WMagz

wealth magazine



BPR WM LAUNCHING
TABUNGAN BERHADIAH
MITSUBISHI XPANDER

KREDIT69.COM
PERMUDAH MASYARAKAT
AJUKAN KREDIT 69
DI MANA PUN & KAPAN PUN

HUT KE-30
ASET BPR WELERI MAKMUR TUMBUH RP 500 MILIAR

Vol. 18 Th. 2020

BPR WM
Senantiasa Tepercaya Melayani Anda

PINJAMAN ONLINE,
AMANKAH?

MANDALIKA,
BALI BARUNYA INDONESIA

PROMOTE YOUR BUSINESS WITH US

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

0811 276 0066

bizdev@bprwm.co.id

INSPIRING KNOWLEDGE WITH Magz



wealth magazine

Editor's Note

Tepat pada 6 Desember 2019 lalu, BPR Weleri Makmur berusia 30 tahun. Bermula dari sebuah kantor di Kecamatan Weleri, di usianya yang ke-30 BPR Weleri Makmur telah berkembang menjadi 24 kantor pelayanan di beberapa kota di Jawa Tengah.

BPR yang semula memiliki modal awal hanya Rp 100 juta kini telah berkembang menjadi BPR dengan aset Rp 500 miliar. Bahkan, laiknya diganjar hadiah, BPR Weleri Makmur masuk dalam Top 100 BPR Terbaik Nasional versi majalah The Finance.

BPR Weleri Makmur juga kembali mendapat penghargaan sebagai BPR berpredikat Sangat Bagus versi Analis Keuangan dan Perbankan Infobank atas kinerjanya tahun 2018. Sebuah pencapaian yang membanggakan dan menggembirakan di tengah kondisi ekonomi yang tak menentu.

Tentu keberhasilan ini tak lepas dari kerja keras seluruh karyawan. Namun kejelian bank melihat kebutuhan nasabah dan berinovasi, tanpa meninggalkan prinsip prudent banking juga patut diapresiasi. Bagaimanapun, bank tidak akan bertahan jika tidak mengutamakan kehati-hatian.

Di tengah kegembiraan ini, BPR Weleri Makmur justru memilih cara yang bersahaja untuk merayakan pertambahan usia. Bersyukur dan berbagi kebahagiaan bersama penghuni panti asuhan dirasa lebih tepat ketimbang larut dalam euforia pesta pora.

Menyertai edisi kali ini, simak kisah sukses Adji Setiadi yang sukses merintis bisnis jasa salon kamar mandi di bawah bendera Delmitha. Juga kejelian Novianto Dedy, pemilik usaha Wingko O, memanfaatkan celah dan mendobrak pangsa pasar produk oleh-oleh khas Semarang melalui kemasan yang berbeda.

Akhir kata, kami berharap seluruh artikel yang kami sajikan dalam edisi kali ini dapat menginspirasi pembaca di manapun berada.

Salam.

Selamat membaca...

EDISI 18



PELINDUNG
Kerry Thamrim

PEMIMPIN REDAKSI
Muhammad S Tulus

FOTOGRAFER
Helens Production

DESAIN & ARTISTIK
Puguh Adi Setiawan

KONTRIBUTOR
Laurence

EDITOR & DISTRIBUTOR
Yoga Wahyu Sasongko
Agung Fahri H.

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

5 **HUT 30 Aset BPR Weleri Makmur Rp Tumbuh 500 Milyar**
Sejak didirikan 30 tahun yang lalu, BPR Weleri Makmur terus tumbuh dan menunjukkan perkembangan positif.

10 **Kemasan Jadi Celah Pemasaran**

15 **Hasilkan Rupiah dari Kerak Kamar Mandi**

19 **BPR WM Bantu Adi Bangkit dari Kebangkrutan**

23 **BPR WM Launching Tabungan Berhadiah Mitsubishi Xpander**

25 **Kredit69.com Permudah Masyarakat Ajukan Kredit 69 Di Mana Pun dan Kapan Pun**

27 **Co-Living Konsep Hunian Favorit Milenial**

30 **Nadiem Makarim Sempat Abaikan Gojek**

32 **Syukuran HUT Ke-30 BPR Weleri Makmur Kunjungi Sejumlah Panti Asuhan**

34 **BPR WM Buka Kantor Kas Jekulo**

35 **Kurangi Sampah Plastik Karyawan BPR WM Pakai Gelas Cuci Pakai**

36 **Target Jadi Peluang Untuk Berkembang**

38 **WMRC - Wadah Silaturahmi WMers Penghobi Touring**

40 **BPR WM Harus Jaga Kehati-hatian dan Selalu Berinovasi**

42 **Pinjaman Online, Amankah?**

44 **BPR Weleri Makmur Dukung Atlet Timnas Bridge Go International**

46 **Diabetes 'Hantui' Orang Asia**

48 **Mandalika, Bali Barunya Indonesia**

50 **Sakura Mekar di Selandia Baru**

52 **Mitsubishi Xpander Cross vs Toyota Rush**

HUT KE-30
ASET BPR WELERI MAKMUR
TUMBUH RP 500 MILIAR



Sejak didirikan 30 tahun yang lalu, BPR Weleri Makmur terus tumbuh dan menunjukkan perkembangan positif. Dari semula satu kantor kini berkembang menjadi 23 kantor pelayanan yang tersebar di 7 kota/kabupaten. Dari modal awal hanya Rp 100 juta hingga saat ini total aset telah mencapat lebih dari Rp 500 miliar.

Direktur Utama BPR Weleri Makmur Kerry Thamrim mengatakan lima tahun terakhir, kinerja BPR Weleri Makmur tumbuh 15 persen, jauh di atas rata-rata industri. Jumlah nasabah mencapai 30 ribu rekening, dengan angka penyaluran kredit mencapai Rp 380 miliar.

Pertumbuhan BPR Weleri Makmur bukan isapan jempol semata. Tahun 2019 lalu BPR Weleri Makmur masuk Top 100 BPR menurut majalah keuangan The Finance. Penilaian ini didasarkan atas kinerja dua tahunan BPR, mulai tahun 2016 – 2018, untuk BPR dengan aset di atas Rp 100 miliar.

"Bukan hal yang mudah untuk bisa masuk ke jajaran Top 100 BPR, apalagi di tingkat nasional, karena penilaiannya kinerja dua tahunan. Maka pencapaian kinerja harus benar-benar konsisten," terang Kerry.

Selain itu, BPR Weleri Makmur juga kembali mendapatkan penghargaan dari analis strategi perbankan dan keuangan, Infobank, dengan predikat 'Sangat Bagus' untuk kategori BPR beraset Rp 250 miliar sampai dengan di bawah Rp 500 miliar.

Penilaian diukur berdasarkan aspek permodalan, kualitas aset, rentabilitas, likuiditas dan efisiensi. Hasil penilaiannya, kinerja BPR Weleri Makmur tahun 2018 mendapatkan nilai 91.82 dari skala 100 sehingga layak mendapatkan predikat BPR dengan kinerja 'Sangat Bagus'.

"Adanya penilaian seperti ini tentunya melecut semangat kami untuk terus mencatatkan kinerja positif," harapnya.

Prudent Banking

Kerry mengatakan, pertumbuhan BPR Weleri Makmur tak lepas dari kemauan perusahaan menaati regulasi yang diterbitkan oleh Bank Indonesia maupun Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Regulasi, di satu sisi terkesan sebagai pagar pembatas, namun di sisi lain, menurut Kerry, mencegah bank dari kerugian.

"Setiap ada regulasi dari BI atau OJK selalu kami lihat sisi positifnya. Memang terkesan seperti pagar-pagar yang membatasi ruang gerak, tetapi pagar itu memang sebaiknya tidak dilompati. Ini semua demi keamanan bank yang ujungnya adalah keamanan nasabah juga," kata Kerry.

Prinsip kehati-hatian bank *(prudent banking)* ini pun menjadi pedoman yang dijalankan BPR Weleri Makmur semenjak awal berdiri. Keamanan bank menjadi pertimbangan utama lalu disusul kepuasan nasabah.



“Bukan hal yang mudah untuk bisa masuk ke jajaran Top 100 BPR, apalagi di tingkat nasional, karena penilaiannya kinerja dua tahunan. Maka pencapaian kinerja harus benar-benar konsisten,”

Kerry.

"Harus berpikir bank aman dulu baru kepuasan nasabah. Kalau mengutamakan kepuasan nasabah lalu banknya tidak aman, maka bank tidak akan bertahan lama akhirnya nasabah juga yang dirugikan. Kalau keamanan bank terjaga, kepuasan nasabah ada maka profit akan mengikuti. Itu prinsip yang diajarkan oleh *founding father* kami," tandas Kerry.

Mudahkan Nasabah

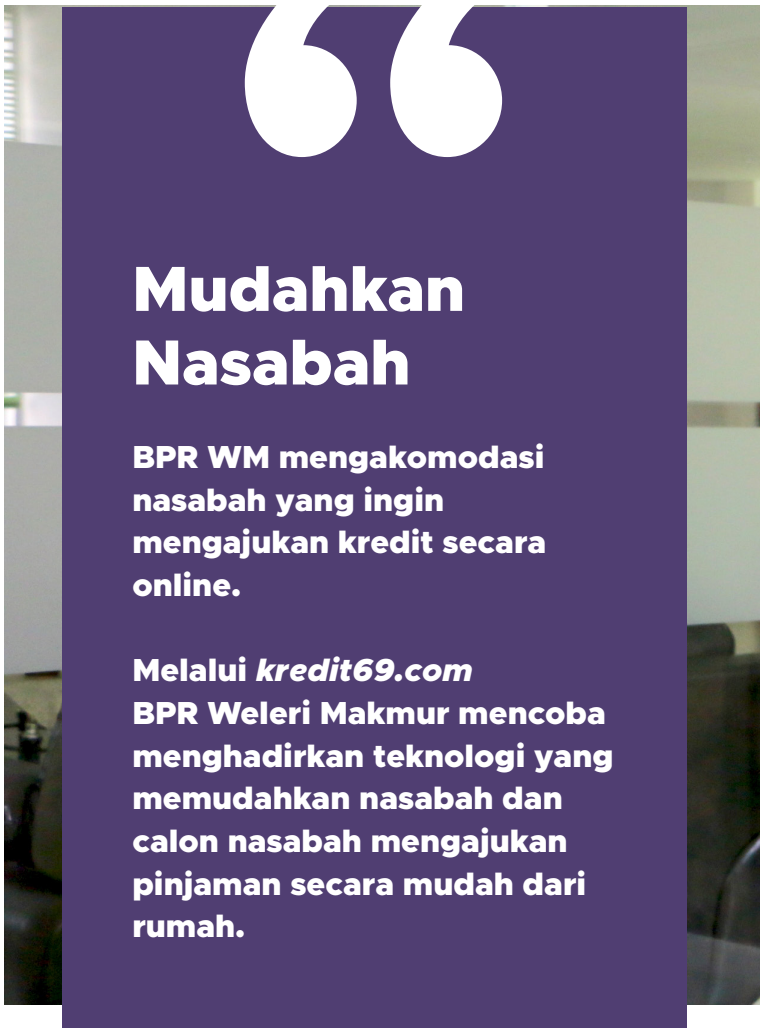
Pencapaian yang telah diraih tak membuat BPR Weleri Makmur berhenti berinovasi. Sebaliknya, inovasi selalu dilakukan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan zaman yang kian melesat.

Kehadiran fintech sebagai dampak dari perkembangan teknologi informasi pun diwaspadai BPR Weleri Makmur. Meski belum bersaing secara langsung atau *head-to-head*, namun BPR Weleri Makmur tak ingin kalah start.

Melalui *kredit69.com* yang baru saja diluncurkan tahun lalu, BPR Weleri Makmur mencoba menghadirkan teknologi yang memudahkan nasabah dan calon nasabah mengajukan pinjaman secara mudah dari rumah.

"Kami ingin mengakomodasi nasabah yang ingin mengajukan kredit secara online. Memang kami baru sebatas menyediakan situs, belum sampai ke aplikasi seperti fintech, tapi perlahan kami akan menuju ke sana. Tantangan saat ini adalah bagaimana mengkomunikasikan keberadaan situs ini kepada nasabah dan calon nasabah," ungkap Kerry.

BPR Weleri Makmur, lanjut Kerry, juga terus berupaya untuk meningkatkan pelayanan, kecepatan proses dan menghadirkan produk yang *customize* dan sesuai dengan kebutuhan nasabah. "Kami juga ingin memerangi rentenir. Mereka masih eksis karena sangat mudah diakses masyarakat. Di era *internet of things* seperti saat ini, maka kami pun harus bisa menyediakan teknologi yang memadai dan memudahkan masyarakat," imbuhnya.



Mudahkan Nasabah

BPR WM mengakomodasi nasabah yang ingin mengajukan kredit secara online.

Melalui *kredit69.com* BPR Weleri Makmur mencoba menghadirkan teknologi yang memudahkan nasabah dan calon nasabah mengajukan pinjaman secara mudah dari rumah.

Kerry berharap ke depannya BPR Weleri Makmur dapat tetap eksis di tengah masyarakat, berkontribusi mengembangkan perekonomian, menciptakan lapangan kerja dan berkontribusi dalam memajukan Jawa Tengah.

WM Berbagi

Sebagai wujud syukur atas perayaan HUT



ke-30 yang jatuh pada 6 Desember 2019 lalu, segenap direksi, komisaris dan karyawan BPR Weleri Makmur mengadakan syukuran secara serentak di seluruh kantor cabang. Kesempatan itu juga dimanfaatkan BPR Weleri Makmur untuk memberikan santunan kepada anak yatim piatu.

Masih dalam rangkaian perayaan HUT ke-30, BPR Weleri Makmur juga mengadakan kegiatan bakti sosial ke Panti Asuhan Cacat Ganda (PACG) Bhakti Asih dan Panti Asuhan At Taqwa, Semarang. "Banyak bank yang mengadakan pesta saat ulang tahun. Kalau kami lebih memilih menyisihkan dana untuk berbagi dengan orang-orang yang membutuhkan. Kami berharap semoga ke depannya kami bisa lebih banyak berbagi berkat dengan sesama," harap Kerry.

Kerry tak lupa mengapresiasi segenap WMers, sebutan untuk karyawan BPR Weleri Makmur, yang telah bekerja keras memajukan perusahaan. Dia berharap para karyawan terus menjaga dan menerapkan lima *core value* perusahaan, meliputi *customer care, profesionalism, integrity, inovative* dan *sinergy*, dengan sepenuh hati. [LAU]



Kemasan Jadi Celah Pemasaran

Wingko babat sejak lama dikenal sebagai penganan khas Kota Semarang. Rasanya manis dan gurih sehingga digemari siapa saja, baik tua maupun muda. Tak heran jika cemilan berbahan baku parutan kelapa, tepung ketan dan gula pasir ini kerap diburu para pelancong untuk dijadikan oleh-oleh bagi keluarga maupun kolega.






Tak sedikit pengusaha yang telah berkecimpung di bidang oleh-oleh ini. Namun itu tak menggentarkan Novianto Dedy KS untuk berkecimpung di bidang serupa. Bersama sang istri, Dedy mendirikan Wingko O pada 2018.

Dedy, demikian Novianto Dedy akrab disapa, melihat peluang lain dari pesatnya perkembangan Kota Semarang sebagai kota MICE (*meeting, incentive, convention and exhibition*) sekaligus pusat niaga dan bisnis di Jawa Tengah. Menurutnya, segmen ini masih kurang tergarap sehingga dia memiliki celah untuk memasarkan Wingko O buatannya.

"Saya lebih menyasar ke instansi. Tetap oleh-oleh tapi segmennya lebih ke instansi yang membutuhkan oleh-oleh yang *mriyayeni* (berkelas)," ujar Dedy.

Untuk menciptakan kesan oleh-oleh yang berkelas, Dedy tak mau mengikuti langkah kompetitor yang menggunakan besek anyaman bambu atau tas plastik sebagai kemasan. Dedy justru memilih *mini paperbox* dan *paperbag* dengan desain monokrom untuk menciptakan kesan eksklusif. Praktis, Dedy harus merogoh kocek lebih dalam untuk itu.

"Saya pakai kertasnya yang tebal jadi tidak mudah penyok. Harganya mahal memang tapi konsumen puas. *Paperbag* yang untuk kemasan 5 pak juga cukup mahal tapi cantik, kesannya eksklusif dan tidak malu-maluin kalau diberikan sebagai oleh-oleh atau ditenteng di bandara," terang pria kelahiran Rembang, 11 November 1973 ini.

Batasi Produksi

Soal rasa dan kualitas, Dedy pun tidak main-main. Dia mengklaim hanya menggunakan bahan baku segar dan berkualitas. Dia pun tak ragu membeli bahan baku bermerek untuk produksi. Menurutnya, rasa yang dihasilkan berbeda jika dia menggunakan bahan baku karungan.

"Untuk tepung dan gula saya pakai yang kemasan plastik sekiloan seperti yang ada di supermarket. Ternyata kalau pakai produk bermerek, wingkonya jadi lebih enak daripada kalau pakai bahan baku yang karungan. Manisnya pun tidak terlalu manis," kata Dedy.

Untuk menjaga kualitas produk yang dijualnya, Dedy juga selalu memproduksi wingko secukupnya. Jika tidak ada pesanan khusus, Dedy dan empat karyawannya hanya memproduksi 75-100 pak wingko. Kecuali jika ada pesanan, dia memproduksi hingga 300 pak per hari. Ini dilakukan agar wingko yang diproduksinya habis terjual di hari yang sama.

"Karena bahan bakunya kelapa segar, wingko tidak tahan lama. Dia hanya enak dimakan sampai hari ketiga. Itu pun pasti teksturnya sudah semakin keras jadi kenikmatannya berkurang. Saya inginnya pembeli dapatnya wingko yang *fresh* dan *ready to eat* maka tidak berani produksi terlalu banyak supaya tidak banyak menimbun stok," imbuhnya.

Sebagai produsen makanan basah, kesulitan terbesar Dedy adalah dalam hal ketahanan produk,







terutama jika harus dikirim ke luar Semarang. Dia mengatakan, sudah beberapa kali ditawari untuk membuka gerai di luar kota maupun di luar negeri.

"Tapi saya belum nemu formula untuk membuat wingko tahan lebih dari 6 hari. Padahal kalau dikirim via ekspedisi paling cepat 3-5 hari, kan wingko sudah tidak enak dinikmati. Kalau ditenteng naik pesawat masih bisa," ujarnya.

Terjangkau

Soal pilihan rasa, suami Kurniati ini mengaku tidak tertarik menciptakan wingko dengan berbagai rasa. Menurutnya, wingko yang paling digemari orang adalah wingko original dan coklat. Maka hanya kedua varian rasa itulah yang diproduksi.

"Rasa yang paling banyak dicari orang itu kan yang original dan coklat. Orang dewasa biasanya lebih suka yang original sedangkan coklat untuk anak-anak. Kadang ada juga yang pesan kombinasi original dan coklat," kata ayah dari Reyhan Putra Kurniawan dan Tiara Putri ini.

Jika umumnya wingko berbentuk bulat dan agak pipih, Dedy mencoba berkreasi dengan membuat wingko berbentuk persegi yang cukup tebal. Wingkonya pun tidak terlalu berminyak sebagaimana wingko pada umumnya. Walakin, Wingko O dibanderol dengan harga yang cukup terjangkau. Per pak berisi 6 buah wingko dijual dengan harga Rp 17.500 saja.

Gerai Eksklusif

Komitmen Dedy dalam menghadirkan produk camilan yang inovatif membuatnya diganjar penghargaan sebagai Juara II Lomba Industri Kecil Menengah Pangan Award 2019 tingkat Provinsi Jawa Tengah Kategori Camilan.

Sebagai pengusaha, Dedy berharap Wingko O akan terus berkembang sehingga mampu memberdayakan dan menyejahterakan penduduk sekitar. Ke depan, dia berharap kawasan Pekunden tempatnya tinggal bisa menjadi sentra produksi wingko babat untuk menarik kunjungan wisatawan dari luar kota.

Sarjana Teknik alumnus Universitas Katolik Soegijapranata ini juga bermimpi suatu hari nanti bisa memiliki gerai yang eksklusif, nyaman dan representatif bagi konsumennya. Selain itu, juga melebarkan jaringannya ke obyek-obyek wisata di Semarang.

Untuk mencapai target tersebut, saat ini Dedy sudah mulai bekerjasama dengan UKM lain yang juga memproduksi oleh-oleh khas Semarang, seperti lumpia dan bandeng presto. Produk-produk itu bersanding dengan Wingko O dan dapat dibeli secara langsung di rumah produksinya.

Konsumen yang ingin mencoba Wingko O dapat datang langsung ke rumah produksinya di Jalan Pekunden Barat nomor 856 A Semarang. Lokasinya cukup strategis lantaran berada di tengah kota. Untuk memudahkan konsumen membeli, Wingko O dapat dipesan melalui aplikasi ojek online. "Bisa juga pesan langsung ke kami, nanti kami antarkan," imbuh Dedy. [LAU]



BPR WM

Senantiasa Tepercaya Melayani Anda

Tabungan Rencana

Rencanakan masa depan anda bersama kami



halo WM 1500 157

BPR WM
@BPR_WM
@bpr_wm

bprwm.co.id

klikwm.com

BPR Weleri Makmur merupakan peserta penjaminan LPS

LPS LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN

Hasilkan Rupiah dari Kerak Kamar Mandi

Dalam setiap bangunan keberadaan toilet tidak bisa dikesampingkan. Entah berukuran kecil atau besar, toilet dibutuhkan setiap orang untuk membersihkan dirinya.





Untuk kebutuhan tersebut, idealnya toilet harus selalu bersih. Tetapi nyatanya, pembersihan toilet jarang menjadi kebutuhan. Asisten rumah tangga (ART) maupun petugas *cleaning service* tidak selalu bisa diandalkan untuk memelihara kebersihan toilet karena banyaknya ruangan yang harus mereka bersihkan.

Berangkat dari fakta itu, Adji Setiadi mendapatkan ide untuk membuka bisnis pembersihan toilet. Pada 2015, Adji, sapaannya, mendirikan Delmitha Salon Kamar Mandi.

Sekilas, salon kamar mandi terdengar cukup unik. Terlebih belum banyak orang yang menawarkan jasa serupa. Adji mengaku dia terinspirasi bisnis salon mobil.

"Salon mobil tidak hanya tempat cuci mobil biasa, tapi mobil kita benar-benar dirawat luar dalam. Hasil akhirnya juga beda jika kita merawat sendiri mobil kita. Ini menginspirasi saya untuk menawarkan jasa salon kamar mandi, di mana hasil akhirnya sangat berbeda dengan perawatan sendiri tetapi tanpa campur tangan cairan kimia," ujar Adji.

Adji mengklaim jasa pembersihannya murni menggunakan mesin, baik itu mesin untuk mengelupas lapisan kerak maupun untuk mempoles permukaan keramik. Meski mengandalkan mesin, namun Adji menjamin teknik pembersihannya tidak akan merusak keramik di toilet.

"Di permukaan keramik ada lapisan glasur yang sangat kuat. Mesin yang saya gunakan hanya bekerja di untuk mengelupas kerak-kerak yang menempel di permukaan, jadi aman untuk keramik. Yang berbahaya justru cairan kimia, karena meresap ke pori-pori keramik dan merusak lapisan glasur dari dalam," terangnya.

Keramik yang lapisan glasurnya masih bagus akan terasa licin ketika disentuh dan terlihat

mengkilap meski tidak kena air. Sebaliknya, keramik yang lapisan glasurnya telah rusak akan terasa kesat dan tidak mengkilap meski terkena air.

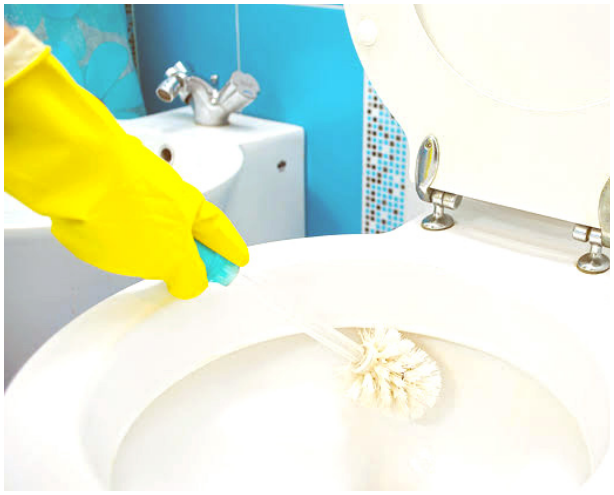
Keberadaan lapisan glasur cukup mempengaruhi hasil akhir jasa Adji. Menurutnya, toilet yang sering dibersihkan menggunakan cairan kimia cenderung tidak terlihat bersih sempurna.

Gaya Hidup

Jasa salon kamar mandi Delmitha dibanderol mulai Rp 500 ribu untuk kamar mandi berukuran 1,5 m x 1,5 m. Tarif itu sudah termasuk jasa pembersihan dinding, lantai, bak dan jamban. Untuk layanan pembersihan kaca *shower*, wastafel, *bath tub* dan *shower* dikenai tarif tersendiri, mulai Rp 50 ribu.

Adji mengakui jasanya memang tidak murah. Namun dia menjamin kepuasan yang didapatkan konsumen akan sebanding dengan biaya yang dikeluarkan. Ditambah, konsumen akan mendapatkan garansi perawatan selama 3 bulan.

"Jika dalam masa garansi itu toilet kembali kotor seperti sebelum saya bersihkan, konsumen akan mendapat layanan pembersihan ulang secara gratis."



Adji mengakui mengedukasi konsumen tentang jasa yang ditawarkannya tidak mudah. Terlebih, kebersihan kamar mandi belum menjadi kebutuhan masyarakat.

"Di Jakarta, kamar mandi bersih sudah menjadi sebuah kebutuhan dan gaya hidup. Di Jawa Tengah, masih banyak yang memilih cara instan membersihkan kamar mandi dengan cairan kimia. Kalau di sini sudah jadi kebutuhan, pasti mereka membutuhkan jasa saya," katanya.

Adji juga berstrategi dengan membuka peluang sebesar-besarnya kepada masyarakat yang ingin berbisnis salon kamar mandi. Selain mendapatkan rekan kerja, dia juga terbantu dalam hal edukasi konsumen.

"Peluang bisnis ini sangat besar dan tidak mungkin saya kerjakan sendiri. Kalau ada yang tertarik kerjasama, saya justru akan *support*," terangnya.

Adji membuka peluang franchise dengan modal hanya Rp 10 juta. Dengan nominal tersebut, *franchise* akan mendapatkan fasilitas training dan dua set mesin lengkap. Menurut perhitungan Adji, modal tersebut akan kembali jika *franchise* telah menggarap 20 toilet saja.

Kelonggaran WM

Sejak didirikan hingga saat ini, Adji telah membersihkan ribuan toilet di wilayah Semarang, Kendal dan Kudus. Dalam sebulan, rata-rata dia bisa mengantongi omset Rp 12 juta.

Di tengah kesuksesannya mengelola bisnis salon kamar mandi, Adji mengapresiasi pelayanan dari BPR Weleri Makmur. "Namanya bisnis pasti ada pasang surutnya. Saat sedang sepi orderan dan tidak bisa bayar angsuran tepat waktu, saya diberi kelonggaran oleh BPR WM sehingga sangat terbantu. Pelayannya bagus," ujarnya. [LAU]

BPR WM
Senantiasa Tepercaya Melayani Anda

tabungan Smart pro
smart savings for smart people

Lengkapi koleksi Tupperware® baru

Cukup menabung 2 Juta

dapatkan hadiah langsung RICE SMART

senilai Rp. 715.000

buruan persediaan terbatas...!!!!



Transparant, mudah melihat stock beras



Fresh In, Fresh Out



Ramping

https://goo.gl/q95oPs



Rice Smart - Purple
10Kg/39,2 x 18,8 x 37,8cm
Rp.715.000





dijamin oleh:
LPS LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN

BPR WM
@BPR_WM
@bpr_wm

call center pulsa lokal
halo WM 1500 157

BPR WM Bantu Adi Bangkit dari Kebangkrutan

Kebangkrutan bukan hal yang dicita-citakan setiap pengusaha. Namun ketika hal itu terjadi, pilihannya hanya dua : menyerah pada keadaan atau kembali bangkit.



Basuki Adi Nugroho memilih untuk bangkit kembali setelah usaha produksi rotinya mengalami kebangkrutan. Namun proses untuk memulai segalanya dari nol bukan hal yang mudah. Saat akan mengajukan pinjaman modal misalnya, Adi mendapat penolakan dari sejumlah bank yang meragukan kemampuannya membayar angsuran.

"Dalam kondisi seperti itu, hanya BPR WM yang mau meminjami modal. Maka ketika usaha saya sukses seperti sekarang, itu juga berkat bantuan dan kepercayaan dari BPR WM. Jadi saya sangat berterima kasih pada BPR WM," ujar Adi, sapaan Basuki Adi Nugroho.

Tak ingin mengalami kegagalan yang sama, Adi pun mengubah haluan bisnisnya. Dia yang semula memproduksi roti, kini lebih menekuni bisnis distribusi roti kemasan. Bekerja sama dengan berbagai pabrik roti dan produsen makanan ringan, Adi mendistribusikan produknya ke berbagai pasar di Semarang, Kendal hingga Purwodadi. Kini, Adi bisa mengantongi omset hingga Rp 900 juta per bulan.



Minim Resiko

Bisnis distribusi roti, dirasakan Adi, lebih minim resiko daripada produksi roti. Terlebih, dia memilih roti yang daya tahannya lebih lama.

Beberapa pabrikan rekanannya bersedia menerima kembali roti yang berjamur. Pun jika pabrik tidak menerima roti yang berjamur, roti itu bisa dijual kembali sebagai pakan ternak.

Dengan bekerja sama dengan pabrikan roti, Adi mampu memenuhi tingginya permintaan pasar terhadap roti. Kualitas roti pun jauh lebih terjamin lantaran pabrik umumnya menggunakan mesin untuk berproduksi, sehingga minim sentuhan tangan manusia.

"Sentuhan tangan manusia itu ada andilnya dalam membuat roti cepat berjamur. Maka kalau produksi pakai mesin, pasti produknya lebih higienis dan tahan lama. Rasa dan kematangan juga pasti terjamin," ujarnya.

Adi sebenarnya masih memproduksi roti namun dalam skala kecil. Setiap hari, pabrik kecilnya hanya memproduksi 7 jenis roti berlabel



Sabila dan Adi Jaya. Produksinya ditujukan untuk memenuhi permintaan pelanggan lamanya. Meski demikian dia tidak berminat untuk kembali memperbesar skala produksi rotinya.

"Jadi produsen itu lebih banyak resikonya, apalagi roti adalah produk basah dan gampang berjamur. Itu juga yang menyebabkan kebangkrutan usaha saya dulu. Uang tidak didapat, justru produk kembali dalam rupa sudah berjamur, modal habis. Kalau sudah seperti ini, merk pun harus ikut ganti untuk mengembalikan kepercayaan masyarakat," kenang Adi.

Berbagi

Adi menekankan, kunci suksesnya bukan semata karena kepiawaiannya berbisnis melainkan karena kemauannya berbagi dengan karyawan dan sales yang membantunya mendistribusikan roti.

"Kalau saya mau, saya bisa saja ambil keuntungan sebanyak-banyaknya. Tapi itu tidak saya lakukan. Biar saja keuntungan kecil tapi bisa berbagi dengan orang-orang yang terlibat di bisnis ini."



TAMASHA

XPANDER

BPR WM

Nabung 350ribu perbulan

Raih kesempatan mendapat undian

1 Unit Mitsubishi XPANDER

dan ratusan hadiah lainnya

LPS LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN

halo WM 1500 157

tarif pulsa lokal

BPR WM

@BPR_WM

@bpr_wm

BPR WM LAUNCHING TABUNGAN BERHADIAH MITSUBISHI XPANDER

Di penghujung 2019, BPR Weleri Makmur kembali membuat gebrakan dengan meluncurkan produk tabungan terbarunya, Tamasha XPander.

Tamasha Xpander adalah tabungan masyarakat berhadiah yang menawarkan hadiah utama berupa 1 unit mobil Mitsubishi XPander, 2 unit sepeda motor dan puluhan hadiah lainnya. Program ini terbuka untuk seluruh masyarakat, baik nasabah maupun non-nasabah BPR Weleri Makmur.

Program ini rencananya akan dimulai pada April 2020. Bagi nasabah yang tertarik mengikuti Tamasha XPander ini syaratnya cukup mudah. Nasabah maupun calon nasabah cukup mengisi aplikasi pembukaan rekening tabungan Tamasha XPander di kantor pelayanan BPR Weleri Makmur terdekat.

Satu rekening berhak atas satu kupon undian. Nasabah yang ingin menambah peluang memenangkan hadiah undian utama, diperbolehkan membuka lebih dari satu rekening. Nasabah akan mendapatkan bukti kepemilikan tabungan berupa Kartu Tamasha XPander.

Selanjutnya, nasabah wajib menyetorkan dana Rp 350 ribu secara rutin per bulannya selama 36 bulan, maksimal tanggal 10 setiap bulannya.

Hadiah Tarikan

Sesuai namanya, Tamasha XPander menawarkan banyak hadiah bagi nasabah. Di awal pembukaan rekening, nasabah berhak atas hadiah langsung berupa produk Tupperware.

Nasabah juga berkesempatan meraih hadiah tarikan maupun hadiah hiburan yang diundi per bulannya. Hadiah tarikan berupa uang tunai, dengan nominal mulai Rp 1 juta. Adapun hadiah hiburan berupa barang elektronik dan perabot rumah tangga.

Nasabah yang memenangkan hadiah tarikan secara otomatis kepesertaannya berakhir sehingga tidak berkewajiban menyetorkan tabungan bulanan dan tidak berhak mengikuti undian berikutnya. Adapun hadiah tarikan nantinya akan dikreditkan ke rekening nasabah. Sedangkan nasabah yang mendapatkan hadiah hiburan tetap bisa mengikuti undian berikutnya.

Pada bulan ke-36 akan diadakan undian akbar untuk mengundi pemenang hadiah utama. Bagi nasabah yang memenangkan hadiah utama berhak atas hadiah berikut uang tabungannya selama 36 bulan.

Sedangkan nasabah yang tidak memenangkan undian utama, namun aktif dan tidak pernah terlambat menyetor selama periode tabungan berlangsung berhak atas bonus sebesar Rp 300 ribu per rekening.

Untuk menjaga peluang nasabah memenangkan hadiah, BPR Weleri Makmur membatasi kuota nasabah dalam program ini. Untuk itu masyarakat yang berminat mengikuti program ini sebaiknya segera mendaftar sebelum kuotanya ditutup.

Dijamin LPS

Kepala Seksi Pengembangan Bisnis BPR Weleri Makmur Muhammad Tulus menjamin program ini aman dan tidak melanggar ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

"BPR Weleri Makmur adalah bank yang berpengalaman selama 30 tahun. Secara tingkat kesehatan bank, BPR Weleri Makmur masuk kategori perbankan sehat menurut ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Kami juga sudah terdaftar sebagai anggota Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sehingga nasabah dapat merasa tenang saat menyimpan uangnya di BPR Weleri Makmur," tandas Tulus.

Tulus berharap Tamasha XPander bisa meningkatkan minat masyarakat untuk menabung. Selain berfungsi sebagai tabungan, Tulus menambahkan, Tamasha XPander juga bisa dijadikan agunan kredit di BPR Weleri Makmur.

"Tamasha XPander ini secara tidak langsung 'memaksa' masyarakat untuk tertib menabung. Pada akhir periode, nasabah tidak hanya akan menikmati hasil tabungannya selama 3 tahun tetapi juga berkesempatan mendapat hadiah berupa uang tunai, barang elektronik, bahkan mobil," ujarnya. [LAU]

BPR WM
Senantiasa Tepercaya Melayani Anda

kredit69.com

#MemudahkanHidup



pengajuan kredit
tanpa perlu datang ke kantor

BUNGA MULAI

0.69%

PER BULAN FLAT

halo WM 1500 157
tarif pulsa lokal

KREDIT69.COM

PERMUDAH MASYARAKAT AJUKAN KREDIT 69 DI MANA PUN & KAPAN PUN

Bagi masyarakat kini tak perlu repot harus datang ke kantor pelayanan BPR WM untuk mengajukan kredit. Sebab BPR WM telah meluncurkan situs pengajuan kredit online yaitu kredit69.com, yang dapat mempermudah masyarakat untuk mengisi dan mengajukan permohonan Kredit 69 secara online di mana pun mereka berada dan kapan pun mereka mau tanpa harus meninggalkan rumah ataupun kantor.

Kredit 69 adalah salah satu produk kredit unggulan BPR WM. Kredit ini menawarkan pinjaman dengan plafon mulai Rp 30 juta dan suku bunga mulai 0,69 persen per bulan.

Melalui situs kredit69.com, masyarakat dapat menghitung simulasi kredit sebelum mengajukan pinjaman. Caranya cukup mudah, cukup dengan mengisi jumlah dana yang dibutuhkan, jangka waktu yang diinginkan dan memilih agunan yang akan dijaminkan.

Untuk agunan kendaraan (BPKB) plafon mulai Rp 30 juta hingga Rp 500 juta. Adapun untuk agunan tanah dan atau bangunan (SHM/SHGB) plafon dapat mencapai Rp 2 miliar.

Selanjutnya akan muncul simulasi angsuran per bulannya. Jika setuju dan bersedia, maka cukup mengklik tombol 'Setuju, Ajukan Sekarang' dan akan diarahkan ke laman yang harus diisi berkaitan dengan informasi pribadi dari nasabah.

"Data nasabah yang sudah masuk akan kami proses dan ditindaklanjuti tim yang ada di lapangan. Bahkan jika semua syarat sudah lengkap, permohonan kredit bisa kami proses dan cairkan dalam waktu satu hari kerja," terang Kepala Seksi Pengembangan Bisnis BPR WM Muhammad Tulus.

Inovasi

Tulus mengatakan, situs kredit69.com ini merupakan inovasi BPR WM untuk memudahkan masyarakat mengajukan kredit secara online. Kehadiran situs ini merupakan pengembangan dari situs terdahulu, klikwm.com yang memungkinkan masyarakat mengakses seluruh produk keuangan di BPR Weleri Makmur.

"Kalau klikwm.com berisi seluruh produk yang kami miliki. Tidak hanya kredit, tapi juga tabungan dan deposito. Sedangkan kredit69.com ini khusus untuk pengajuan Kredit 69 dengan tampilan yang *user-friendly*, mudah dipahami dan simpel. Aplikasi ini juga *mobile friendly* sehingga bisa diakses masyarakat secara mudah dari smartphone miliknya, kapan pun dan di manapun," katanya.

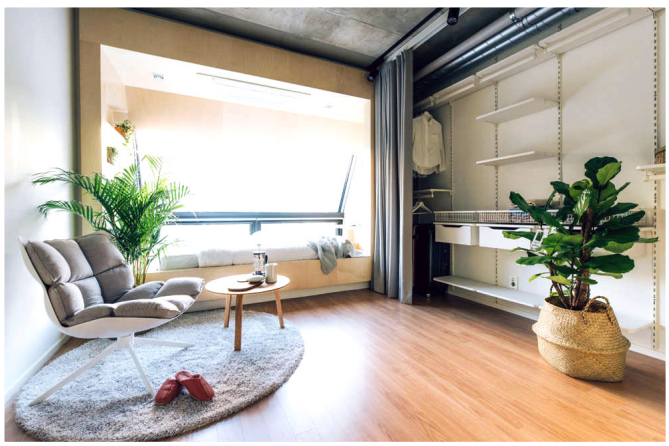
Tulus menambahkan, masyarakat tidak perlu khawatir data pribadinya akan tersebar kepada pihak ketiga. Sebab BPR WM merupakan bank yang kredibel dan mengutamakan privasi nasabah. "Seluruh data nasabah akan kami jaga kerahasiaannya dan tidak akan kami salahgunakan," tandas Tulus.

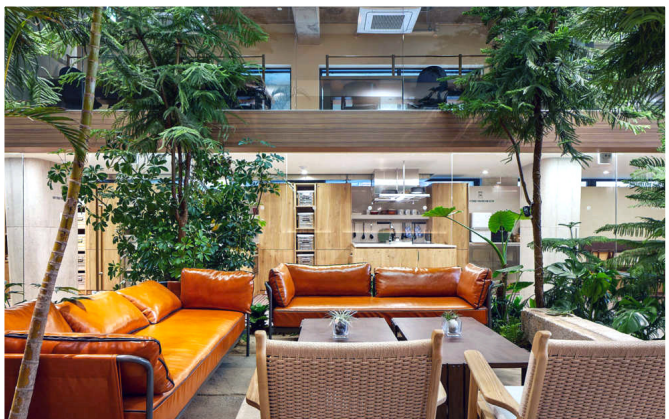
Co-Living
Konsep Hunian Favorit Milenial

Proyek hidup bersama atau co-living semakin populer di seluruh dunia, khususnya di kalangan milenial. Konsep hunian bersama yang mirip dengan asrama atau kos-kosan ini menawarkan solusi murah dan terjangkau bagi milenial yang memiliki dana terbatas dan ingin menabung.









Kehadiran *co-living* dilandasi karena padatnya jumlah penduduk, naiknya harga sewa maupun harga beli rumah, dan perubahan gaya hidup masyarakat, khususnya kaum milenial. Tren ini telah berkembang di Eropa dan Amerika Utara, dan kini mulai merambat ke Asia, antara lain Korea Selatan, India dan Indonesia.

Konsep ini diperkirakan akan semakin berkembang dalam tahun-tahun yang akan datang. Ini dikarenakan karakter milenial yang cenderung menyukai kemudahan tinggal di pusat kota, keterjangkauan, dan kolaborasi dengan komunitas.

Di Indonesia, konsep *co-living* mulai digemari karena pesatnya urbanisasi kaum milenial. Di *co-living space* ini, milenial juga mendapat keuntungan karena bisa menyelenggarakan *event* dan berkolaborasi dengan penghuni lain di ruang kerja bersama yang disediakan pemilik bangunan, tanpa kehilangan privasi dan kenyamanan. Adapun pemilik bangunan mendapat pemasukan tambahan dari menyediakan kebutuhan penghuni, seperti makan, binatu dan jasa kebersihan.

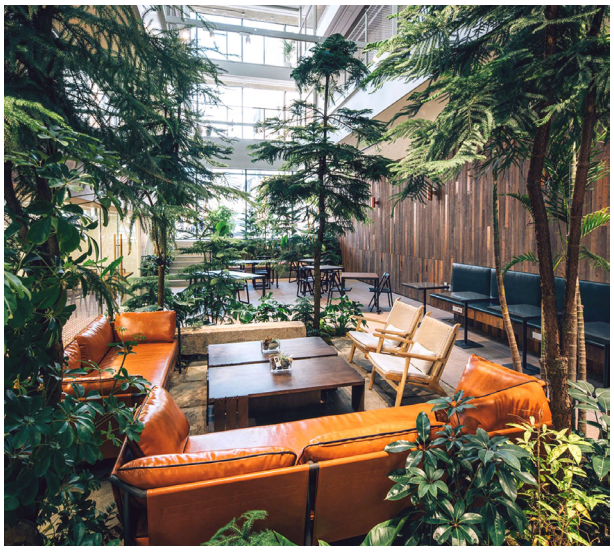
Treehouse

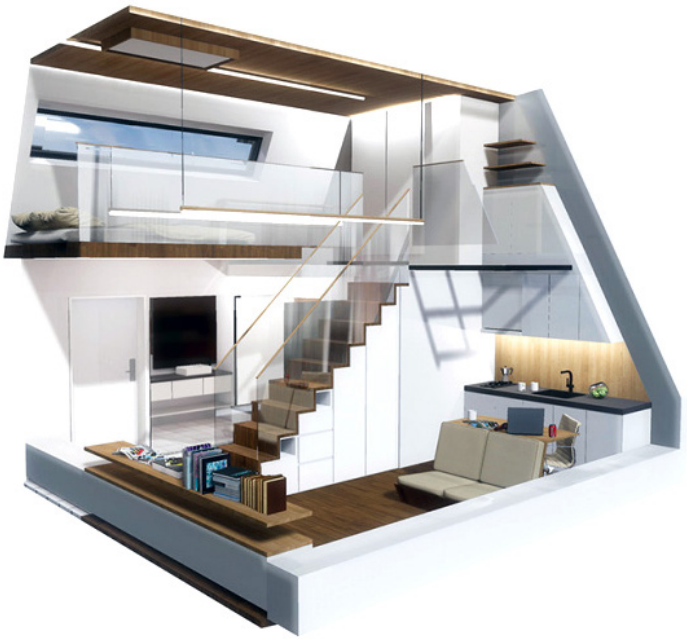
Meski terlihat mirip dengan kos-kosan biasa, namun co-living memiliki sejumlah perbedaan dibandingkan dengan indekos. Salah satu co-living space yang bisa dicontoh adalah Treehouse di Gangnam, Seoul, Korea Selatan.

Bangunan yang tampak seperti pohon cemara ini terdiri dari 72 unit mikro-apartemen yang terbagi dalam 6 lantai. Tak sekedar hunian, setiap lantai memiliki tata letak yang berbeda, dan tersedia dalam ukuran yang berbeda, yakni 16,5 m2, 23 m2 dan 33 m2.

Penghuni bisa memilih apakah akan menghuni unit tipe *loft* di mana ruang tidur terletak di atas bath tub terbuka; unit yang memiliki tangga tepi agar kucing peliharaan bisa bersandar; maupun penthouse yang luas untuk pasangan.

Setiap unit dirancang untuk satu orang dengan kamar mandi pribadi dan dapur kecil, tetapi semuanya memiliki akses ke area umum bersama. Sebagai detail kunci dari arsitektur bangunan ini adalah jendela selebar tiga meter yang menutupi fasad utara, dilengkapi dengan kerai yang naik





dari bawah ke atas untuk memberikan privasi sambil tetap memberi pemandangan langit kepada penghuninya.

Untuk personalisasi ruangan yang cepat dan mudah sesuai kebutuhan penghuni, setiap unit dilengkapi dengan detail seperti pintu geser yang berfungsi ganda sebagai rak, penyimpanan modular *built-in* dan cat dinding magnetik.

Bangunan ini dipercantik dengan keberadaan interior taman dan pepohonan di tengah bangunan, yang dapat dinikmati setiap penghuni saat memasuki bangunan dan saat berada di lantai tempatnya tinggal. Berada di sekeliling atrium hijau tersebut adalah ruang kerja bersama, penyimpanan tersembunyi, dan fasilitas bersama seperti binatu, dapur, *lounge* dan taman hewan peliharaan.

Konsep co-living ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan penghuni untuk hidup berbaur dalam komunitas, tanpa mengurangi privasi di ruang privatnya masing-masing. *(Dari berbagai sumber)*




Always go with your passions.
Never ask yourself if it's realistic or not.
(Deepak Chopra)

Sempat Abaikan gojek

Siapa yang tidak mengenal Gojek? Platform teknologi buatan anak bangsa, sang Menteri Pendidikan Nadiem Makarim.



Tidak terlahir dari keluarga pengusaha atau *entrepreneur*, namun pria kelahiran Singapura, 35 tahun silam ini mempunyai keberanian dan insting bisnis yang kuat sehingga menjadikannya sebagai pencetus revolusi industri transportasi khas Indonesia.

Kelahiran Gojek berawal dari kebutuhan Nadiem Makarim sendiri akan transportasi ojek saat masih bekerja sebagai *Co-Founder* dan *Managing Editor* di Zalora Indonesia dan juga *Chief Innovation Officer* Kartuku. Mobilitas yang tinggi membuatnya lebih memilih jasa ojek daripada mobil.

Dari hasil perbincangannya dengan para pengemudi ojek, ia melihat bahwa kebanyakan pengemudi ojek hanya mangkal di pangkalan ojek menunggu penumpang. Padahal penghasilan mereka tergantung dari banyaknya penumpang.

Sementara dari sisi penumpang sendiri juga terkadang kesulitan mendapatkan ojek saat membutuhkannya karena penyedia layanan ini tidak sebanyak layanan transportasi lainnya. Nadiem menginginkan layanan ojek *on demand*, yaitu yang selalu ada saat diperlukan.

Selain itu, ojek merupakan transportasi yang dianggap mampu melakukan jasa angkut penumpang dan barang lebih cepat di tengah kemacetan kota Jakarta. Nadiem melihat sebuah peluang untuk menjembatani kebutuhan penumpang dengan pengemudi.

Nadiem pun mendirikan Gojek pada 13 Oktober 2010. Namun, fokusnya pada saat itu bukan di Gojek. Tak disangka, tiga tahun setelahnya, Nadiem mendapati bahwa bisnis yang "ditelantarkannya" ini malah tumbuh secara organik. Apalagi, saat 2014, salah satu bisnis serupa bernama Uber telah menggila lebih dulu.

Ia mengakui bahwa konsep Gojek bukanlah suatu ide orisinil, karena ia yakin banyak orang yang sudah memikirkan tentang bisnis ini. Namun, nyatanya hanya tim Gojek yang berani untuk memulai dan menuntaskan eksekusi ide aplikasi ojek yang bermula dari pikiran Nadiem sendiri: "Saya membutuhkan layanan ini".

"Karakteristik entrepreneur yang paling penting, pertama adalah keberanian bukan kepintaran," ungkap Nadiem.



Mulai dari Nol

Nadiem mengawali Gojek layaknya seorang founder pada umumnya. Ia ikut turun ke jalanan dan menghampiri tukang ojek calon driver Gojek. Sambil ngopi bareng mereka, Nadiem berbincang dan belajar tentang kehidupan mereka. Ia menyadari bahwa otonomi tukang ojek sangat tinggi. Artinya mereka cukup bangga bekerja untuk dirinya sendiri.

Gojek sendiri bisa berkembang dari insight yang diperoleh Nadiem tersebut, bahwa tukang ojek akan jadi lebih makmur jika mereka bisa bekerja layaknya wirausaha kecil, yang bebas menentukan jam kerja dan pesanan yang ingin diambil.



Dengan 80% hasil yang diberikan kepada driver-nya, Nadiem dan Gojek telah menunjukkan komitmen luar biasa bahwa Indonesia mampu memberdayakan SDM-nya dengan cara yang inovatif. Bahkan beberapa kali, Nadiem diminta untuk ekspansi ke negara lain, namun ia menolak dengan alasan bahwa misi Gojek adalah untuk Indonesia.

Bukan Ojek Biasa

Bagi Nadiem, Gojek bukan hanya jasa kurir atau transportasi, melainkan juga adalah layanan aplikasi sosial – yakni aplikasi yang merangkul para driver yang mau bekerja keras, walaupun tidak memiliki pendidikan tinggi atau pernah di-PHK perusahaan.

Baginya, landasan utama eksistensi dari Gojek adalah trust – kepercayaan pelanggan terhadap para driver Gojek. Awalnya, memang sulit bagi pelanggan untuk percaya pada Gojek, tapi Gojek telah menjelma menjadi word-of-mouth dan perbincangan hangat, karena di setiap sudut Jakarta sering kita temui pengendara motor dengan jaket hijau bertuliskan Gojek.

Tech is the new black

Nadiem sadar bahwa seluruh industri akan menjadi industri teknologi ke depannya. Walaupun latar belakangnya bukan IT, Nadiem berpendapat seseorang harusnya tidak terpaku dengan apa yang pernah dipelajari dan kembali dari nol untuk mulai belajar. Menurut Nadiem, teknologilah yang bisa memberikan dampak sosial terbesar di negara ini, bukan kebijakan maupun policy.

Nadiem juga yakin bahwa jika business model suatu startup memakmurkan banyak orang, maka pemiliknya juga akan makmur, karena social mission dan business adalah perpaduan yang tepat.



Syukuran HUT Ke-30
BPR Weleri Makmur Kunjungi Sejumlah Panti Asuhan

Dalam rangka memperingati HUT ke-30 yang jatuh setiap 6 Desember, segenap direksi dan karyawan BPR Weleri Makmur mengadakan tasyakuran bersama anak yatim piatu.

Tasyakuran ini digelar secara serentak di 7 kantor cabang BPR Weleri Makmur yang tersebar di Kota Semarang, Surakarta, Tegal, Kudus, Sragen dan Klaten. Seusai tasyakuran, diadakan potong tumpeng dan pemberian santunan untuk anak yatim piatu.

Direktur Utama BPR Weleri Makmur Kerry Thamrim mengatakan, sama seperti tahun-tahun sebelumnya, perayaan HUT yang ke-30 ini digelar dengan semangat ingin berbagi kepada masyarakat yang membutuhkan.

"Biasanya bank kalau ulang tahun mengadakan pesta-pesta. Kami tidak ingin seperti itu. Kami lebih memilih merayakan HUT dengan syukuran sederhana dan menyisihkan dana untuk berbagi dengan masyarakat yang membutuhkan. Itu sudah menjadi tradisi kami selama ini," ujar Kerry.

Semangat berbagi itu juga yang mendasari kegiatan bakti sosial yang diadakan BPR Weleri Makmur di dua panti asuhan di Kota Semarang. Bakti sosial pertama diadakan di Panti Asuhan Cacat Ganda (PACG) Bhakti Asih, Jalan Dokter Ismangil nomor 18 Bojongsari, Semarang Barat, Kamis (5/12/2019).

Membawa sejumlah kebutuhan yang diperlukan anak-anak penghuni panti, seperti popok, sampo, sabun, minyak goreng, handuk, selimut dan uang tunai, Kerry mengatakan sumbangan tersebut merupakan partisipasi dari perusahaan, karyawan dan nasabah.

Dia berharap bantuan yang diberikan dapat membantu memenuhi kebutuhan anak-anak penghuni panti. “Kami juga berharap semoga para karyawan dan nasabah ke depannya bisa terus mendukung jika ada aksi sosial lainnya,” harap Kerry.

Penanggung Jawab PACG Bhakti Asih Suster Magdalena PMY mengucapkan terima kasih atas kepedulian yang diberikan BPR Weleri Makmur kepada anak-anak asuhannya. Hal ini mengingat PACG Bhakti Asih merupakan yayasan sosial yang sangat bergantung pada keikhlasan para donatur.

Magdalena mengatakan bantuan yang diberikan BPR Weleri Makmur sangat mendukung operasional panti dan mengembangkan pelayanan mengingat banyaknya anak berkebutuhan khusus yang dititipkan di panti ini.

Panti Asuhan At Taqwa

Aksi sosial BPR Weleri Makmur berlanjut pada Senin (16/12/2019), di Panti Asuhan At Taqwa, Jalan Genting RT 2 RW 6 Meteseh Tembalang, Kota Semarang.

Sama dengan saat berkunjung ke PACG Bhakti Asih, dalam kunjungan itu BPR Weleri Makmur juga menyerahkan bantuan berupa uang tunai ke panti yang mengasuh 170 anak itu.

Direktur BPR Weleri Makmur Hendrardi mengatakan, “Kegiatan ini rutin kami adakan setiap tahun, sebagai wujud rasa syukur dan juga kepedulian untuk saling berbagi kepada masyarakat yang membutuhkan.”

Tidak hanya memberikan bantuan langsung ke beberapa lokasi, Hendrardi menyebut, pihaknya juga mengundang anak-anak yatim piatu untuk syukuran bersama di kantor pusat dan seluruh kantor cabang BPR Weleri Makmur, seperti kantor cabang Kendal, Kudus, Surakarta, Klaten, Sragen dan Tegal.

“Harapan kami kegiatan seperti ini akan terus berlanjut dan apa yang kami berikan bermanfaat bagi yang menerima,” harap Hendrardi.

Ketua Umum Yayasan dan Panti Asuhan At Taqwa, Abdurrohim mengatakan, pihaknya sangat berterima kasih atas kedatangan dan bantuan yang diberikan BPR Weleri Makmur. Rencananya bantuan tersebut akan digunakan untuk membiayai pendidikan anak-anak.





BPR WM Buka Kantor Kas Jekulo

Bermula dari satu kantor di Kecamatan Weleri, Kabupaten Kendal, kini BPR Weleri Makmur telah memiliki 23 kantor pelayanan, yang terdiri dari satu kantor pusat, 7 kantor cabang dan 16 kantor kas. Baru-baru ini, jaringan BPR yang telah berdiri selama 30 tahun itu bertambah dengan hadirnya Kantor Kas Jekulo, yang beralamat di Jalan Raya Jekulo nomor 165 Kudus.

Kehadiran kantor kas ini melengkapi dua kantor pelayanan yang telah ada sebelumnya, yakni Kantor Cabang Kudus di Jalan A Yani, Ruko Bitingan Indah nomor 5 dan Kantor Kas Kaliwungu di Jalan Raya Kudus – Jepara Km 5 Kudus.

Kepala Seksi Pengembangan Bisnis BPR Weleri Makmur Muhammad Tulus mengatakan penambahan kantor kas ini dimaksudkan untuk memperluas jaringan dan mempenetrasi pasar.

Dia juga berharap kehadiran kantor pelayanan ini turut mengedukasi dan meningkatkan literasi masyarakat dalam bidang perbankan.

Pindah

Upaya untuk meningkatkan pelayanan terus dilakukan BPR Weleri Makmur. Salah satunya dengan memindahkan Kantor Kas Ngaliyan ke lokasi yang lebih representatif. Kantor yang semula berlokasi di Jalan Prof Hamka nomor 99 A Ngaliyan kini pindah ke Ruko Villa Ngaliyan Permai No. A 10, Jl. Prof. Dr. Hamka ngaliyan

"Semoga dengan berpindahnya kantor pelayanan ke lokasi yang baru ini dapat menambah kenyamanan dan kepuasan nasabah dalam bertransaksi di BPR Weleri Makmur," ujar Tulus.





Kurangi Sampah Plastik

Karyawan BPR WM Pakai Gelas Cuci Pakai

Indonesia dinyatakan darurat sampah plastik. Tak hanya itu, berdasarkan jurnal berjudul Plastic Waste Inputs From Land Into The Ocean, didapatkan fakta bahwa negeri ini menyumbang 187,2 ton sampah plastik di lautan.

Atas 'prestasi' itu, Indonesia menempati peringkat sebagai Negara produsen sampah plastic terbesar kedua di dunia, setelah Tiongkok.

Sampah-sampah itu terus membunuh makhluk hidup di lautan. Berdasarkan penelitian yang diterbitkan Sekretariat Konvensi tentang Keanekaragaman Hayati (United Nations Convention On Biological Diversity) pada 2016, sampah di lautan telah membahayakan lebih dari 800 spesies.

Tim ilmuwan dari Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) bahkan memperkirakan pada 2050 mendatang jumlah limbah plastik akan melebihi jumlah ikan di perairan Indonesia. Ini diperkuat dengan ditemukannya mikroplastik dalam tubuh ikan dalam sebuah penelitian yang diselenggarakan di 13 titik perairan di Indonesia.

Plastik yang dalam proses terdegradasi pun bukan berarti telah aman untuk lingkungan. Sebab partikel sampah plastic atau mikro plastic rawan dikonsumsi oleh biota laut. Jika kondisi ini terus terjadi, bukan tidak mungkin kelak manusia akan memakan limbah plastiknya sendiri.

Menyadari bahaya ini, BPR Weleri Makmur menghentikan penggunaan plastik sekali pakai di lingkungan kerjanya. Gelas plastik dan air minum dalam kemasan yang selama ini selalu tersedia di area pelayanan maupun ruang rapat digantikan dengan gelas cuci pakai. Karyawan juga dihimbau untuk membawa botol minum dari rumah.

Diharapkan gerakan ini dapat memantik kepedulian terhadap lingkungan sehingga mengurangi penggunaan plastik. [LAU]

Target Jadi Peluang **Untuk Berkembang**



Dalam bekerja, karyawan selalu dituntut untuk memenuhi target. Di saat banyak karyawan yang mengeluh ketika target yang mereka semakin ditingkatkan, Stefanus Aditya Septianingputra justru memandangnya dengan positif.

Menurut Putra, sapaan Stefanus Aditya Septianingputra, target adalah cara bagi perusahaan untuk memacu karyawannya agar berkembang.

"Mau kerja di mana pun pasti ada target. Tapi target seharusnya jangan dianggap sebagai beban melainkan peluang untuk berkembang," ujarnya.

Dengan mindset ini, Putra merasa lebih enjoy dalam menjalani pekerjaannya sebagai funding officer di kantor pusat BPR Weleri Makmur. Semangatnya makin terpompa ketika BPR Weleri Makmur mengadakan kompetisi karyawan pada 2019 lalu. Dia makin terpacu untuk memenuhi target yang dibebankan padanya.

Bersaing dengan sesama funding officer dari kantor cabang Kudus dan Surakarta sempat membuat Putra cukup was-was. Tujuh tahun bekerja di BPR Weleri Makmur dan tiga tahun berada di bidang funding membuatnya bisa melihat bagaimana kinerja para rivalnya.

Ditambah saat sesi presentasi di hadapan tim juri, Putra mengaku performanya kurang maksimal. Walakin, hasil tidak pernah menghianati usaha. Berkat kerja kerasnya dalam memenuhi target, Putra pun berhasil meraih penghargaan sebagai The Best Funding 2019.

"Rasanya puas dan bangga ketika bisa memenuhi target yang diberikan direksi. Kini tugas ke depan adalah memperbaiki kinerja dan mempertahankan gelar. Karena bagaimanapun mempertahankan itu lebih sulit daripada meraih," ujar pria kelahiran Semarang, 25 September 1988 ini.

Jaga Kepercayaan

Putra mengatakan, tantangan terbesar dalam menjalani pekerjaannya adalah menjaga kepercayaan nasabah yang menyimpan uangnya di BPR Weleri Makmur. Menjaga kepercayaan tidak cukup dengan kata-kata, melainkan juga kemauan untuk mendengarkan kebutuhan nasabah.

"Harus banyak berkomunikasi dengan nasabah dan mendengarkan apa kemauan dan kebutuhan nasabah. Juga harus bisa menjadi pribadi yang dipercaya, karena kepercayaan itu yang dijual kepada nasabah," terang Sarjana Perikanan dari Universitas Diponegoro ini.

Perjalanan karir Putra sebagai funding officer tidak selalu mudah. Pernah beberapa kali dia 'disemprot' nasabah yang tidak puas dengan besaran bunga maupun bingkisan yang diberikan perusahaan melalui dirinya. Ketidakpuasan nasabah itu terus diingatnya dan dijadikannya pengalaman berharga untuk melangkah.



"Keluhan nasabah jadi masukan kami untuk meningkatkan pelayanan ke depannya," -Putra-

WMR

Bencana kekeringan yang melanda Kabupaten Kudus pada musim kemarau lalu mengusik kepedulian para anggota Weleri Makmur Riders Community (WMRC). Komunitas penghobi berkendara ini pun menginisiasi penggalangan dana di antara WMers, sebutan untuk karyawan BPR Weleri Makmur.

Hasil donasi yang terkumpul lantas digunakan untuk membeli air bersih dan disumbangkan sepenuhnya kepada warga yang terdampak bencana kekeringan, November 2019 lalu.

Bukan kali itu saja. Sebelumnya, WMRC juga mengadakan kegiatan bakti sosial di Panti Asuhan Mulia Muta'alimin Semarang pada 27 Juli 2019. Kegiatan ini dilaksanakan untuk merayakan HUT WMRC ke-3 yang jatuh pada 8 Juli 2016.

"Untuk merayakan HUT WMRC ke-3 kami mengadakan road trip ke Magetan dan bakti sosial di panti asuhan, sebagai wujud syukur kami berbagi dengan sesama yang membutuhkan," ucap Donald Lintin Yurisdwiputra, Ketua WMRC.

Touring

WMRC merupakan wadah silaturahmi karyawan BPR Weleri Makmur yang hobi mengendarai sepeda motor. Di awal terbentuknya, komunitas ini hanya berisikan 6 riders. Bersama, mereka sering mengadakan trip ke luar kota untuk menyalurkan hobi berkendara.

Seiring berjalannya waktu, anggota WMRC bertambah. Tidak hanya berisikan karyawan kantor pusat, melainkan juga karyawan dari beberapa kantor cabang BPR Weleri Makmur.

Meski bermula dari WMers, Donald mengatakan, tidak menutup kemungkinan bahwa WMRC bisa diikuti oleh suami atau istri dari WMers.





Wadah Silaturahmi WMers Penghobi Touring

Agenda touring tak bisa lepas dari sebuah komunitas sepeda motor, pun WMRC rutin mengadakan setiap bulannya. Mengingat kesibukan mereka sebagai karyawan perusahaan, touring biasanya diadakan saat libur.

"Kami ada trip panjang dan trip pendek. Setiap bulan agendanya bergantian, kalau bulan ini trip panjang maka bulan depan trip pendek. Untuk trip pendek biasanya bisa dilakukan dalam satu hari, sedangkan trip panjang perjalanannya cukup jauh sehingga harus menginap," terang Donald.

Sejumlah trip yang pernah mereka lakukan yakni trip ke Jogja dan Magetan (trip panjang) serta Kudus dan Posong, Temanggung (trip pendek).

Dukungan Perusahaan

Donald menyadari keberadaan WMRC tidak lepas dari peran perusahaan yang mengakui dan tak henti memberikan dukungan pada komunitas ini. Untuk itu, mewakili anggota WMRC lainnya, dia mengapresiasi dukungan yang diberikan BPR Weleri Makmur.

"Berkat dukungan dari perusahaan dan WMers, WMRC makin berkembang dan dapat melaksanakan berbagai kegiatan komunitas maupun sosial. Semoga ke depannya WMRC terus eksis dan dapat berbuat baik untuk sesama," katanya.





BPR WM Harus Jaga Kehati-hatian dan Selalu Berinovasi

Usianya sudah melewati tiga perempat abad, namun JBB Soeharmanto Padmowidjojo masih ingat betul saat-saat ketika dia ikut membidani lahirnya BPR Weleri Makmur, tiga dekade silam. Kala itu, Soeharmanto masih bekerja di Bank Indonesia Kantor Wilayah Jawa Tengah sebagai kepala bidang pengawasan dan pembinaan bank.

Bersamaan dengan berdirinya BPR Weleri Makmur, Soeharmanto turut menyaksikan kehadiran banyak BPR lainnya. Namun setelah beberapa waktu, ayah dua putri ini juga melihat banyak BPR yang akhirnya tumbang dan berhenti beroperasi. Hanya beberapa yang tersisa dan BPR Weleri Makmur adalah satu di antara yang masih bertahan hingga saat ini, menggembirakan.

Menurut pria yang telah 30 tahun berpengalaman sebagai bankir ini, penyebab bank berhenti beroprerasi yang seusia BPR Weleri Makmur adalah karena para pendiri perusahaan ingin segera meraup keuntungan besar, tetapi melupakan kehati-hatian dan ketelitian.

"Saya sering menyarankan ke pendiri bank untuk menjalankan bisnis dengan *prudent*, artinya penuh kehati-hatian dan tidak sembarangan memberikan kredit ke nasabah. Saran ini ternyata dijalankan BPR Weleri Makmur maka bisa bertahan sampai sekarang," ujarnya.

Sebagai mantan bankir, mudah saja bagi Soeharmanto untuk mencermati kinerja BPR yang pernah dibinanya. Dia cukup menyimpan uangnya di bank dan melihat bagaimana bank bekerja untuk mengembangkan uangnya. Hasilnya, dia bangga melihat perkembangan bisnis BPR Weleri Makmur.

"Saya merasa aman saat menyimpan uang saya di Weleri Makmur. Itu yang terpenting bagi nasabah. Dan perasaan aman ini tidak bisa dibeli dengan apapun," ungkap kakek tiga cucu ini menyinggung tentang kepesertaan BPR WM dalam penjaminan LPS.

Inovasi

Inovasi mutlak dilakukan perusahaan untuk menyikapi perubahan zaman dan kebutuhan masyarakat. Sebagai bankir yang 14 tahun berkecimpung membina pengusaha kecil, Soeharmanto mengapresiasi inovasi BPR Weleri Makmur dalam produk dan pelayanannya, khususnya karena produk perbankan yang ditawarkan sangat membantu para pengusaha mikro, kecil dan menengah.



Salah satu produk yang diapresiasi Soeharmanto adalah Tamasha Brio, yang sudah berjalan untuk 2 periode. “Ini ide yang bagus sekali dari bank. Masyarakat bisa mendapat undian hadiah yang besar, tapi tabungannya tetap utuh. Setorannya juga tidak banyak jadi orang yang penghasilannya kecil pun tidak berat, begitupun dengan pengusaha besar yang ingin ikut serta, bisa ambil lebih dari satu.”

“Tabungan Rencana yang membebaskan calon penabung untuk menentukan jangka waktu tabungan, juga ide yang pantas diapresiasi karena terbuka bagi siapa saja, anak sekolah, pegawai, pedagang, dan lain-lain. Polanya sederhana tetapi aman, apalagi ada jaminan dari LPS.” Imbuhnya.

Namun dia meminta BPR Weleri Makmur untuk tidak terlena dengan kesuksesan yang diraih saat ini. Sebaliknya, BPR Weleri Makmur harus senantiasa belajar dari bank lain dalam hal memberikan pelayanan terbaik untuk para nasabahnya.

“Banyak pola pelayanan dari bank lain yang bisa ditiru, misalnya mengadakan mobil kas keliling untuk jemput bola ke nasabah-nasabah tertentu yang tidak bisa datang ke kantor pelayanan. Atau, berikan penghargaan kepada nasabah yang usahanya menunjukkan pertumbuhan positif,” imbuhnya.

Bank perlu menggali ide-ide atau inovasi baru. Komunikasi dengan para nasabah, imbuhnya, juga harus dijaga. “Perlakukan nasabah seperti keluarga sendiri. Selalu siap sedia saat nasabah membutuhkan bantuan, tetapi prinsip kehati-hatian harus selalu dipegang. Ini penting karena untuk menjaga kepercayaan nasabah,” tandasnya. [LAU]

Pinjaman Online, Amankah?



Perkembangan teknologi mengubah berbagai segi kehidupan manusia tak terkecuali di bidang finansial. Nyaris sebagian besar aktivitas finansial dapat dilakukan melalui gawai seperti smartphone, mulai dari mengecek saldo, transfer dana, membayar tagihan hingga meminjam uang secara online.

Peminjaman uang secara online makin marak akhir-akhir ini karena kemudahan yang ditawarkan. Pertama, si peminjam dana atau debitur bisa mendapatkan pinjaman tanpa harus datang ke kantor bank, cukup dengan memanfaatkan fitur kamera yang tertanam di gawai untuk memfoto diri.

Kedua, prosesnya relatif mudah karena tidak membutuhkan syarat agunan seperti halnya pengajuan pinjaman di bank. Nominal pinjaman yang ditawarkan pun relatif kecil sehingga bisa memenuhi kebutuhan dadakan si peminjam dana.

Meski menawarkan kemudahan dan beberapa perusahaan sudah diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), namun calon debitur perlu memahami resiko meminjam uang secara online dari perusahaan financial technology atau fintech seperti dikutip dari Finansialku.com berikut ini :

1. Bunga Tinggi

Perusahaan pemberi pinjaman online umumnya bukan lembaga perbankan, melainkan peer-to-peer lending. Mereka menghimpun dana dari investor dan meminjamkan dana tersebut kepada debitur untuk mendapatkan margin.

Meski diawasi oleh OJK, namun OJK tidak mengatur soal batasan bunga pinjaman online. Regulasi ini diserahkan kepada perusahaan *fintech*. Karena perusahaan fintech juga harus memberikan bagi hasil kepada investor maka tak heran jika bunga yang diterapkan sangat tinggi, bahkan melebihi rata-rata suku bunga perbankan.

2. Resiko Penyalahgunaan Data Pribadi

Saat mengajukan pinjaman online, otomatis calon debitur harus mengirimkan data pribadi dan foto kartu identitas. Calon debitur juga harus mengizinkan aplikasi pinjaman online untuk membaca daftar kontak di gawainya.

Hal ini beresiko menimbulkan

penyalahgunaan data nasabah mengingat tidak sedikit aplikasi yang bertujuan mengumpulkan data perorangan lalu menjualnya ke pihak ketiga.

Di samping itu, hal ini juga rawan merugikan debitur jika nantinya terlambat membayar hutang onlinenya. Sebab, perusahaan penyedia pinjaman online akan meneror secara acak orang-orang yang nomornya tersimpan dalam kontak debitur dengan tujuan untuk menagih pembayaran. Ini tentunya akan mengganggu orang yang dikontak dan juga menjatuhkan reputasi si debitur di mata kenalannya.

3. Tidak Kredibel

Tidak semua perusahaan pinjaman online resmi terdaftar di OJK. Maka sebaiknya calon debitur memastikan kredibilitas perusahaan terlebih dahulu.

Calon debitur juga harus mewaspadai shark loan atau rentenir online alias fintech abal-abal. Oknum ini menerapkan bunga secara harian bahkan hitungan jam. Tentu hal ini akan sangat merugikan debitur, terlebih jika tidak mampu membayar tepat waktu.

Transaksi Aman

Terlepas dari segala kemudahan yang ditawarkan perusahaan fintech, banyak masyarakat yang lebih memilih untuk berhutang di lembaga perbankan konvensional. Terlebih saat ini, bank pun mulai menawarkan fasilitas pengajuan kredit secara online sehingga memudahkan calon debitur mengajukan kredit tanpa harus datang ke kantor bank.

Seperti yang dilakukan BPR Weleri Makmur, yang baru-baru ini meluncurkan kredit69.com. Melalui kredit69.com, calon debitur dapat mengajukan pinjaman secara online laiknya berhutang di fintech. Sebelum mengajukan pinjaman, calon debitur bisa melihat simulasi kredit sesuai plafon pinjaman yang dibutuhkan dan jangka waktu pembayaran yang diinginkan.

Suku bunga yang diterapkan bersifat flat, sehingga konsumen mengangsur dengan nominal yang tetap per bulannya. Yang membedakan kredit69.com dengan fintech adalah agunan pinjaman. Sebagai lembaga perbankan, BPR Weleri Makmur tetap mengharuskan adanya agunan untuk pinjaman.

BPR Weleri Makmur juga menjamin kerahasiaan data nasabah maupun calon nasabah yang mengajukan kredit melalui kredit69.com. Dengan demikian nasabah bisa bertransaksi dengan aman dan nyaman, tanpa ketakutan akan diteror pihak bank manakala terlambat membayar angsuran.



BPR Weleri Makmur
Dukung Atlet Timnas Bridge Go International



Kehadiran BPR Weleri Makmur di 7 kabupaten/kota di Jawa Tengah tidak hanya berdampak positif terhadap perekonomian masyarakat di sekitarnya. BPR yang telah berdiri sejak 1989 ini juga turut berkontribusi mengharumkan nama bangsa dan negara melalui kedua atlet yang dimilikinya.

Keduanya adalah Tanudjan Sugiarto, pendiri BPR Weleri Makmur, dan Agus Kustrijanto, karyawan divisi monitoring kredit BPR Weleri Makmur. Keduanya merupakan atlet tim nasional Bridge yang kerap bertanding di turnamen internasional dan mempersembahkan medali untuk Tanah Air.

Ditemui WMagz di markas Djarum Bridge Club di Jalan Raung nomor 17 Gajahmungkur Kota Semarang, Agus Kustrijanto menceritakan pengalamannya bertanding ke berbagai negara. Beberapa kejuaraaan yang pernah dimenanginya antara lain turnamen Bridge di Amerika Serikat dan Turki, di mana dia memenangkan podium pertama pada nomor pasangan. Saat turnamen di Belgia, Agus dan pasangannya harus puas berada di podium ketiga.

Adapun Tanudjan baru-baru ini membawa piala juara pertama setelah memenangkan kejuaraan Bridge di Singapore dan Thailand pada nomor beregu. Bersama anggora timnas senior lainnya, Tanudjan juga berhasil membawa pulang medali perunggu dalam turnamen Liupanshui International Invitation Bridge Tournament, di China, Juli 2019 lalu.

"Saya dan Pak Djan jarang bertanding bersama. Saya biasa ikut kategori umum, sedangkan Pak Djan (sapaan Tanudjan) kategori senior. Tapi meski begitu kami saling mendukung. Apalagi kami ada di klub yang sama, Djarum Bridge Club," kata Agus.

Djarum Bridge Club

Djarum Bridge Club merupakan klub untuk penggemar bridge yang didirikan oleh Michael Bambang Hartono, pemilik PT Djarum. Klub ini didirikan pada 1970, sebelum dia mendirikan Djarum Badminton Club. Djarum Bridge Club kini diketuai oleh Tanudjan dan memiliki 30-an anggota dari berbagai usia.

Saat WMagz bertandang ke markas yang didominasi warna putih itu, tampak para anggota Djarum Bridge Club tengah berlatih untuk persiapan seleksi U-26 turnamen bridge di Italia.

Agus mengatakan, setiap akhir pekan markas tersebut memang selalu ramai lantaran para anggotanya mengadakan latihan rutin setiap akhir pekan. "Kalaupun tidak ada agenda turnamen, kami tetap datang untuk latihan," ujar pria yang akrab disapa Komodo itu.

Ketika harus bertanding di luar negeri, praktis Agus dan Tanudjan tak bisa menjalankan pekerjaannya di kantor. Meski demikian, Agus mengatakan dirinya berusaha memanajemen waktu dengan baik dan tetap menyelesaikan pekerjaannya ketika sedang tidak bertanding ke luar negeri.

"Semua harus berjalan dengan baik. Kuncinya di manajemen waktu dan konsistensi," ujar Agus.



Sumbangsih

Agus juga sangat mengapresiasi dukungan BPR Weleri Makmur kepadanya secara pribadi dan kepada Djarum Bridge Club. Diakuinya, BPR Weleri Makmur selalu berkontribusi melalui program sponsorship ketika dirinya dan Tanudjan akan mengikuti turnamen ke luar negeri.

"Dukungan sponsorship yang diberikan BPR Weleri Makmur, itu sangat membantu para atlet yang akan bertanding di luar negeri," ujar Agus.

Kepala Seksi Business Development BPR Weleri Makmur Muhammad S Tulus mengatakan, dukungan yang diberikan kepada kedua atlet Bridge tersebut merupakan bentuk sumbangsih instansinya kepada Tanah Air.

"Ini bentuk sumbangsih BPR Weleri Makmur kepada bangsa dan negara, yaitu dengan mendukung dan mengembangkan atlet bridge agar go international," kata Tulus.

Diabetes 'Hantui' Orang Asia



Secara genetik, orang Asia cenderung terkena penyakit diabetes daripada orang Kaukasia. Ini karena kebiasaan orang Asia yang cenderung mengonsumsi nasi putih 3-4 kali sehari, sedangkan orang Kaukasia hanya makan nasi putih 5 kali seminggu.

Kepala Eksekutif Badan Promosi Kesehatan Singapura Zee Yoong Kang mengatakan, obesitas dan minuman manis adalah penyebab utama diabetes di negara-negara barat. Di Asia, penyebab diabetes justru berasal dari nasi putih, yang merupakan makanan pokok penduduk benua ini.

Dalam seporsi nasi putih terkandung karbohidrat dua kali lebih banyak ketimbang sekaleng soft drink. Karbohidrat itu akan menghasilkan gula yang cukup untuk membanjiri tubuh dengan gula darah dan meningkatkan resiko diabetes.



Orang Asia memiliki kebiasaan mengonsumsi nasi putih 3-4 kali sehari, sedangkan orang Amerika dan Australia hanya makan nasi putih 5 kali seminggu. Ini membuat orang Asia, bahkan yang tidak obesitas, memiliki resiko tinggi menderita diabetes.

Karbohidrat Olahan

Nasi putih pada dasarnya merupakan produk karbohidrat olahan atau *refined carbohydrate*, di mana biji padi telah diolah sedemikian rupa oleh produsen makanan sehingga bulirnya tak lagi utuh.

Proses penggilingan membuat butir padi menjadi lebih halus dan berwarna putih, sekaligus juga menghilangkan serat makanan, vitamin dan mineral yang dibutuhkan tubuh. Hal yang sama berlaku pada gandum saat diolah menjadi tepung terigu, yang menjadi bahan dasar pembuatan mie dan roti.

Dibandingkan dengan karbohidrat alami seperti nasi cokelat (brown rice), nasi merah (red rice) dan gandum murni, produk karbohidrat olahan ini mampu diserap tubuh dengan lebih cepat. Namun, karbohidrat olahan justru memiliki indeks glikemik yang lebih tinggi dibandingkan karbohidrat alami.

Saat dicerna dalam tubuh, kandungan karbohidrat akan diubah tubuh menjadi gula. Pankreas berperan dalam memproduksi insulin, yakni hormon yang berfungsi mengubah gula menjadi energi agar dapat diserap oleh otot dan sel lemak.

Jika seseorang terlalu banyak mengonsumsi karbohidrat olahan, maka pankreas harus bekerja lebih keras dalam menghasilkan insulin. Ketika ini terjadi cukup sering, pankreas menjadi kurang efisien dalam memproduksi insulin sehingga gula tercecer dalam darah. Inilah diabetes. Kondisi ini memungkinkan terjadinya kerusakan pada organ seperti ginjal dan mata.

Kurangi Nasi Putih

Singapura menjadi negara tertinggi kedua setelah Amerika Serikat, yang warganya menderita diabetes. Diabetes menjadi penyebab kebutaan, gagal ginjal dan amputasi di negara singa ini.

Indonesia juga menghadapi ancaman penyakit diabetes. Jumlah penderita diabetes di Indonesia mencapai lebih dari 16 juta penduduk, dan membuatnya menjadi negara dengan penderita diabetes terbanyak keenam di dunia. Jumlah ini diperkirakan terus meningkat hingga 10 persen per tahun, dan tren penyakit ini mulai menyasar penduduk usia 40 tahun ke bawah.

Dr Stanley Liew, seorang pakar diabetes pada Raffles Hospital, menyarankan agar orang mengurangi nasi putih. Dia menambahkan, kebanyakan *junk food* dan soda juga sama buruknya dengan nasi sehingga sebaiknya dihindari.

Adapun Zee Yong Kang tidak meminta orang Asia untuk berhenti makan nasi putih. Dia lebih berharap agar orang Asia beralih ke variasi makanan yang lebih sehat, misalnya dengan menambahkan 20 persen nasi merah pada





konsumsi nasi putihnya. Jumlah ini cukup untuk mengurangi resiko diabetes hingga 16 persen.

Dr Annie Ling, Direktur Kebijakan, Penelitian dan Pengawasan pada Badan Promosi Kesehatan Singapura menambahkan, selain makanan, olahraga juga penting untuk mengurangi resiko diabetes. Cukup 15 menit berjalan kaki setiap hari dapat memangkas resiko kematian akibat diabetes sebesar 4 persen. Manfaat olahraga untuk penderita diabetes bahkan lebih tinggi daripada masyarakat secara umum. *(Sumber : The Strait Times)*



Mandalika

Bali Barunya Indonesia

Mandalika adalah kawasan wisata seluas 1.035 hektar yang berlokasi di di Kabupaten Lombok Tengah, Nusa Tenggara Barat. Sejak tahun 2017, Mandalika sudah diresmikan sebagai Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) pariwisata yang diharapkan dapat menjadi tempat liburan yang cukup representatif di Lombok karena dilengkapi beberapa hotel dan beragam fasilitas rekreasi. Mandalika, saat ini, sudah memiliki 7 spot wisata alam yang memesona wisatawan

Kawasan tersebut menjadi ramai diperbincangkan karena gelaran MotoGP 2021 akan dilaksanakan di Sirkuit Mandalika. Pemerintah Provinsi Nusa Tenggara Barat pun sudah melakukan promosi di Prancis, sebagai salah satu negara yang memiliki basis penggemar MotoGP.

Selain ramainya perbincangan mengenai gelaran MotoGP 2021, Mandalika juga memiliki beberapa destinasi wisata yang dikembangkan. Pantai menjadi salah satu destinasi yang ditawarkan. Nama-nama seperti Pantai Kuta Mandalika, Pantai Serenting, Putri Nyale, Pantai Tanjung Aan, pantai Seger, dan Pantai Gerupuk bisa menjadi pilihan ketika mengunjungi Mandalika.

Selain pantai, Festival Bau Nyale juga menjadi salah satu acara menarik yang dapat dinikmati wisatawan.

Jika sedang tidak ingin ke pantai dan terlewat Festival Bau Nyale, tidak jauh dari pusat Mandalika juga terdapat destinasi wisata Desa Sasak Sade.

Masih terletak di Pujut, Lombok Tengah, Desa Sasak Sade menawarkan kearifan lokal yang masih

dijaga oleh warga sekitar. Desa yang ditempati oleh suku Sasak tersebut memiliki hal-hal unik.

Lantai rumah yang dilumuri oleh kotoran kerbau menjadi salah satu ciri khas dari desa Sade. Kotoran kerbau yang biasanya dihindari karena bau, di desa Sade justru tidak bau ketika digunakan untuk melapisi lantai rumah.

Tujuan melumuri lantai rumah dengan kotoran kerbau adalah untuk menghindari debu-debu yang melekat, menguatkan lantai, dan mencegah serangga seperti nyamuk masuk ke dalam rumah. Fungsinya untuk menguatkan lantai rumah.

Dikutip dari *kompas.com* kotoran sapi atau kerbau mengandung zat yang mempunyai daya rekat untuk mengikat lantai rumah. Peluluran lantai dengan kotoran tersebut dilaksanakan setiap 4 atau 5 hari sekali.

Dalam periode itu daya rekat akan berkurang dengan ditandai adanya keretakan. Debu-debu juga sudah mulai masuk dan mengotori lantai.

Rumah-rumah di desa Sade memiliki beberapa tipe seperti Bale Bonter, Bale Kodong, dan Bale Tani. Setiap tipe rumah tersebut memiliki fungsi yang berbeda-beda.

Bale Bonter digunakan untuk para pejabat desa dan persidangan adat. Bale kodong digunakan oleh warga yang sudah menikah tetapi belum memiliki rumah.

Kemudian, Bale Tani merupakan rumah yang ditinggali warga berprofesi petani. Rumah yang terbuat dari kayu dengan atap alang-alang tersebut juga memiliki ketahanan terhadap gempa.

Selain rumah dan tradisi melapisi lantai dengan kotoran, kain tenun juga menjadi pilihan untuk bisa disaksikan. Terdapat dua jenis kain tenun, kain tenun ikat dikerjakan oleh kaum laki-laki dan tenun songket dikerjakan oleh kaum perempuan.

Di sana warga akan menunjukkan bagaimana memproduksi kain tenun ikat. Pengunjung juga bisa ikut belajar menenun serta berfoto dengan memakai baju adat.

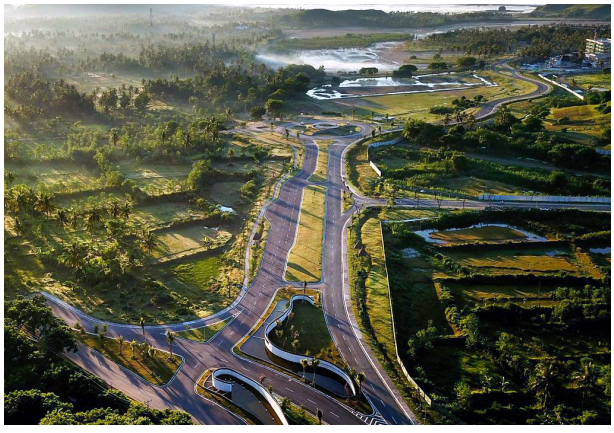
Tari Peresean salah satu tari tradisional dari Lombok, NTB, akan disajikan sebagai tradisi penyambutan wisatawan di Desa Sade. Tari Peresean sendiri dilakukan oleh dua orang pria dari Suku Sasak.

Diringi oleh musik gamelan khas Lombok, mereka bertarung dengan menggunakan bilah rotan yang dijadikan senjata pemukul dan menggunakan perisai yang disebut Ende sebagai pelindung tubuh. Ende terbuat dari kulit kerbau dan cukup tebal untuk melindungi pemain.

Berkunjung ke kawasan Mandalika tidak hanya tentang pantai dan sirkuit Mandalika. Kearifan lokal seperti budaya asli suku Sasak juga dapat dinikmati sambil belajar tradisi daerah lain.

Apa yang diterapkan oleh warga desa sasak Sade bisa menjadi contoh untuk tetap melestarikan budaya Indonesia.





Sakura Mekar di Selandia Baru

Sakura tak hanya milik Jepang. Di Selandia Baru, kita dapat melihat bunga merah muda yang lembut ini di awal musim semi.

September adalah waktu yang tepat untuk mengunjungi negara ini, jika ingin menyaksikan Selandia Baru berbunga dalam suhu 16 hingga 19 derajat C di siang hari. Pergilah ke Christchurch di Pulau Selatan untuk melihat bunga sakura lebih dekat pada musim semi.

Juga berjalan-jalanlah di sepanjang Hagley Park yang akan dipenuhi bunga sakura dan bakung kuning cerah selama musim berlangsung. Manjakan diri Anda dengan es krim sambil menikmati mekar indah azalea, rhododendron, magnolia dan bunga sakura.

Kedatangan musim semi selalu dirayakan dengan meriah di kota Alexandra. Kota ini menjadi tuan rumah Festival Blossoms untuk menyambut musim semi dengan acara yang menyenangkan dan parade akbar yang merupakan pesta bagi mata penduduk lokal dan wisatawan.

Kebun Anggur

Ada banyak hal yang bisa dilakukan di Selandia Baru selain melihat bunga. Ikuti perjalanan darat dari Christchurch ke kawasan perkebunan anggur Marlborough di Pulau Selatan, dan kenalilah anggur sauvignon blanc yang terkenal di dunia, sembari menikmati pemandangannya yang luar biasa.

Kumpulkan teman perjalanan Anda untuk menjelajahi berbagai kebun anggur di wilayah ini dan pasangkan anggur Anda dengan hidangan lokal seperti Regal King Salmon dan Keju Kaikoura sambil menikmati makan di luar ruangan.








Musim Panas di Bulan Desember

Bulan Desember di Selandia Baru sungguh unik. Meskipun dingin begitu terasa di belahan bumi utara, musim panas di Selandia Baru justru bermula di bulan Desember sehingga menjadi waktu terbaik untuk menjelajahi alam.

Selandia Baru menawarkan petualangan yang cocok untuk segala usia, mulai dari kayak hingga hiking di medan yang berbeda.

Berikan anak-anak pengalaman yang tak terlupakan dengan membawa mereka ke gunung berapi aktif di Pulau Utara. Dengan tur berpemandu kelompok kecil, pengunjung dapat terbang dengan helikopter untuk melihat dari dekat White Island, atau yang juga dikenal sebagai Whakaari, yang mengeluarkan gas beracun 800 derajat C. Tur memungkinkan Anda untuk berjalan dengan aman di sekitar kawah dan untuk menghargai alam dari perspektif yang berbeda.

Jika Anda berpikir menginjak gunung berapi aktif terlalu ekstrem, Anda dapat melihat Gunung Tauhara, stratovolcano aktif yang menghadap ke Danau Taupo yang tenang - yang seukuran Singapura – juga di Pulau Utara. Anda dapat mencapai puncak dalam waktu sekitar tiga jam dengan mengikuti lintasan sepanjang 2,8 km dengan ketinggian 1.088 m di atas permukaan laut, sembari menikmati pemandangan lautan luas.

Ingin bermain air? Naiklah kayak ke Pulau Rangitoto di Auckland, saat matahari terbenam di atas pulau paling ikonik di kota ini. Ikuti tur berpemandu singkat ke tujuan favorit orang banyak sebelum mengayuh kembali untuk melihat lampu-lampu kota menyambut Anda sekembalinya Anda. Anda juga dapat mencoba papan dayung berdiri di Danau Hawea di kota Wanaka di Pulau Selatan.

Baik Anda merencanakan perjalanan di musim semi atau musim panas, ada serangkaian kegiatan luar ruangan yang menarik yang menunggu Anda di Selandia Baru. *(Sumber : straitstimes.com)*

Mitsubishi Xpander Cross Ingin Koyak Pasar Toyota Rush



Tepat pada 12 Desember 2019, PT Mitsubishi Motors Krama Yudha Sales Indonesia (MMKSI) resmi meluncurkan Xpander Cross untuk pasar Tanah Air. Model versi crossover ini akan mengoyak ke segmen *Low Sport Utility Vehicle* (Low SUV) yang selama ini dikuasai Toyota Rush, Daihatsu Terios, Suzuki Ertiga Sport, dan Honda BR-V.

Xpander Cross hadir untuk konsumen yang membutuhkan status tinggi sebagai bagian gaya hidup. Tidak cuma aktivitas dalam kota melainkan juga petualangan. Kesan *sport adventurer* pada Xpander Cross sangat terlihat dari keberadaan *roof tail* serta penggunaan velg dengan desain terbaru.

Bicara dapur pacu, Xpander Cross dirakit dengan mesin bensin 1.5L MIVEC (Mitsubishi Innovative Valve timing Electronic Control system) DOHC 16 valve yang memudahkan pengoperasian dari rpm rendah ke tinggi. Mesin 4A91 pada Xpander Cross merupakan peningkatan dari seri 4A9 yang ada, di mana terdapat peningkatan efisiensi bahan bakar dan kehalusan suara mesin. Mesin ini mampu menghasilkan tenaga 110 PS pada 6.000 rpm dan torsi 141 Nm pada 4.000 rpm.

Daihatsu Rombak Terios Demi Saingi Xpander

Pasar mobil SUV Indonesia semakin panas. Pabrikan Daihatsu baru-baru ini mengeluarkan Daihatsu Terios generasi baru yang mengalami perombakan pada setiap sisinya. Kehadiran Daihatsu Terios ini sudah pasti untuk menjawab tantangan yang ada pada segmen SUV.

Berbicara eksterior Daihatsu Terios cukup layak diapresiasi karena mobil ini sudah didesain seperti SUV masa kini. Tampak pada sisi depan dan belakang Daihatsu Terios, sisi depan sudah menggunakan lampu LED yang berdesain cukup mirip dengan Honda CR-V. Sedangkan sisi belakang juga telah menggunakan lampu LED serta desainnya cukup mirip dengan Honda Mobilio.

Wujud ala *crossover* cukup jelas terlihat pada desain baru Daihatsu Terios. Karena hal ini dipengaruhi oleh desain yang lebih dinamis dan tidak adanya ban serep di belakang.

Fitur canggih sudah ada pada isi kabin Diahatsu Terios. Ditandai dengan sarana hiburan layar sentuh 2DIN yang dilengkapi fitur DVD, USB, dan mirroring. Pada sisi AC sendiri sudah menggunakan model digital otomatis.

Soal dimensi, Xpander Cross memiliki panjang 4.500 mm, lebar 1.800 mm, dan tinggi 1.750 mm. *Ground clearance* mobil ini mencapai 225 mm.

Untuk sistem keamanan, Xpander Cross dipersenjatai dengan ABS + EBD, Brake Assist, Dual SRS Airbags, Hill Assistan System, Keyless Operation System, Parking Sensor + Rear View Kamera dan Active Stability dan Traction Control. Rush mengandalkan fitur keamanan Protective 6 SRS Airbags, Solid Vehicle Stability Control, Assuring 7 Seat Belt Indicators, Anti-lock Braking System, Secured Hill-Start Assist (HSA), dan Emergency Brake Signal.

Xpander Cross ditawarkan dalam tiga varian dengan harga Rp 267,7 juta (M/T), Rp 277,7 juta (A/T), dan Rp 286,7 juta (Leather Seat Premium Package A/T). Harga ini lebih tinggi dibanding kompetitor, Toyota Rush dijual mulai harga Rp 244,25 juta hingga Rp 265,65 juta.

Adapun pilihan warna yang tersedia yaitu Quartz White Pearl, Jet Black Mica, Sterling Silver Metallic, Graphite Grey Metallic, dan Sunrise Orange Metallic.

with MID pada Daihatsu Terios. Kegunaannya adalah untuk memberikan informasi sebanyak mungkin kepada pengemudi Daihatsu Terios.

Namanya juga mobil SUV sudah pasti mesin yang diusung cukup bertenaga. Daihatsu Terios menggunakan mesin dengan tipe 2NR VE - DOHC Dual VVTi. Sedangkan kapasitas silinder dari Daihatsu Terios sebesar 1.496cc.

Mesin ini bisa membawa Daihatsu Terios mencapai performa maksimalnya sebesar 104 Ps pada 6.000 rpm dengan torsi puncak 13.9 kgm pada 4.200 rpm.

Meski begitu Daihatsu Terios tetap irit bahan bakar. Hal ini dikarenakan Daihatsu Terios sudah memiliki sistem bahan bakar EFI (Electronic Fuel Injection) dan kapasitas bahan bakarnya 45 liter.

Cukup murah memang harga Daihatsu Terios karena untuk tipe terendahnya sendiri dibanderol harga sebesar Rp202.300.000 dan harga Daihatsu Terios tertinggi sebesar Rp255.000.000.

Pada tipe tertinggi Daihatsu Terios yaitu tipe R sudah disematkan *smart entry key*, serta *engine start/ stop*. Di sisi pengemudi sudah ada *seat height adjuster* dan fitur keselamatan yang ada yaitu 2 airbag.

Fitur canggih yang cukup mempermudah pengemudi dalam berkendara adalah kamera 360. Dengan adanya satu fitur ini pada Daihatsu Terios membuat parkir lebih mudah dan cepat. Pengemudi juga masih dimanjakan dengan adanya New Meter Cluster



BPR WM

(Moh Akmal - 08383659xxxx)

Assalamualaikum Wr Wb. Halo BPR WM, mohon infonya, jika saya membutuhkan dana segera, apakah lewat kredit69.com bisa cepat? Berapa lama waktu yang dibutuhkan sampai pinjaman saya cair? Terima kasih. Wassalamualaikum Wr Wb.

halowm

Walaikumsalam Bapak Moh Akmal. Sebelumnya kami mengucapkan terimakasih atas pertanyaannya. Menjawab dari pertanyaan Bapak Moh Akmal, mengenai kebutuhan dana yang cepat dan dalam kemudahan dalam mengaksesnya bisa dimana saja dan kapan saja, sangat tepat sekali lewat website kredit69.com dapat menjadikan solusi masalah kebutuhan anda. Bahkan jika kelengkapan berkas sudah memenuhi syarat administratif, pencairan kredit pun dapat dilakukan pada hari itu juga. Dengan bunga yang murah mulai 0,69 % pastinya Bapak Moh akmal dapat menikmati fasilitas kredit yang kami berikan.

(Maryono - 0812281xxxx)

Assalamualaikum Wr Wb. Halo WM, saya sudah menjadi nasabah WM sejak mengikuti Tamasha Brio 2. Sekarang saya tertarik ingin mengikuti Tamasha Xpander, apakah diperbolehkan? Adakah batasan rekening yang boleh diikuti? Mohon pencerahannya, terima kasih..

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

Walaikumsalam, Halo Bapak Budi. Sebelumnya kami ucapkan terimakasih atas partisipasinya dalam membuka Tamasha Brio 2 dan ketertarikan Bapak Budi untuk tabungan Tamasha Xpander. Untuk pembukaannya meskipun sudah menjadi peserta Tamasha Brio 2 Bapak Budi juga dapat mengikuti Tamasha Xpander yang Bapak inginkan. Dan untuk Tamasha Xpander ini tidak ada batasan jumlah tertentu untuk mengikutinya. Jadi Bapak Budi bisa membuka rekening lebih dari satu rekening sesuai dengan yang bapak inginkan. Dengan demikian semakin banyak Bapak Budi membuka rekening Tamasha Xpander semakin besar pula kesempatan Bapak untuk mendapatkan hadiah utama berupa Mobil Mitsubishi Xpander.

Anda punya pertanyaan seputar layanan dan produk BPR WM?
Kirimkan pertanyaan Anda melalui SMS atau WA ke 0811 276 0066 atau email ke bizdev.bprwm@gmail.com dengan subjek “Halo WM”.



Kami Siap Melayani Anda

Kantor Pusat
Jl. Majapahit, Ruko gayamsari no. 17-20 Semarang
(024) 6733325-26-27

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 Ngaliyan
Ruko Villa Ngaliyan Permai No. A10, Jl. Prof Dr. Hamka
(024) 76332865

Kantor Kas Tlogosari
Jl. Tlogosari Raya I No. 50 B
(024) 76602519

Kantor Kas Ketileng
Jl.Fatmawati No. 20 C
(024) 6714041

Kantor Kas Wolter
Jl. Woltermonginsidi 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 Cepiring
Jl. Raya Cepiring No. 4
(0294) 381237

Kantor Kas Pegandon
Jl. Raya Pegandon No. 57
(0294) 3686362

Kantor Kas Kendal
Jl. Raya Kendal No. 297
(0294) 384413

Kantor Kas Kaliwungu
Jl. Raya Timur No. 84 Kaliwungu
(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 Kas Jekulo
Jl. Raya Jekulo No. 165
(0291) 2915095

Kantor Cabang Surakarta
Jl. Arifin Ruko Sudirman No. 6 Kampung Baru
(0271) 2933500

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 Tepercaya Melayani Anda

call center pulsa lokal
halo WM 1500 157

bprwm.co.id | BPR WM | @BPR_WM | @bpr_wm | kredit69.com #MemudahkanHidup

Selamat dan Sukses

BPR WELERI MAKMUR
MENDAPATKAN PENGHARGAAN DARI INFOBANK
SEBAGAI BPR DENGAN PREDIKAT SANGAT BAGUS
ATAS KINERJA KEUANGAN SELAMA TAHUN 2018



BPR WM