu

Salah satu cara terbaik untuk lebih sehat dan langsing adalah dengan mengatur pola makan. Pemilihan asupan yang tepat sangat penting untuk tubuh kita. Satu hal terbaik yang bisa dilakukan adalah mengonsumsi lebih banyak serat. Banyak studi menunjukkan, serat dapat membantu mengurangi berat badan dengan membuat Anda merasa kenyang lebih lama.

Berikut lima fakta serat yang perlu Anda ketahui, serta cara untuk menambahkan lebih banyak serat pada diet, seperti yang dipaparkan oleh womenshealthmag.com.

1

Kebanyakan orang tidak konsumsi cukup serat

Untuk menjaga sistem pencernaan yang sehat, para ahli gizi menyarankan rata-rata orang dewasa perlu mengonsumsi 25 gram serat makanan setiap harinya. Sayangnya, kebanyakan orang belum mencukupinya, rata-rata mereka hanya makan 15 gram.





2

Air sangat diperlukan agar serat bekerja dengan baik

Kunci untuk meningkatkan konsumsi serat adalah dengan menambahkan makanan berserat dalam diet secara bertahap untuk membuat Anda tetap merasa nyaman dengan makanan yang dimakan. Namun, yang paling penting adalah Anda perlu konsumsi cukup air. Pasalnya, serat tidak dapat bekerja dengan baik tanpanya.

3

Ada dua jenis serat

Serat terdiri dari dua jenis, yaitu serat larut dan tidak larut air. Keduanya perlu dikonsumsi untuk hasil yang terbaik. Dokter spesialis gizi klinik Samuel Oetoro mengatakan, serat larut air didapatkan dari batang tanaman hijau. Selain itu, serat larut banyak ditemukan di kacang almond, oat, brokoli, wortel, serta buah-buahan, seperti berry, pisang, apel, dan pir.



Sementara itu, serat tidak larut air didapatkan dari beberapa jenis makanan, seperti gandum utuh, biji-bijian, daun-daunan hijau, serta buah, seperti alpukat, kiwi, dan tomat.

4

Jus tidak sama dengan buah segar

Meski mengandung lebih banyak air, kandungan serat jus dengan buah segar tidak sama. Buah mengandung lebih banyak serat dibandingkan dengan jus. Salah satu cara untuk menambahkan lebih banyak serat ke dalam diet adalah dengan membuat buah menjadi minuman smoothies. Pasalnya, minuman ini tidak menghilangkan serat pada buah. Ditambah lagi, Anda bisa memasukkan kulit buah yang bisa dimakan karena bagian itu biasanya paling banyak mengandung serat.





5

Pastikan tiap sajian makan mengandung 5 gram serat

Supaya kebutuhan serat tubuh tercukupi tetapi tetap nyaman menyantap makanan, maka pastikan Anda memasukkan serat dalam sajian makan Anda paling tidak 5 gram per sajian. Sebagai contoh, menambah salad bayam dengan sayur-sayuran segar lainnya akan memberikan Anda lebih banyak serat dalam satu sajian. [n]



KETIKA MANUSIA JATUH CINTA PADA TEMAN VIRTUALNYA

HER

Jenis Film : Drama, Romance, Sci-fi
Produser : Megan Ellison, Spike Jonze, Vincent Landay
Produksi : Annapurna Pictures
Sutradara : Spike Jonze

LAYAR LEBAR

Tuntutan kerja yang tinggi, membuat manusia modern semakin banyak berinteraksi dengan teknologi. Kecanggihan yang ada sekarang ini membuat perangkat teknologi tidak hanya sebagai media, namun juga sebagai teman. Film Her mampu menyajikan kisah cinta unik antara manusia dan teman virtualnya.

Film ini membidik cerita seorang pria kesepian yang sedang berada di tahap akhir proses perceraiannya bernama Theodore (Joaquin Phoenix). Setelah surat cerai dilayangkan untuknya, hidup Theo berubah. Ia menjadi seorang yang statis, dan lebih banyak murung dalam aktifitas kesehariannya.



Pekerjaan Theo pada sebuah perusahaan online, membuatnya semakin larut dalam dunia virtual. Setiap hari dia selalu online untuk menunjang pekerjaannya sebagai penulis surat yang dipesan oleh kliennya dan ditujukan untuk seseorang.

Suatu saat Theo membeli sebuah teknologi baru yang cerdas yang disebut OS1 (Operating System). OS1 merupakan teknologi canggih dimana Theo sebagai pengguna mampu berbicara, bertukar pikiran, bahkan OS1 ini akan sangat mengenal pribadi sang pengguna. Kesendirian, kesepian, dan kemurungan Theo lambat laun mulai menjauh dengan hadirnya OS1 ini.

Samantha (disuarakan oleh Scarlett Johansson) sosok virtual



yang dihadirkan melalui media suara oleh OS1 milik Theo, dengan cepat menjadi temannya. Theo selalu online dan berbicara dengan Samantha, OS1 yang telah diprogram untuk menjadi teman dan lawan bicara si pengguna.

Theo tampak sangat menikmati setiap detiknya untuk berbicara dengan Samantha. Ia menyukai teman virtualnya yang selalu ada untuknya, dan cepat tanggap untuk membicarakan banyak hal. Hingga akhirnya, cinta terlibat dalam hati Theo. Ya, Theo pun jatuh cinta pada Samantha, program teknologi cerdas yang tak pernah nyata adanya.

Penonton film ini pun seolah digiring untuk menantikan kelangsungan dari hidup Theo? Akankah Samantha menjadi nyata untuk Theo?

Di sini lah Annapurna Pictures, tampak cukup berani untuk mempersembahkan Her untuk Anda. Sebuah kisah drama romantis yang unik dan sangat berbeda dari kisah-kisah percintaan pada umumnya. Bagaimana tidak, dalam Her, Anda akan melihat bagaimana proses dan kelangsungan hubungan asmara seseorang dengan 'robot virtual buatan' yang hanya muncul dari program suara.

Memang kisah di film ini cukup unik, namun justru di situlah daya tarik film ini, di tengah kecanggihan teknologi yang merasuk di kehidupan manusia. Spike Jonze selaku sutradara dan penulis mampu menggiring kisah yang terbilang langka ini menjadi sesuatu tontonan yang segar dan sangat menghibur. Tak jarang sisi humor juga terdapat dalam film Her lantaran kisahnya yang sedikit tak masuk akal.

Kisah cinta di sini kembali mengingatkan bahwa cinta kadang memang menafikan akal sehat. Sebagai pemeran utama, Joaquin juga patut diacungi jempol. Totalitas dan keseriusan aktingnya dapat dilihat dari bagaimana ia mampu mencintai figur wanita yang tak pernah ada di muka bumi. Dan bagaimana ia berseteru dengan dirinya sendiri juga lingkungannya, namun ia tetap memilih untuk mencinta.

Film ini memberikan tontonan yang lebih dari sekadar drama romantis. Dengan 126 menit durasi pemutarannya, rasa bosan dijamin tak akan menghinggapi Anda. Ditambah lagi, Her juga turut melibatkan sejumlah nama-nama besar seperti Chris Pratt, Kristen Wiig, Scarlett Johansson, Amy Adams, dan Matt Letscher. [n]





Agung Udianto

Mempertahankan Usaha Pusaka Keluarga

Lelaki itu selalu sibuk saat pukul 06.30 hingga 14.30 siang WIB. Gaya bicaranya ramah, ia tak segan menerima kehadiran sejumlah tamu yang hendak makan di rumah makan yang ia kelola, Soto Selan. Lelaki yang hobi berolahraga Tai Chi dan koleksi permata itu nyaris tak bisa mengurus usaha yang lain. “Di sela mengurus soto ini saya gunakan untuk menjalin komunikasi bisnis,” kata Agung Udianto, saat ditemui WMagz, awal bulan Maret lalu.

Agung Udianto tak sembarang mengelola usaha yang telah diwariskan oleh neneknya. Sejak sekitar 1990an ia telah menerima estafet pengelolaan soto Selan yang telah berdiri sejak tahun 1955 itu. Bagi dia, mengelola soto Selan yang sudah tersohor itu bukan tanpa hambatan.

Selain mempertahankan cita rasa dan pengelolaan. Tak jarang ia harus berurusan dengan penggunaan hak paten. “Nama soto Selan sering dimanfaatkan. Sudah ada beberapa kasus yang kemudian kami selesaikan secara damai,” kata Agung.

Tercatat sudah beberapa kali ia harus menemui sejumlah warung dengan nama sama, “soto Selan”. Baik di luar kota maupun berada di Semarang sendiri. Penggunaan nama yang sama itu bukan tanpa alasan. Bagi dunia bisnis, branding sebuah produk



merupakan modal penting termasuk menggunakan nama rumah makan yang dirintis leluhurnya itu.

"Jauh hari sebelum muncul nama yang sama, saya telah mematenkan. Sekarang sudah perpanjangan tiga kali, hak paten sudah 30 tahun," kata Agung menjelaskan.

Mungkin itu sebagai alasan ia untuk tak membuka cabang soto Selan di tempat lain di luar jalan Depok Kota Semarang. Baginya mempertahankan kualitas sangat berat dibanding mencari keuntungan tinggi.

Kini soto Selan terus bertahan di tengah persaingan aneka bisnis kuliner modern. Prinsip sederhana dan terus dijalankan. Terbukti tak ada foto artis maupun pejabat yang menjadi pelanggannya terpampang di tembok ruang saji. "Itulah identiknya soto Selan. Karena kami mengutamakan rasa bukan klaim figur atau tokoh," katanya.

***





Soto Selan Sensasi Rasa Soto Lintas Generasi

Aroma kaldu hasil rebusan ayam kampung meruap dari semangkuk soto Selan yang tersaji pada gedung di ujung jalan Depok Kota Semarang. Rasanya menggairahkan untuk terus disantap, ketika potongan daging ayam kampung kecil-kecil tercampur kuah oleh perpaduan bumbu rempah-rempah. Menikmati soto khas ini pun bisa ditambah dengan beragam makanan pendamping, seperti ampela goreng, sate semur kulit dan daging ayam, serta pindang telur puyuh.



Sebagian besar warga Semarang tak asing dengan Soto Selan yang telah tersohor sejak tahun 1955 itu, jauh waktu sebelum berada di jalan Depok Kota Semarang. Soto Selan dirintis oleh Poei Kiem Loan Nio, seorang janda dengan anaknya yang masih kecil. Kala itu Poei Kiem ditinggal suaminya, keberadaan soto yang dipelopori itu sebenarnya sebagai penyambung ekonomi keluarga ketika suaminya telah meninggal dunia.

"Nenek Poei merintis soto di jalan H. Agus Salim Semarang, sekitar tahun 1955," kata Agung Udianto, pengelola soto Selan yang menjadi generasi ke tiga.

Sebenarnya soto Selan hampir mirip dengan soto Kudus, yang membedakan hanya menu daging ayam, sedangkan soto Kudus rata-rata daging kerbau. Keunikan soto yang telah dikelola generasi ketiga itu adalah warna kuah cenderung kuning. "Namun saya tekankan kuah itu bukan hanya santan, tapi perpaduan rempah-rempah termasuk kunir sehingga dominan warna kuning," kata Agung menjelaskan.

Untuk urusan bumbu dapur khusus menu soto warisan keluarga itu Agung enggan komentar banyak, selain menjadi rahasia usahanya juga hingga saat ini khusus peramu bumbu adalah adiknya, Ninik Udianto. "Jadi saya kurang tahu banyak," katanya.

Namun lebih jauh mengenai sensasi rasa soto Selan tak dapat diabaikan begitu saja. Sejumlah tokoh mulai artis, pejabat lokal hingga nasional pun selalu singgah di warung jalan Depok itu. Sayangnya Agung enggan memajang sejumlah tamu penikmat sotonya itu, ia beralasan merasa tak enak karena tamunya orang besar.

Jauh waktu masa lalu, salah satu makanan khas yang hadir ditangan ulet sang nenek Soto Selan sebelumnya berada di jalan Agus Salim (Jurnatan) Semarang.

Keberadaan warung yang semakin digemari pecinta kuliner itu kemudian pindah di jalan Gajahmada sejak tahun 1973 hingga 1987, ketika soto Selan dikelola generasi kedua oleh Ginarti, yakni ibunda Agung Udianto sendiri.

Soto yang kini populer di kalangan pecinta kuliner nasional itu pindah ke jalan Depok, sekitar tahun 1987 ketika Ginarti mampu membeli lahan untuk membesarkan usahanya. Menempati bangunan dengan ruang saji 5 kali 12 meter berkapasitas 75 orang itu, soto Selan selalu ramai dikunjungi penggemar soto. Tak jarang di akhir pekan Agung bersama anggota keluarga dari generasi kedua harus turun tangan saling membantu di rumah makan yang dikelola itu.

Ihwal layanan kepada pelanggan itu, Agung punya pesan khusus yang terus dipertahankan sejak generasi pendiri membangun fondasi bisnis. Agung selalu menerapkan prinsip penikmat soto di rumah makan yang ia kelola adalah kawan. Tak jarang ia selalu dekat dengan penikmat soto Selan ketika mampir di rumah makannya. "Dengan berkawan kami bebas berkomunikasi, tak lewat sajian tapi juga banyak hal seperti bisnis yang diawali dari hobi," katanya.

***





Dewasa ini masyarakat semakin menyadari pentingnya pendidikan bagi masa depan putra-putri tercinta. Bagi mereka yang memiliki penghasilan berlebih tentu bisa menyiapkan dana sejak awal. Baik itu dengan menabung atau melalui investasi seperti membeli rumah, tanah atau emas. Namun bagaimana bagi mereka yang memiliki penghasilan pas-pasan?



DANA PENDIDIKAN BUKAN LAGI MASALAH

Permasalahan dana pendidikan bagi masyarakat menengah, terutama untuk melanjutkan ke perguruan tinggi, memang tidak hanya dihadapi oleh satu dua orang saja. Namun oleh sebagian besar masyarakat. Biaya pendidikan yang cukup tinggi menjadi masalah banyak dikeluhkan selama ini. Meski begitu para orang tua tentu tidak mau berputus asa untuk pendidikan anak-anaknya.

Salah satu cara terbaik untuk mengatasi hal tersebut adalah dengan mengajukan kredit pendidikan. Banyak bank yang memang memiliki program untuk dana pendidikan. Namun tentunya dengan ketentuan serta persyaratan yang cukup ketat. Belum lagi bunga kredit yang cukup tinggi, sehingga akan memberatkan orang tua dengan penghasilan pas-pasan.

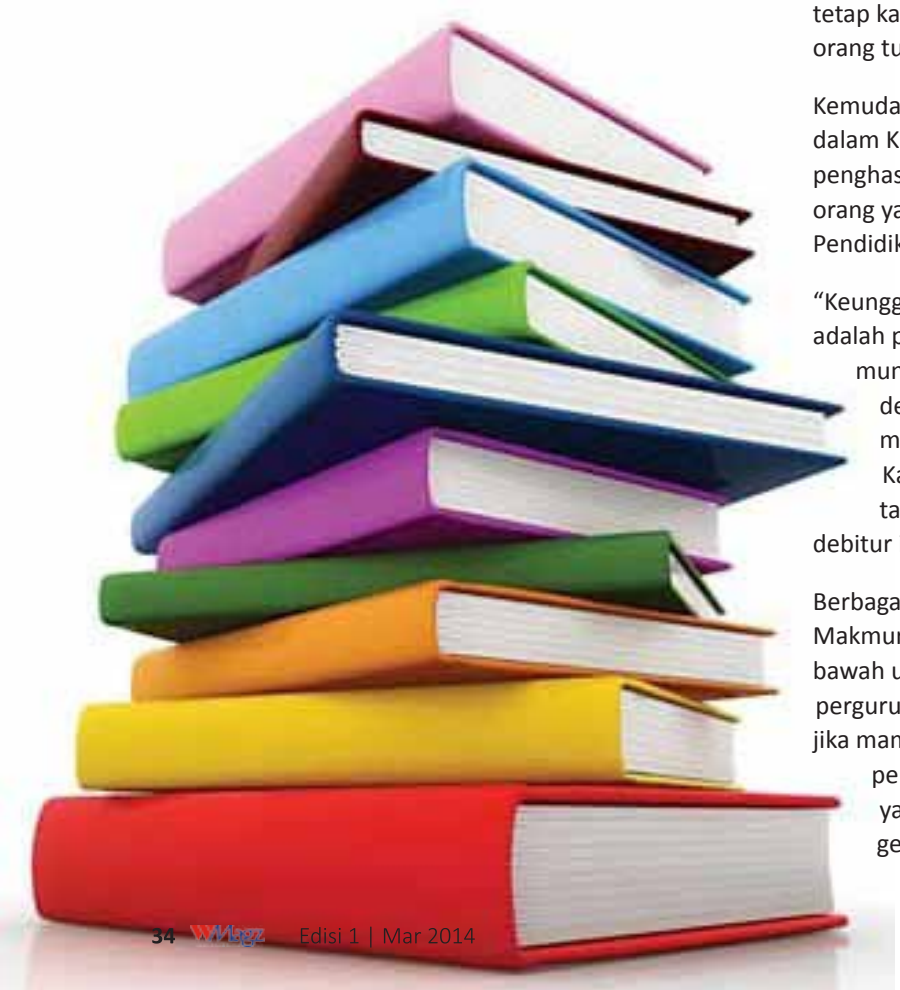
SMART PLAN



BPR Weleri Makmur yang telah memiliki pengalaman lebih dari 25 tahun di dunia perbankan, menyadari betul pentingnya pendidikan bagi setiap warga Negara. Dalam rangka ikut serta menyukseskan program pendidikan, BPR Weleri Makmur berupaya untuk menyediakan Kredit Pendidikan dengan syarat yang mudah dan bunga yang rendah.

Rahadiriawan Budiatmo SE, Manajer Bisnis BPR Weleri Makmur menjelaskan, dengan mengikuti program Kredit Pendidikan di BPR Weleri Makmur, pendidikan tidak lagi terasa mahal. Dana pendidikan bisa dijangkau dengan perencanaan-perencanaan angsuran yang masuk akal dan sesuai kemampuan.

"Keunggulan Kredit Pendidikan di sini, syarat untuk mengajukan sangat mudah. Cukup dengan menunjukkan surat diterima atau rekomendasi dari perguruan tinggi atau sekolah tersebut. Namun tentu tetap kami lihat basic dari angsuran atau penghasilan orang tua untuk membayar angsuran," jelasnya.



Kemudahan lain yang dihadirkan BPR Weleri Makmur dalam Kredit Pendidikan adalah latar belakang penghasilan debitur. Tidak hanya pengusaha atau orang yang punya usaha yang bisa mendapatkan Kredit Pendidikan, namun juga karyawan.

"Keunggulan lain dari produk Kredit Pendidikan di sini adalah pada jangka waktu angsuran. Bank konvensional mungkin menyediakan waktu angsuran yang sama dengan kami. Namun tidak banyak BPR yang memberikan waktu angsuran yang cukup lama. Kami mengusahakan lama angsuran hingga 5 tahun dengan disesuaikan dari sumber penghasilan debitur itu sendiri" paparnya.

Berbagai kemudahan Kredit Pendidikan di BPR Weleri Makmur, tentu sangat membantu masyarakat menengah bawah untuk pendidikan putra-putri mereka hingga ke perguruan tinggi. Orang tua tentu akan merasa bangga jika mampu membiayai pendidikan anaknya hingga ke perguruan tinggi. Apalagi saat ini lapangan kerja yang tersedia pun sebagian besar mensyaratkan gelar sarjana bagi para pelamarnya. [mn]



Raih Cita dan Asa
bersama BPR WM

kredit
Pendidikan

bunga hanya 1,25% per bulan

(024) 6733325 - 26 - 27
Hotline : (024) 7070 2788

BPR WM

www.bprwm.co.id

Tony Winarno :

ZONA NYAMAN ADALAH RACUN BAGI SAYA

Bagi Tony Winarno, menempati posisi di zona nyaman dengan jabatan dan fasilitas sebagai pimpinan sebuah perusahaan adalah racun. Disadari atau tidak, posisi itu justru membuat seorang hanya cepat puas, setelah itu tak punya kreativitas dan akhirnya tua. “Karena terus merasa puas di zona nyaman dengan upah besar. Akhirnya hidup hanya bekerja untuk orang lain hingga tua,” kata Tony Winarno, kepada WMagz, belum lama ini.

Paradigma itu membuat ia terus berkarya. Tak hanya menjadi leader di perusahaan orang lain, Tony telah melepaskan segala fasilitas dan kenyamanan sebagai kepala cabang sebuah perusahaan jasa pengiriman asing yang membuka cabang di Kota Semarang.



Lewat PT KadekaLogistics yang ia dirikan sejak satu tahun lalu, ia terus berjuang dengan beragam tantangan yang terus menguji nyalinya. “Awalnya memang sulit telah meninggalkan status sebagai pemimpin di sebuah perusahaan besar, tapi kalau tetap bertahan hidup malah akan stagnan,” kata Tony bercerita.

Pria asal Kabupaten Batang yang dipercaya menjadi Ketua Asosiasi Perusahaan Jasa Pengiriman Ekspres (Asperindo) Jawa Tengah itu, menilai pengalaman bisnis yang sama tak cukup. Ia mesti banyak belajar dan membangun mental yang kuat.

Sikap itu membuat ia tak bosan untuk menghadiri acara training yang menghadirkan mentor bisnis seperti Ciputra, SandiagaSalahudinUno, hingga Sudhamek AWS. Tony juga tak segan untuk mengikuti kuliah singkat mencari pengalaman ke sejumlah pengusaha sukses. Tercatat ia sebagai peserta aktif kuliah online di Universitas Ciputra saat ini.

Secara khusus ia membeberkan kunci sukses ketika berpindah haluan sebagai karyawan menjadi pengusaha. Langkah awal dalam mengelola usaha milik sendiri itu, Tony menyatakan telah menyiapkan mental untuk menjadi pengusaha.

Di sisi lain itu pun harus getol agar tetap dekat dengan pelanggan, berinovasi dan meminimalisir risiko bisnis.

“Tentunya terus belajar dari pengalaman pengusaha sukses, makanya saya ikut kuliah online di Universitas Ciputra hingga sekarang,” kata pria dengan dua anak ini.

Memasuki tahun ke dua dari usaha yang ia geluti itu, kini Tony mengaku telah memasuki pada fase untuk membesarkan bisnis. Dalam tahapan itu ia ingin konsisten bahwa pilihannya melepas status karyawan adalah berbuat sesuatu untuk orang lain dengan cara membuka lapangan kerja.***



Tony Winarno

LIMA FITUR CANGGIH DI GOOGLE GLASS

Google Glass telah diumumkan keberadaannya sejak 2012 lalu. Namun hingga kini kacamata pintar buatan Google ini masih jarang ditemui di negeri asalnya, apalagi di Indonesia. Kecanggihan kacamata yang diprediksi akan menggantikan smartphone ini membuat produk ini banyak ditunggu-tunggu.



Kacamata pintar ini memang masih berada dalam tahap "beta" atau belum diproduksi massal. Penggunanya masih terbatas, terutama bagi para pengembang aplikasi yang menggunakan Google Glass Explorer Edition versi awal. Namun tentunya setelah mengalami penundaan, tahun ini diperkirakan Google akan mulai memasarkan untuk umum.

Untuk memperlihatkan kecanggihan teknologi di dalamnya, Google telah mengunggah video demonya. Secara umum fitur di Google Glass hampir sama dengan yang ada di smartphone Android. Namun cara penggunaannya mungkin sedikit berbeda dengan mengandalkan perintah suara.

Apa saja kecanggihan yang ada di Google Glass? Berikut gambaran lima fitur keren yang diambil dari video demonstrasi Google Glass, seperti yang dipaparkan oleh PCMag, beberapa waktu lalu.



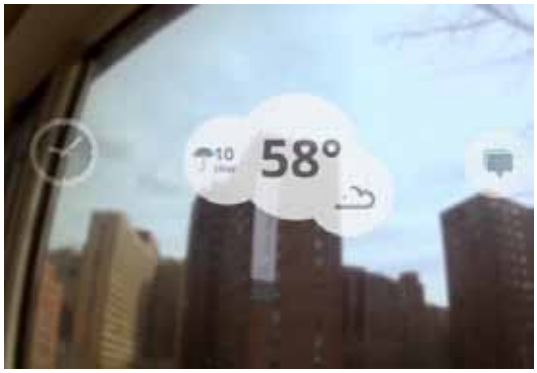
1 TAMPILAN MENU

Layar kecil di Google Glass akan menampilkan beragam menu yang mirip-mirip dengan ikon di smartphone. Dari menu kamera, reminder, setting, pemutar musik digital dan sebagainya. Fitur reminder mungkin akan muncul seperti di atas. Di mana jika ada pertemuan penting, akan muncul pengingat semacam ini.



2 KONDISI CUACA & DIKTE TEKS

Google Glass dapat menampilkan kondisi cuaca terkini di lokasi pengguna, seperti di smartphone. Kacamata pintar ini juga dapat diperintah dengan suara melalui built in mikrofon. Bisa dipergunakan untuk mengetik kalimat pesan instan cukup dengan mengatakannya saja. Selain itu, perintah suara juga dapat dipakai untuk melakukan bermacam fungsi lain seperti menjepret foto atau melakukan pencarian via internet.



3 INFORMASI PENTING & NAVIGASI

Kacamata Google ini dirancang dapat menampilkan berbagai informasi penting. Misalnya seperti diilustrasikan dalam gambar ini, di mana pengguna akan diberi tahu jika ada jalur transportasi yang tidak dapat dipergunakan. Juga ada fitur perpetaan untuk menunjukkan arah secara praktis. Sedangkan fitur navigasi turn by turn directions akan membimbing pengguna ke arah yang diinginkan.



4 PETA INTERIOR & SHARING LOKASI

Selain peta di luar ruangan, Google Glass juga kemungkinan bisa menunjukkan peta dalam ruangan termasuk arah untuk navigasi. Meski mungkin terbatas di gedung-gedung tertentu saja. Dengan menggunakan fitur Google Latitude, user juga bisa berbagi lokasi dengan pengguna lain. Cukup berguna agar cepat menemukan teman jika melakukan janji bertemu di keramaian.



5 MENJEPRET FOTO & TELEPON

Seperti halnya di smartphone, Google Glass juga dapat mengambil foto dan merekam video. Beberapa foto dan video hasil dari kamera Google Glass yang telah beredar, menunjukkan kualitasnya cukup baik.







Selain itu, Google Glass kemungkinan juga dapat digunakan untuk menerima dan melakukan panggilan telepon. Kita tunggu saja seperti seperti apa kemampuan sesungguhnya saat sudah siap dipasarkan nanti. [n]

Sang Penebang Kayu

Oleh : Sam Sutrisno



Abu adalah seorang penebang kayu yang telah menggeluti pekerjaannya sejak puluhan tahun. Setiap hari ia menebang dan mengumpulkan kayu hasil tebangannya kemudian menjual untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Sejak pagi hari Abu pergi ke hutan dan pulang ke rumah menjelang matahari terbenam, kegiatan itu terus terjadi dan menjadi kegiatan rutin Abu .

Pekerjaan sebagai penebang kayu ini dia lakoni dengan tekun, karena memang inilah pekerjaan yang dia pilih sebagai penopang hidupnya. Waktu terus berputar, hingga suatu saat terlintas dalam benaknya kenapa semakin hari hasil tebangan dan kayu yang saya kumpulkan semakin berkurang tidak sebanyak waktu yang lalu, seharusnya semakin banyak karena pekerjaan yang berulang-ulang dilakukan.

Ada keinginan kuat dalam dirinya untuk bekerja lebih keras agar hasil yang didapatkan semakin banyak, Abu bertekad untuk mewujudkan harapannya yakni dengan menambah waktu bekerja, dengan cara berangkat lebih awal dan pulang lebih lama. Di benaknya terbayang pasti hasilnya semakin banyak.

Namun usaha Abu belum menampakkan hasil, bekerja lebih giat dan menambah waktu kerja dirasakan sama saja, hasil tebangannya tetap saja tidak bertambah banyak bahkan terus berkurang dan membuatnya semakin bingung, sehingga ia mencari tahu penyebab semua ini.



Suatu saat Abu bertemu dengan temannya sesama penebang kayu, dia amati rekannya itu apakah menggunakan alat kerja yang lain dari dirinya sehingga hasil kayu tebangan lebih banyak dari dirinya. Ternyata alat kerja yang digunakan juga sama, yakni sebilah kapak. Waktu kerja juga tidak lebih lama dari dirinya, tetapi hasil tebangan kayu yang dikumpulkan lebih banyak dari dirinya.

Ketika istirahat siang, Abu menghampiri si penebang kayu tersebut dan mengutarakan keingintahuan kenapa hasil tebangan kayu yang dikumpulkan lebih banyak. Padahal Abu lebih lama dan lebih berpengalaman dalam menggeluti pekerjaan ini.

Teman si penebang kayu itu dengan bersahaja menceritakan apa yang dia lakukan selama ini tidak ada rahasia atau mantra khusus yang dia lakukan. Dia terbiasa dan menyediakan waktu khusus di sela-sela istirahat atau sepulang kerja untuk mengasah kapak yang digunakan, agar kapak menjadi tajam kembali setelah sekian waktu digunakan untuk menebang kayu.

Temannya yang bijak menyatakan, mengasah kapak memang akan menghabiskan beberapa waktu kerja, tapi waktu yang buang akan membuat kapak menjadi tajam kembali dan tergantikan dengan hasil tebangan menjadi lebih cepat, kayu yang dikumpulkan semakin banyak.

Jawaban temannya ini menyadarkan Abu, bahwa selama ini dirinya hanya melakukan rutinitas pekerjaan. Menghabiskan waktu untuk menebang dan mengumpulkan kayu sebanyak mungkin, tanpa meluangkan waktu dan memperhatikan kondisi kapaknya seperti yang dilakukan temannya. Padahal kapak yang dia gunakan ini merupakan komponen utama yang menentukan hasil kerjanya.

Kisah penebang kayu ini dapat kita korelasikan dengan profesi kita masing-masing, kita bekerja juga mensyaratkan dan membutuhkan "kapak", walaupun dalam bentuk yang lain. Apakah ketrampilan, cara kerja, metode, sistem atau alat yang semua itu memerlukan modifikasi, perbaikan, penggantian, peningkatan agar dalam bekerja di profesi kita masing-masing.

Kapak ini akan membantu menghasilkan karya yang semakin hari semakin baik dan meningkat, karena dalam era keterbukaan sekarang, persaingan bisnis meningkat secara tajam. Di sisi lain perubahan tuntutan pasar dan pelanggan semakin tinggi, tantangan dan kondisi ekonomi juga berubah-ubah, tidak cukup disikapi dengan cara kerja yang stagnan.

Dari dulu hingga saat ini, mengasah dan belajar hal-hal baru sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pasar adalah penting. Mempelajari hal baru, meningkatkan dan menambah pengetahuan maupun ketrampilan, sangat penting agar kita mengerti apa yang seharusnya kita lakukan.***



BPR Weleri Makmur
Ekspansi ke Sragen

Bank Perkreditan Rakyat Weleri Makmur terus lakukan ekspansi untuk memudahkan akses simpan pinjam keuangan masyarakat. Langkah itu dilakukan dengan membuka cabang baru di Kabupaten Sragen yang resmi beroperasi 1 Maret 2014 lalu. “Ini merupakan cabang ke lima PT. BPR Weleri Makmur,” kata Hendrardi, direktur PT BPR Weleri Makmur, saat pembukaan kantor baru di Kabupaten Sragen.



Sebelumnya, bank berbasis pelaku usaha kecil dan menengah itu telah meresmikan kantor baru di kabupaten Klaten dan dilanjutkan di Kabupaten Sragen. Hendrardi menilai ekspansi cabang baru itu berdasarkan kajian adanya peluang besar pasar simpan pinjam di kawasan tersebut. “Sehingga kesempatan BPR Weleri Makmur melakukan penetrasi di wilayah Sragen masih sangat terbuka,” kata Hendrardi menambahkan.

Ia menilai tingkat kompetisi di Kabupaten Sragen sangat baik, hal ini dibuktikan hampir semua lembaga keuangan sudah membuka kantor di kawasan itu. Tercatat ada koperasi, BMT, BPR, Bank umum, bank umum mikro, hingga Leasing tumbuh subur di salah satu kabupaten penghasil gula itu.

Bagi Hendrardi, mendirikan kantor baru bukan hanya menargetkan perluasan bisnis besar. Ia justru mengutamakan agar lembaga yang ia pimpin itu bisa diterima dengan baik masyarakat Sragen. Baginya tangan terbuka masyarakat Sragen itu memudahkan BPR Weleri Makmur bisa memberikan produk sesuai kebutuhan masyarakat setempat. “Kami percaya pengelolaan keuangan masyarakat Sragen lewat lembaga bank sangat baik,” katanya.

Dalam analisisnya menunjukkan secara umum masyarakat Sragen terdiri dari petani, pedagang, pelaku industri dan beragam profesi lain. Peta penduduk secara ekonomi itu bisa menjadi acuan BPR Weleri

Makmur untuk melayani nasabah dari semua profesi masyarakat setempat.

BPR Weleri Makmur sendiri mengalami perkembangan yang cukup bagus, tercatat sejak berdiri pada tahun 1989 hingga sekarang sudah memiliki lima kantor cabang dan 15 kantor kas pelayanan di sejumlah lokasi strategis.

Pimpinan BPR Weleri Makmur Kabupaten Sragen, Elianto menyatakan siap berkompetisi dalam mengelola bisnis keuangan di kantor





berkiprah banyak di BPR Weleri Makmur hampir 10 tahun ini. Karier yang pernah ia lakoni mulai dari sebagai analis Kredit Pegawai Sejahtera Makmur (KPSM) pada tahun 2004, ia kemudian menjadi kepala seksi KPSM pada tahun 2007. Kariernya terus menanjak pada tahun 2009 sebagai kepala bidang kredit, sedangkan 2013 menjadi kepala bidang Monitoring.***

bank yang baru dibuka itu. Menurut dia, langkah awal kinerja di daerah ekspansi baru itu pengenalan brand. “Pengenalan brand dilakukan ke tempat-tempat usaha, kemudian melakukan penawaran dengan metode canvassing,” kata Elianto.

Ia juga akan melakukan promo kredit dengan bunga 0,99 persen dan program cash back deposito, langkah itu diharapkan bisa diterima dengan baik oleh masyarakat Sragen.

Elianto Sendiri bukan orang baru di dunia perbankkan, ia sudah





Hobi Keluarga Yang Menguntungkan

-Stephanie Rahardja-



Resto di sisi jalan Tumpang Kota Semarang itu tak hanya menjadi tempat Stephanie Rahardja dan keluarganya menuangkan hobi. Namun melayani konsumen yang tak sekedar menikmati sajian aneka kuliner. “Kami juga memberikan rasa nyaman bagi pengunjung dengan konsep natural yang kami tampilkan,” kata Stephanie Rahardja, saat ditemui oleh tim WMagz pada suatu petang akhir bulan Februari.

Stephanie mengelola Oasis Resto pada gedung seluas 600 meter dan tambahan dua lantai di atasnya. Di sisi lain ia suka arsitektur bergaya natural, maka tak heran bila Oasis resto yang ia kelola menampilkan gaya natural sesuai kesukaannya.

Ornamen lantai resto itu dibuktikan kesederhanaan bahan lantai namun tetap menampilkan kemewahan dari pecahan batu granit ditata rapi membentuk papan catur. Langkah lain untuk menambah kesan asri, Stephanie menampilkan mebel dan aneka furnitur yang memanfaatkan irisan kayu log ukuran besar tanpa sambungan, sedangkan aneka hiasan dinding berupa foto sejumlah bangun kuno di kawasan kota lama. “Kalau foto-foto itu karya kakak ipar yang punya hobi fotografi,” kata Stephanie menambahkan.

Ihwal usaha yang dikelola sejak tahun 2009 itu merupakan kebiasaan ibunda Stephanie, Ira Chrysanti yang punya hobi memasak aneka menu makanan tradisional. Stephanie sendiri mengaku hanya bantu menjajal usaha resto itu. “Kebetulan mamah suka memasak aneka kuliner tradisional,” katanya.

Sebelum membantu usaha resto keluarga Stephanie menggeluti bisnis properti, itu dilakukan sejak lepas dari belajar di Universitas Katolik Soegijapranata Semarang tahun 2002. Hingga kini usaha yang pertama kali ia lakukan itu masih berjalan, ia pun harus pandai mengatur waktu yang tak hanya berkutat di resto itu.

Kini resto keluarga yang diawali oleh hobi itu terus berkembang, tak hanya menu tradisonal kesukaan ibunda, Oasis Resto juga menawarkan beragam menu asing yang tak kalah menarik. Tercatat terdapat ratusan menu tradisonal dan menu asing dengan aneka jenis yang tersaji.

Untuk menunjukkan khas menu resto, Stephanie sengaja menampilkan menu andalan yang namanya disesuaikan dengan “Oasis” sejumlah menu itu meliputi, nasi oasis, nasi goreng oasis, bubur oasis dan aneka menu lain yang namanya sengaja diambilkan dari nama resto.

Sedangkan layanan yang dikembangkan tak hanya mengacu pada identitas kenyamanan bangunan, namun juga mampu memanjakan pengunjung untuk hadir dengan jumlah banyak. Kini Oasis Resto siap melayani pengunjung berkelompok, seperti arisan, ulang tahun maupun rapat-rapat dari instansi.



Di lantai atas ruangan itu misalnya, sengaja dikemas mampu menampung antara 300 hingga 400 orang. Untuk menambah keakraban pengunjung, Stephanie juga menampilkan live music setiap hari jumat dan sabtu





mulai dari jam 7 malam. “Juga tambahan jam layanan hingga pukul 11 malam pada akhir pekan atau lebih panjang dari hari biasa yang buka sejak pukul 9 pagi hingga 10 malam,” katanya.***



SENSASI ANEKA MENU YANG OASIS BANGET



Yang menarik bagi pengunjung resto Oasis milik Stephanie adalah menu yang di tawarkan. Konsep resto yang dibuka dari hobi masak orang tua itu menampilkan menu khas rahasia dapur ibundanya, Ira Chrysanti yang membuka usaha kuliner sejak tahun 2009 lalu.

Stephanie telah menamakan sejumlah menu andalan dengan tambahan Oasis pada nama masakan. Di antaranya nasi oasis, nasi goreng oasis, sup oasis, bubur oasis, jus dan es oasis. “Itu menu utama tradisional, kami juga tawarkan menu lain di bawah menu-menu utama itu,” kata Stephanie Rahardja.

Konsep menu masakan Oasis sendiri memberikan beragam rasa dan olahan dalam satu menu. Stephanie mencontohkan untuk menu nasi Oasis menampilkan aneka lauk tambahan yang jumlahnya lebih dari lima jenis. Yakni nasi putih, dilengkapi koyor, sambel goreng, krecek, ampela ati, ayam opor, telur pindang hingga bakmi dan krupuk goreng.

“Aneka lauk dan tambahan itu sebagai penikmat nasi, hampir sama dengan nasi rames tapi itu lebih lengkap,” katanya.

Konsep serba Oasis itu sederhana, yakni menambahkan banyak bahan menu tambahan dalam satu kemasan yang cocok dengan menu utama. Hal itu juga berlaku pada bubur Oasis yang ia racik dengan tambahan campuran berbagai jenis bahan seperti sumsum, candil, jewawut, mutiara, kacang hijau, ketan hitam dan ketela.

Khas menu Oasis juga berlaku pada masakan asing yang diolah dalam resep dapur restonya. Di antaranya sup, salad dan sandwich. Pada menu itu ditampilkan oasis chef salad dan oasis sandwich. Tentunya pengunjung tak hanya bebas menikmati banyaknya tawaran menu dari dapur khas yang dikelola. Tercatat terdapat ratusan menu dari dalam dan luar negeri yang siap memanjakan lidah pengunjung.

Makan di resto itu semakin bergairah oleh iringan musik klasik dan tempat nyaman oleh paduan mebel dan furnitur bergaya natural.***







meeting | gathering | graduation | birthday party | wedding | lunch box | etc



Oasis
resto & cafe

Our Packages Start At 25k

Get Special Price
For 50 Pax Min Order
Until June 2014

Jl Tumpang No 41 | RSVP. 850 4344 | BB 29E09E76



solusi finansial untuk bisnis Anda

tabungan Bisnis

Dapatkan solusi terbaik
untuk kebutuhan bisnis Anda

KEUNGGULAN

Free Personal & Pick Up Service

Perolehan poin untuk ditukar dengan voucher belanja

Saldo Tidak Diblokir

Dapat bertransaksi di mana dan kemana saja

BUNGA TINGGI

6,5%

per tahun

Hotline : (024) 33053348

BANK PERKREDITAN RAKYAT
WELERI MAKMUR

www.bprwm.co.id