Vol. 22 Th. 2023

WMagz

wealth magazin

BUAH MANIS PERJALANAN
PASARKAN TAS BELANJA
RAMAH LINGKUNGAN

BIDIK AUDIENS
LEWAT KONTEN

2023 GELAP?
SIAPKAN SENTER
DARI SEKARANG

MERANGKAI KAIN PERCA
JADI DEKORASI RUMAH
YANG ESTETIK

REZA PAHLEVI

KENALI KEMAMPUAN JAGA KEPERCAYAAN

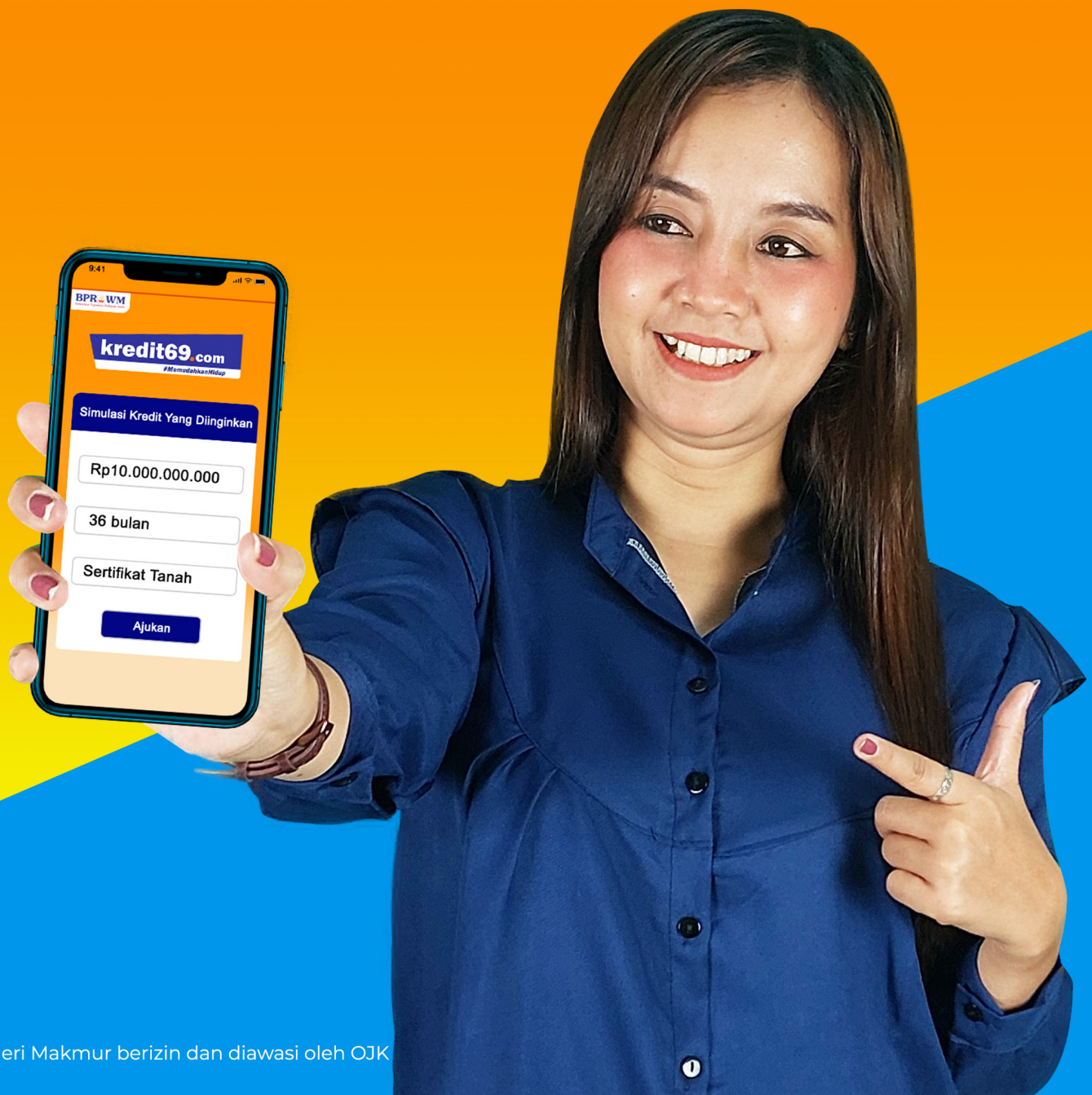
BPR WM
Senantiasa Tepercaya Melayani Anda

BPR WM

kredit69.com

#MemudahkanHidup

pinjaman hingga 10 Miliar



BPR Weleri Makmur berizin dan diawasi oleh OJK

EDITOR'S NOTE

Pandemi bak badai yang tak kunjung reda. Dua tahun lamanya memporak-porandakan sendi-sendi kehidupan. Membuat siapapun merasa hancur.

Seperti yang dialami Reza Pahlevi, pengusaha yang bergerak di bidang ekspor hasil laut di Juwana, Pati. Dia merasakan betapa dahsyatnya pukulan pandemi hingga membuat bisnisnya jatuh di titik terendah.

Namun pemulihan tak pernah terjadi dengan sendiri. Meski kondisi dunia masih serba tidak pasti, tidak ada pilihan lain selain bertahan. Akhirnya, tahun 2022 menjadi saksi bahwa tidak ada perjuangan yang sia-sia.

Hery Budiyono, pengusaha tas ramah lingkungan asal Semarang, merasakan betapa perjuangannya bertahun-tahun merintis usaha akhirnya berbuah manis. Setelah 13 tahun berproses, omzetnya berada di titik tertinggi justru ketika pandemi mencapai puncaknya.

Pandemi juga tidak menjadi penghalang untuk berprestasi. Menjelang HUT yang ke-34 pada 6 Desember 2022 lalu, BPR WM mencatatkan prestasi Golden Award dari Infobank atas kinerjanya selama lima tahun terakhir yang dinilai Sangat Bagus. Ini jadi kado manis yang membayar kerja keras WMers selama dunia dihajar pandemi.

Jika tahun 2020 adalah tahun terberat yang menghancurkan semangat kita, maka tahun 2021 adalah waktu di mana kita berusaha sekuat tenaga untuk bertahan.

Di 2022, kita melihat secercah harapan. Dan di 2023, kita BANGKIT! Selamat tahun baru..

- Tim WMagz -

EDISI 21



PELINDUNG
Kerry Thamrim

PEMIMPIN REDAKSI
Muhammad S Tulus

FOTOGRAFER
Gals Motret

DESAIN & ARTISTIK
Puguh Adi Setiawan
Agung Fahri Husaeni

KONTRIBUTOR
Laurence

EDITOR & DISTRIBUTOR
Yoga Wahyu Sasongko

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

2023 Gelap? Siapkan "Senter" dari Sekarang

22

Must Read

Belakangan, prediksi mengenai tahun 2023 yang diwarnai dengan resesi global menjadi perbincangan. Prediksi ini sendiri berasal dari laporan International Monetary Fund (IMF) Countering the Cost-of-Living Crisis yang dirilis pada 11 Oktober 2022.

10 Kehati-hatian yang Menyelamatkan

14 Jangka Waktu Lebih Panjang, Bunga Tetap Murah

16 Buah Manis Perjalanan Pasarkan Tas Belanja Ramah Lingkungan

20 Bidik Audiens Lewat Konten

24 Foto Produk Ciamik Bikin Jualan Makin Laris

27 Nabung Rp 300 ribu Bisa Bawa Pulang Sigra

30 World's Inspiring Person Forrest Li

32 Meet The Team Siswanto

34 Merangkai Kain Perca Jadi Dekorasi Rumah Yang Estetik

38 Cita Rasa Tradisional di Kota Lama Semarang

40 Sehat Alami Dengan Naturopati

44 Suku Pribumi Indonesia Jadi Inspirasi Film Avatar Way Of Water

50 Jangan Mati Sebelum Ke Banda Neira

52 Pilih Wuling Almaz Hybrid Atau Toyota Kijang Innova Zenix Hybrid?



Kenali Kemampuan, Jaga Kepercayaan

Saat covid-19 mewabah di Wuhan, bukan hanya Tiongkok yang kewalahan. Reza Pahlevi, pengusaha yang bergerak di bidang ekspor hasil laut, ikut kena getahnya.





Tiongkok selama ini menjadi pasar utama ekspor Anugerah Laut Jawa Indonesia, perusahaan rintisan Reza. Saat covid-19 mewabah, sejumlah negara segera menutup pintu perbatasan lautnya, termasuk Tiongkok. Hanya sedikit kapal yang masih beroperasi dan mengangkut ekspor dari Indonesia.

"Beberapa bulan setelah covid-19 mewabah, cari kontainer sulit sekali. Sekalinya dapat, kami hanya bisa kirim 4 kontainer saja. Ternyata sampai di Tiongkok, ikan-ikannya dibakar oleh Pemerintah Tiongkok untuk mengantisipasi persebaran covid-19. Jadi ikan-ikan saya sama sekali tidak terbayar," kata Reza saat ditemui tim WMagz di kantornya, di Langgen Sawahan, Langgenharjo, Kecamatan Juwana, Kabupaten Pati.

Selain kirimannya tidak terbayar, Reza juga kewalahan karena ada stok 200 ton ikan menumpuk di cool storage. Ikan tidak bisa diekspor, dijual di dalam negeri pun bikin rugi. Reza mencatat, total kerugiannya karena wabah covid-19 mencapai Rp 5 miliar.

Meski memiliki pengalaman cukup lama di bisnis ekspor hasil laut dan telah mengalami berbagai lika-liku usaha, namun bagi Reza tak ada yang lebih menghantam dibandingkan pandemi covid-19.

"Kami merasa benar-benar jatuh saat itu. Uang tidak terbayar. Selama beberapa bulan kami tidak bisa kerja. Pekerja terpaksa kami rumahkan. Bahkan sudah terpikir untuk menjual aset," imbuhnya.

Meski tak tahu kapan pandemi akan berakhir, Reza mencoba untuk bangkit. Rencana membangun pabrik yang semula ditunda karena covid-19 dia realisasikan. Ketika pandemi mereda dan perbatasan dilonggarkan, Reza bisa kembali menerima pesanan.

Korea Selatan

Anugerah Laut Jawa Indonesia (Aljindo) yang didirikan Reza bersama rekannya, Ahmad Mahsun, bergerak di bidang pengolahan ikan. Seperti namanya, ikan yang jadi dagangan Reza didapatkan dari perairan Laut Jawa.

Beberapa jenis produk bahari yang jadi primadona ekspor yakni ikan mata goyang atau ikan swanggi, ikan kurisi, ikan layur, cumi-cumi, sotong, dan lobster. Produk bahari itu utamanya berasal dari pelabuhan di Pati, Rembang, dan Jepara.

Ikan yang didapatkan dari nelayan selanjutnya dibawa ke pabrik untuk dipilah sesuai ukuran, ditimbang, kemudian dibekukan. Sehingga ikan yang diekspor dalam kondisi mentah dan beku.

Negara tujuan ekspor Aljindo yakni Tiongkok dan Vietnam.

Ikan yang diekspor ke Tiongkok umumnya untuk kebutuhan catering, restoran, dan pasar tradisional. Sedangkan ikan yang dikirim ke Vietnam untuk kebutuhan industri.

Saat ini, Reza tengah menjajaki peluang ekspor ke Australia dan Korea Selatan. Menurutnya, kedua negara ini memiliki regulasi dan kebijakan perdagangan ekspor yang lebih stabil dibandingkan Tiongkok. Namun, berbeda dengan Tiongkok, pasar Australia dan Korea Selatan memiliki standar yang lebih tinggi. Sebab produk yang dikirim ini nantinya akan masuk ke pasar-pasar modern dan dijual dalam bentuk fillet untuk sashimi maupun sushi.

Jika bisa menembus pasar Korea Selatan dan Australia, Reza berencana menyiapkan pabrik khusus untuk melayani pesanan konsumen negeri ginseng dan negeri kanguru itu.

"Australia dan Korea Selatan standar kebersihannya tinggi.







"Kenali kemampuan kita lah. Karena bisnis itu menjaga komitmen, integritas, dan realitas. Kalau tidak mampu, ya jangan dipaksakan. Bagaimana kondisi di lapangan, komunikasikan kepada konsumen. Kalau konsumen nyaman, dia pasti akan kembali ke kita."

Kalau ikan yang ke Tiongkok cukup dibersihkan sekali, atau malah tidak dibersihkan sama sekali, Australia dan Korea Selatan maunya dibersihkan 3-4 kali. Pabrik ini juga mereka inspeksi dulu sebelum kontrak untuk memastikan kebersihan dan higienisitas produksi," katanya.

Kenali Kemampuan

Berkat jam terbangnya berbisnis aneka hasil laut, Reza tak mau gegabah saat menerima orderan. Apalagi, bisnisnya sangat tergantung pada musim tangkapan ikan.

"Sebelum terima kontrak kami harus survei lapangan dulu untuk cari tahu ikannya musim gak? Harganya terjangkau gak? Jarak kirim dari pelabuhan ke pabrik juga harus diperhatikan karena proses pengiriman itu mempengaruhi kualitas ikan. Semakin jauh dari pabrik akan menurunkan kualitas ikan. Kalau kami tidak yakin, kami tidak terima," terang pria kelahiran Belawan, 18 Juni 1988 ini.

Bagi Reza, bisnis tidak sekadar transaksi jual beli melainkan menjalin relasi yang didasari kepercayaan antara satu pihak dengan pihak lain. Dia menyadari, kepercayaan konsumen mahal harganya. Maka, menurutnya penting bagi pelaku usaha untuk bekerja sesuai kemampuannya.

"Kenali kemampuan kita lah. Karena bisnis itu menjaga komitmen, integritas, dan realitas. Kalau tidak mampu, ya jangan dipaksakan. Bagaimana kondisi di lapangan, komunikasikan kepada konsumen. Kalau konsumen nyaman, dia pasti akan kembali ke kita," ujarnya.

Pembiayaan Cepat

Bagi pelaku usaha, modal sangat penting untuk produktivitas. Terlebih, usaha padat karya berorientasi ekspor seperti Aljindo. Harus ada modal yang diputarkan untuk membeli bahan baku, mengolah, dan mengirim hingga ke tangan konsumen. Produksi harus cepat agar cash flow tidak terhambat.

Di tengah pergulatannya menata usaha di tengah pandemi, Reza mengaku sangat beruntung menjadi nasabah BPR WM. BPR WM menawarkan fasilitas kredit dengan bunga kompetitif dan proses yang cepat.

Bagi pelaku usaha padat karya yang berorientasi ekspor seperti dirinya, waktu adalah uang. Ada tenggat produksi yang harus dipenuhi. Jika produksi molor, ancamannya adalah kerugian. Maka pembiayaan yang cepat dari BPR WM sangat membantu kelangsungan usaha Aljindo.

"Di bank lain mungkin bunganya lebih rendah tapi prosesnya berbelit-belit dan memakan waktu cukup lama. Sedangkan di BPR WM, suku bunga kompetitif dan prosesnya mudah, pencairannya cepat. Jadi modal yang kami dapatkan bisa segera dipakai untuk produksi. Buat pengusaha tentu lebih menguntungkan jadi nasabah BPR WM," tandasnya.

BPR WM

KREDIT
PROMO EKSTRA
ENAM SEMBILAN



Bunga 0.69% flat per bulan
Plafon Maksimal s/d 2,5 Miliar
Jangka Waktu Maksimal s/d 36 bulan

berlaku untuk pencairan maksimal tanggal 28 Desember 2023

BPR Weleri Makmur berizin dan diawasi oleh OJK



KEHATI-HATIAN *yang* MENYELAMATKAN

Pandemi dan segala perubahan yang mengikutinya bukan alasan bagi BPR WM untuk bekerja setengah hati. Sebaliknya, prestasi demi prestasi terus ditorehkan meski pandemi terbukti membuat banyak perusahaan kolaps dalam sekejap.

Dalam ajang Infobank 13th BPR Awards 2022 yang digelar 21 September 2022 di Bali, BPR WM berhasil membawa pulang penghargaan Golden Award. Apresiasi ini tidak diberikan tanpa alasan. Golden Award dianugerahkan lantaran BPR WM dinilai sangat konsisten menjaga kinerja keuangannya dengan sangat bagus selama lima tahun berturut-turut, terhitung sejak 2017 hingga 2021.

Penghargaan ini menjadi kado manis menjelang perayaan HUT BPR WM ke-33, yang jatuh pada 6 Desember 2022 lalu. Sekaligus juga menjadi kebanggaan bagi WMers, sebutan untuk seluruh karyawan BPR WM, yang telah bekerja sangat keras menjaga laju perusahaan meski pandemi mengubah seluruh tatanan dunia.

Direktur Utama BPR WM Kerry Thamrim tidak menyangka perusahaan yang dinahkodainya bisa meraih prestasi yang cukup prestisius tersebut. Meski demikian, mewakili segenap WMers, Kerry menyatakan sangat bersyukur atas apresiasi tersebut.

"Puji dan syukur kami ucapkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, dan tentunya kepada segenap WMers atas kerja kerasnya yang luar biasa. Penghargaan ini sungguh tidak kami sangka karena saat pandemi bisa bertahan saja sudah bagus," katanya.

Kerry mengakui, pandemi berdampak pada menurunnya laba perusahaan dibandingkan kondisi sebelum pandemi. Penurunan laba sebagai upaya menjaga kesehatan bank lantaran sebagian besar laba dijadikan cadangan aset.

Di samping itu, pembiayaan tetap dilakukan namun dengan mengutamakan prinsip keamanan atau kehati-hatian bank. Menurut Kerry, prinsip kehati-hatian ini jadi "penyelamat" BPR WM manakala badai pandemi melanda.

Kerry mencontohkan, manakala ekonomi sedang baik, banyak bank yang sangat agresif mengejar laba hingga mengabaikan prinsip kehati-hatian bank (prudence). Ketika pandemi datang tiba-tiba dan menghantam di semua sektor, timbul kredit macet yang sangat besar sehingga mengakibatkan pertumbuhan bank terganggu.

"Sedangkan BPR WM bisa selamat karena mengutamakan keamanan dan kehati-hatian bank, sesuai 5 prinsip yang dirumuskan oleh founding father kami," imbuhnya.

Kehati-hatian bank diartikan bahwa bank selektif memberikan pembiayaan kepada debitur, khususnya sektor yang bertumbuh meski pandemi melanda, misalnya sektor kesehatan dan perdagangan.

Meski langkah ini membuat laba perusahaan menurun selama dua tahun terakhir, namun



Kerry mengatakan, bank tetap bertumbuh dengan sehat. Bank yang sehat, dikatakannya, berarti memiliki kemampuan mencetak laba yang baik dan memiliki rasio pertumbuhan yang juga baik.

Memang untuk kategori bank, BPR WM terbilang cukup moderat. Artinya tidak terlalu agresif namun juga tidak sepenuhnya konservatif. Namun berkaca dari krisis moneter tahun 1998 dan pandemi selama dua tahun terakhir, terbukti bahwa bank yang bisa selamat dari badai ekonomi adalah bank yang prudence. Ini tidak mudah tentunya tapi akan terus kami upayakan," terangnya.

Go Digital

Di usianya yang ke-33, BPR WM yang semula didirikan di Weleri, Kab Kendal, saat ini telah merambah ke 9 kabupaten dan kota se-Jawa Tengah, meliputi Kota Semarang, Surakarta, Kab Kendal, Tegal, Kudus, Pati, Sukoharjo, Sragen dan Klaten. Total ada 19 kantor pelayanan dan satu kantor pusat yang beroperasi.
Kerry berharap BPR WM semakin hadir di banyak daerah di Jawa Tengah sehingga dapat membantu mengembangkan ekonomi Jawa Tengah.

Selain hadir secara fisik di tengah masyarakat, BPR WM juga terus mengembangkan digitalisasi perbankan. Sejak beberapa tahun terakhir, BPR WM telah menghadirkan klikwm.com, sebuah laman yang membantu nasabah untuk membuka tabungan, deposito, mengajukan kredit, dan mentransfer dana di rekening BPR WM ke bank lain.

Kerry bersyukur kapalnya diisi man power yang melek digital. Keberadaan SDM yang melek digital bak roda yang mendorong perusahaan untuk terus berinovasi, mengembangkan, dan menyempurnakan produk dan layanan perbankan digital. Dengan demikian BPR WM tidak ketinggalan zaman dan mampu menjangkau kaum milenial.

"Digitalisasi sudah jadi keharusan di zaman sekarang ini dan kami sudah menyiapkan go digital jauh-jauh hari. Mungkin belum sempurna tetapi sudah kami lakukan dan akan terus kami sempurnakan," terangnya.

Pencapaian demi pencapaian telah diraih, namun Kerry tak ingin jumawa. Terlebih, tahun 2023 diprediksikan banyak pihak akan menjadi tahun yang cukup menantang.

Meski demikian, di usia BPR WM yang menginjak usia 33 tahun, Kerry menyimpan asa agar BPR yang dinahkodainya tumbuh dengan sehat, didukung oleh tim yang solid, sehingga mampu menjadi BPR terbaik di Jawa Tengah.



"Digitalisasi sudah jadi keharusan di zaman sekarang ini dan kami sudah menyiapkan go digital jauh-jauh hari. Mungkin belum sempurna tetapi sudah kami lakukan dan akan terus kami sempurnakan,"

Tabungan Bisnis

Fleksibel dan Suku bunga kompetitif



BPR WM
Senantiasa Tepercaya Melayani Anda

BPR WM terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan
dan merupakan peserta penjaminan LPS

Jangka Waktu Lebih Panjang, Bunga Tetap Murah

BPR WM senantiasa hadir untuk memberikan dukungan bagi pelaku bisnis UMKM di Jawa Tengah yang membutuhkan bantuan permodalan. Salah satu produk permodalan yang ditawarkan yakni Kredit Promo Ekstra 69.

Kredit Promo Ekstra 69 merupakan fasilitas pinjaman yang diberikan untuk segala kebutuhan atau keperluan konsumtif maupun produktif dengan bunga murah, yakni 0,69 persen perbulan.

Plafon yang ditawarkan mulai Rp 150 juta hingga Rp 2,5 miliar dengan agunan berupa sertifikat, baik tanah maupun bangunan.

Yang menarik, Kredit Promo Ekstra 69 ini memberikan jangka waktu yang cukup panjang, yakni hingga 36 bulan. Suku bunga yang dikenakan hanya 0,69 persen flat murni perbulan.

Dengan mengajukan Kredit Promo Ekstra 69, nasabah dapat semakin leluasa mengembangkan usahanya dengan bunga pinjaman yang tetap murah dalam jangka waktu yang lebih panjang.

Untuk mengajukan pinjaman Kredit Promo Ekstra 69, nasabah tidak perlu repot datang ke kantor BPR WM. Nasabah cukup mengakses situs www.kredit69.com dari gadget apapun, di mana saja dan kapan saja.

Sebelum mengajukan kredit nasabah dapat melakukan simulasi perhitungan angsuran perbulan sesuai plafon kredit yang diinginkan.





Kepala Pengembangan Bisnis M Sri Tulus menambahkan, program ini berlaku untuk nasabah baru maupun nasabah lama yang ingin menambah jumlah pinjaman sesuai kebutuhan keuangannya. Hanya saja, program ini dibatasi waktu, yakni hingga batas akhir pencairan 28 Desember 2023.

Melewati tanggal tersebut, nasabah tetap dapat mengakses Kredit Enam Sembilan reguler dengan bunga 0,69 dengan jangka waktu maksimal 18 bulan saja. Jika lebih dari 18 bulan, suku bunga kredit yang diterapkan adalah 0,89 hingga 0.99 persen perbulan flat.

"Karena program ini berlaku secara terbatas, baiknya nasabah yang ingin mengembangkan usaha bersama BPR WM segera mengisi aplikasi Kredit Promo Ekstra 69. Hanya saat ini kesempatannya untuk mendapatkan kredit dengan jangka waktu lebih panjang namun bunga tetap murah," pungkasnya. (Lau)



BUAH MANIS PERJUANGAN PASARKAN TAS BELANJA RAMAH LINGKUNGAN

Tiga belas tahun yang lalu tas belanja ramah lingkungan belum jadi tren. Pemakaian plastik sebagai kantong belanja sekali pakai masih marak. Namun, plastik bukan material yang mudah terurai. Butuh puluhan hingga ratusan tahun untuk membuat plastik terurai sempurna.

Keprihatinannya terhadap kondisi lingkungan menginspirasi Hery Budiyono, pemilik Mega Jaya Super Print, untuk memproduksi tas belanja ramah lingkungan. Dia resah melihat lingkungan yang kotor akibat sampah plastik sekali pakai.

"Dampak yang ditimbulkan sampah plastik luar biasa. Tanah tercemar, sungai tercemar, lingkungan jadi jorok karena sampah plastik ada di mana-mana," kata Hery saat ditemui WMagz di kantornya, Perum Korpri Durenan Indah, Mangunharjo, Semarang.

Semula Hery menekuni bisnis packaging karton dan kardus. Namun dia lantas merambah produksi tas belanja ramah lingkungan yang bisa dipakai berulangkali. Tas dibikin dari kain spunbond, kanvas, maupun blacu, sehingga bisa dicuci. Tas ini bisa meminimalkan penggunaan tas plastik.

Meski produknya cukup inovatif namun tas bikinan Hery tidak serta merta diterima masyarakat. Masyarakat belum familiar dengan tas ramah lingkungan dan masih sangat tergantung pada kantong plastik.

Ini membuat lima tahun pertamanya merintis usaha adalah masa terberat bagi Hery. "Saya door-to-door ke toko-toko, supermarket, minimarket, swalayan, menawarkan produk

saya. Saat itu, dari 50 penawaran, paling hanya 5 yang lolos. Itupun produk saya hanya jadi pelengkap saja," kenang pria kelahiran Purwodadi, 3 Agustus 1981 ini.

Meski penolakan demi penolakan terus didapatkan, Hery tak ingin mengubah haluan bisnisnya. Dia berkeyakinan, suatu hari produknya akan dibutuhkan masyarakat. Ketika media sosial sedang tren di kalangan masyarakat, Hery menangkap peluang memasarkan produknya secara digital di media sosial.

"Ketika digitalisasi tengah digaungkan, kami tidak ingin ketinggalan zaman. Maka pelan-pelan kami mencoba memanfaatkan media sosial untuk mengenalkan keunggulan produk kami ke publik. Meskipun dampaknya tidak serta merta saya rasakan pada saat itu, tetapi saya yakin suatu hari produk go green akan diterima masyarakat," katanya.

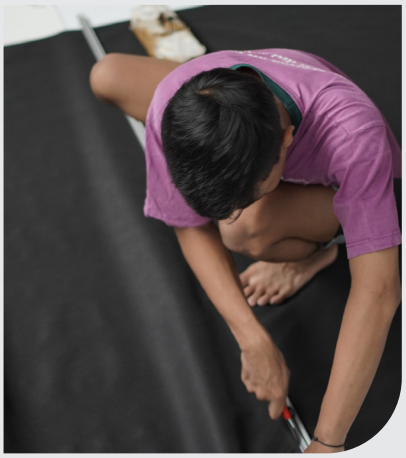
Prediksi Hery tidak meleset. Belakangan, pemerintah melarang penggunaan kantong plastik. Walhasil, tas ramah lingkungan bikinan Hery tak lagi jadi pelengkap di etalase toko, melainkan jadi kebutuhan masyarakat.

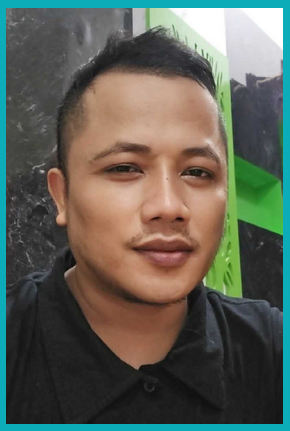
Toko-toko yang semula menolak tawarannya berbalik membutuhkannya. Pesanan terus berdatangan dan dalam jumlah besar. Omzetnya











"Yang terpenting adalah produk yang kita tawarkan memiliki *something*, baik itu dari segi harga yang bersaing, dan kualitas yang selalu terjaga"

HERY BUDIONO

meningkat berkali-kali lipat. Jaringan pemasarannya pun makin tersebar. Tidak hanya di Jawa Tengah, namun juga merambah DKI Jakarta, Jawa Barat, DIY, dan sebagian area Jawa Timur.

Kini, kompetitor baru mulai bermunculan. Namun Hery tak ambil pusing. Ketika kompetitor tengah meraba pasar, dia sudah berlari dengan inovasinya. Pengalaman 13 tahun berbisnis produk tas belanja ramah lingkungan membuat Hery paham bagaimana cara memenangkan persaingan pasar.

"Yang terpenting adalah produk yang kita tawarkan memiliki "something", baik itu dari segi harga yang bersaing, dan kualitas yang selalu terjaga karena segmen kami adalah supermarket dan pasar modern," katanya.

Menjadi pengusaha juga harus jeli membaca situasi dan kondisi serta peluang pasar. Saat pandemi melanda sejak 2020, Hery dan ratusan karyawannya merambah produksi masker kain dan APD. Ini membuat usahanya tetap berjalan dan bahkan mencetak omzet tertinggi hingga Rp 1,5 miliar.

"Ajaib memang, selama 13 tahun omzet tertinggi kami justru saat pandemi. Ini berkat doa tim dan seluruh karyawan," katanya.

Ratusan Penjahit

Saat merintis usaha, Hery hanya berdua dengan asistennya. Semua dikerjakannya sendiri, mulai dari desain, melatih penjahit, marketing, dan membangun jaringan. Seiring usahanya makin berkembang, Hery pun merekrut banyak karyawan. Saat ini Hery dibantu 24 karyawan operasional, mulai dari tim admin, desain grafis, IT, marketing, staf QC, hingga driver.

Hery juga bekerjasama dengan lebih dari 100 kelompok penjahit yang tersebar di area Semarang, Demak, hingga Purwodadi. Tiap kelompok berisi 2-10 penjahit, yang dilatihnya dari nol.

"Awalnya tidak semua bisa menjahit. Ada yang bisa menjahit tapi karena lama tidak menjahit pakai mesin jadi lupa. Ada juga yang tidak bisa menjahit sama sekali dan tidak punya mesin jahit. Semua kami ajari dari nol. Toh produk kami menjahitnya tidak susah," kata pria alumnus Unika Soegijapranata jurusan Akuntansi ini.

Penjahit yang tidak punya mesin jahit difasilitasi untuk membeli mesin dengan cara mengangsur







tanpa bunga. Besarnya angsuran per bulan menyesuaikan kemampuan bayar masing-masing penjahit. Biasanya, angsuran mesin jahit dipotong dari honor penjahit.

Menurut Hery, sistem kerjasama ini diminati penjahit yang mayoritas adalah ibu rumah tangga. Penjahit bisa bekerja dari rumah sembari mengerjakan urusan rumah tangga.

"Banyak penjahit lebih suka mengerjakan orderan dari rumah karena mereka bisa mengatur waktunya sendiri. Mereka juga lebih produktif di rumah setelah semua pekerjaan rumah selesai," katanya.

Kepada para karyawan, Hery selalu menekankan bahwa produk yang dikerjakan adalah produk bersama dan bukan produk miliknya sendiri. Pun dengan keuntungan perusahaan, tak semua masuk ke rekening pribadinya. Lewat cara ini, dia memotivasi karyawan agar merasa memiliki perusahaan sehingga bisa memberikan kinerja terbaiknya.

"Mereka sudah paham, kalau mereka mengerjakan sungguh-sungguh dengan hasil yang baik, pembeli akan repeat order dan akan ada pekerjaan lagi buat mereka," imbuhnya.

Buah Manis

Menilik perjuangannya dalam membangun usaha, Hery merasa bersyukur karena dia tidak salah dalam memilih. Meski lima tahun pertama benar-benar terasa berat, namun kini dia telah memetik buah manis dari perjuangannya.

Kepada para pelaku UKM yang saat ini masih berjuang, Hery berkenan berbagi semangat dan motivasinya. "Tetaplah berproses, jalani proses sesulit atau sepahit apapun. Yakinlah hasilnya akan manis," tuturnya.

Hery tidak melupakan peran lembaga perbankan sebagai penyedia fasilitas permodalan. Dan BPR WM menjadi lembaga perbankan yang dipercaya Hery sebagai mitra tumbuh bersama.

Tiga tahun menjadi nasabah BPR WM, Hery merasakan kebutuhan usahanya sangat terbantu dengan pelayanan yang ditawarkan. "Kebutuhan UKM adalah modal yang cepat dan mudah dicairkan. Dan BPR WM membantu sekali dengan pelayanannya yang cepat dan tidak ribet," tuturnya.

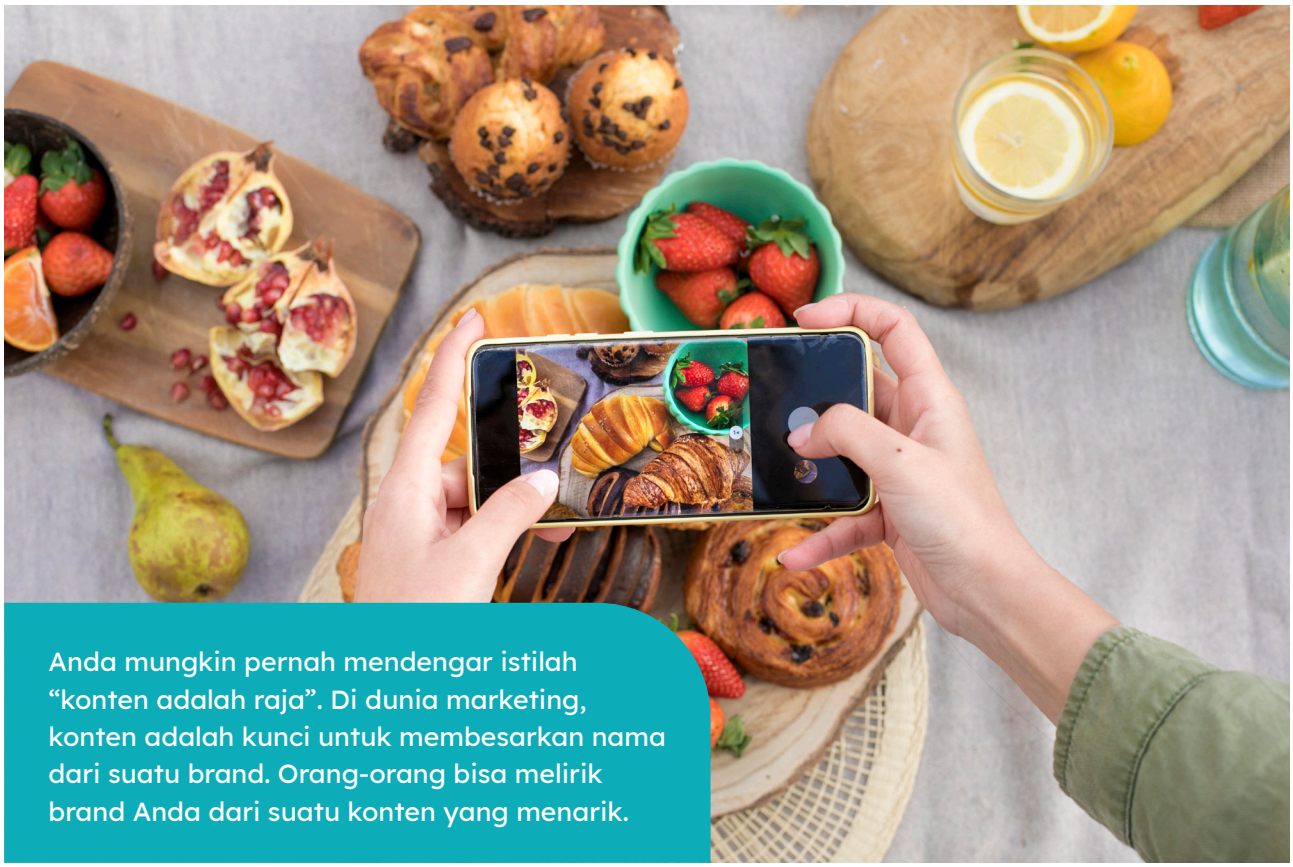
Sebagai mitra, Hery berharap dapat terus berkolaborasi dengan BPR WM dan saling menguntungkan satu sama lain.







Bidik Audiens Lewat Konten



Anda mungkin pernah mendengar istilah "konten adalah raja". Di dunia marketing, konten adalah kunci untuk membesarkan nama dari suatu brand. Orang-orang bisa melirik brand Anda dari suatu konten yang menarik.

Dengan perkembangan media sosial yang begitu pesat saat ini membuat profesi *content creator* makin dibutuhkan.

Membuat konten membutuhkan pemahaman mendalam tentang industri, kreativitas, kemampuan menggunakan teknologi, memiliki keterampilan menulis, dan waktu yang tidak dimiliki banyak business owner.

Itu sebabnya kebanyakan bisnis saat ini memilih untuk mempekerjakan seorang *content creator*.

Content creator yang baik bukan hanya sekedar memiliki keterampilan menggunakan media sosial saja namun juga harus paham bagaimana cara memanfaatkan media sosial tersebut untuk kepentingan pemasaran.

Biasanya, seorang *content creator* mempunyai target audiens spesifik sesuai dengan konten yang dibuat. Konten yang dibuat bisa bermacam-macam seperti vlog, mukbang, hiburan, edukasi dan lain-lain.

Para *content creator* akan mengunggah konten tersebut di platform sosial media dan jika konten mereka viral, maka mereka dapat meraih pengikut yang banyak.



Untuk menjadi seorang *content creator*, dibutuhkan skill yang harus terus diasah agar produksi konten semakin berkualitas. Berikut beberapa kemampuan yang dibutuhkan seorang *content creator* :

1. Komunikasi
Seorang *content creator* harus memiliki keterampilan komunikasi yang baik. Ini karena harus mengonversi semua ide dalam sebuah konten yang mudah dipahami oleh audiens. Materi konten dalam bentuk grafis, teks, audio, atau video harus mampu menyampaikan pesan yang diharapkan dari brand.

2. Penguasaan Tools
Pembuatan konten tentu melibatkan berbagai tools dan aplikasi. Mulai dari kamera, speaker, lighting, dan lain sebagainya.
Seorang *content creator* tentu harus mampu menggunakan tools sebagai alat memproduksi konten. Misalnya, aplikasi editing foto atau video.

3. Kemampuan Analisis
Seorang *content creator* harus mampu memproduksi konten yang unik, menarik, dan berkualitas. Untuk menghasilkannya, perlu melakukan riset terhadap audiens dan menganalisa konten yang sedang viral.

4. Memahami Target Audiens
Content creator perlu memahami siapa target audiens mereka agar bisa menyajikan konten yang sesuai. Dalam mencari ide pembuatan konten, seorang *content creator* dapat memanfaatkan informasi demografi, seperti usia, minat, pendidikan, lokasi, dan pola pembelian.

Sebagai pembuat konten, Anda juga perlu memerhatikan apa saja yang disukai oleh target audiens. Pastikan ide Anda menghibur, menarik, atau berguna, lalu pertimbangkan bagaimana ide-ide tersebut dapat masuk ke dalam strategi pembuatan konten.

Tertarik jadi *content creator*?





2023 Gelap?

Siapkan "Senter" Dari Sekarang

Belakangan, prediksi mengenai tahun 2023 yang diwarnai dengan resesi global menjadi perbincangan. Prediksi ini sendiri berasal dari laporan International Monetary Fund (IMF) Countering the Cost-of-Living Crisis yang dirilis pada 11 Oktober 2022.

Lantas, jika benar terjadi resesi, apa dampak yang mungkin kita rasakan? Jika ekspor terguncang, dampaknya akan terasa bagi para eksportir. Saat permintaan sepi, pendapatan perusahaan dapat terpengaruh. Biasanya untuk mengurangi beban pengeluaran, perusahaan melakukan pemotongan gaji atau pemutusan hubungan kerja (PHK). Daya beli dan kualitas hidup masyarakat pun berkurang, dan kemiskinan meningkat.

Menurut Menteri Keuangan Sri Mulyani, sebagaimana dikutip dari Allianz.com, prediksi tersebut bukan untuk menakut-nakuti, melainkan sebagai bentuk kewaspadaan.

Walau diprediksikan akan terjadi resesi ekonomi di tahun depan, daripada ketakutan berlebihan, lebih baik kita mempersiapkan diri dengan beberapa tips berikut :

1. Atur ulang pos pengeluaran
Jangan sepelekan pos pengeluaran sesedikit apapun nominalnya. Jika selama ini Anda belum mengatur cash flow dengan baik, sekarang adalah saat yang tepat untuk mengecek dan mengatur ulang pos pengeluaran.

Telaah lagi, apakah dari semua pos tersebut, ada bagian yang bisa dikurangi? Apakah kita mengeluarkan lebih banyak dana dari yang seharusnya?

2. Mengurangi utang
Proporsi utang terhadap pengeluaran bulanan yang sehat adalah di bawah 30%. Namun untuk berjaga menghadapi resesi, sebaiknya kita meminimalisir utang sampai setidaknya mencapai rasio 20%.

Mengapa? Karena bunga kredit dapat memberatkan ketika kondisi ekonomi sedang tidak baik.

Sebisa mungkin hindari atau utang yang bersifat konsumtif, seperti membeli barang elektronik baru yang belum benar-benar dibutuhkan.

Jika Anda memiliki usaha atau perlu membeli barang yang bersifat produktif, pertimbangkan lagi semua aspeknya. Apakah memang harus membelinya sekarang? Bagaimana cicilan itu akan memengaruhi arus kas Anda? Apakah barang tersebut akan menjadi tambahan aset berharga atau malah menjadi liabilitas?

3. Siapkan dana darurat
Hal lain yang bisa dilakukan adalah menyiapkan dana darurat. Fungsi dari dana darurat adalah seandainya terjadi pengurangan gaji atau bahkan pemutusan hubungan kerja, Anda dapat menggunakan dana darurat untuk bertahan hidup selama 3 hingga 6 bulan ke depan.

Di masa pandemi, jumlah yang dianjurkan adalah sebanyak 6 kali pengeluaran. Dalam bersiap menuju tahun 2023, para ahli dan konsultan finansial menyarankan untuk menyiapkan dana darurat sejumlah 12 kali pengeluaran.

Menyiapkan dana darurat bisa dengan menyisihkan 10% dari gaji bulanan dan disimpan di rekening khusus yang mudah diakses dan cepat proses pencairannya, misalnya tabungan.

4. Mencari sumber pendapatan lain
Mungkin saat ini Anda sudah memiliki pekerjaan yang menyenangkan, gaji cukup besar, dan perusahaan yang relatif stabil. Tapi jangan sampai terlena di zona nyaman.

Jika merasa mampu dan memiliki waktu luang yang cukup banyak, Anda bisa memanfaatkannya untuk mencari pekerjaan sampingan. Namun, jangan sampai pekerjaan sampingan mengganggu pekerjaan utama.

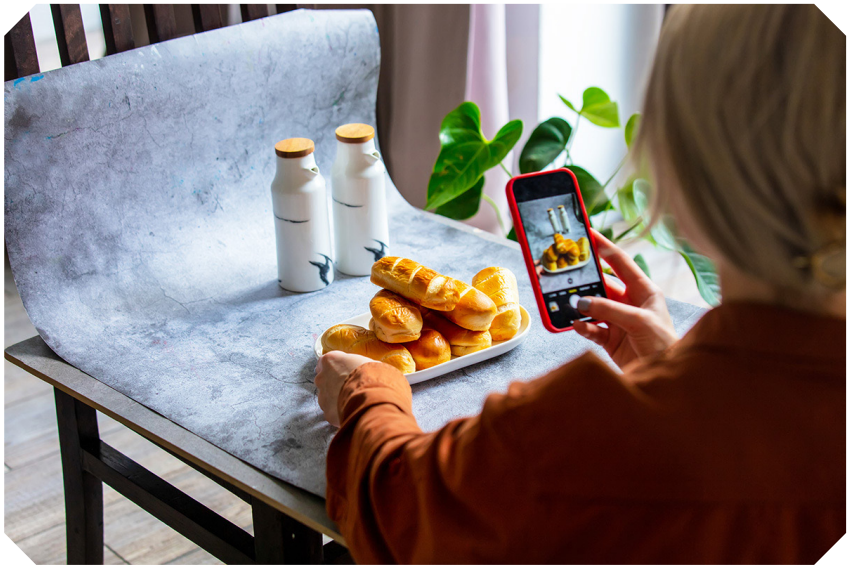
Jangan lupa, Anda juga perlu menjaga kesehatan fisik dan mental agar work-life balance tidak terganggu.
Pendapatan utama dapat dialokasikan untuk pengeluaran-pengeluaran pokok. Sementara bonus atau pendapatan tambahan lainnya bisa dialokasikan untuk tabungan, dana darurat, dan investasi. Ya, tidak perlu takut berinvestasi. Anda tetap bisa memanfaatkan dana lebih yang kamu miliki untuk berinvestasi. Yang perlu diingat adalah pilih aset likuid dengan risiko rendah, seperti tabungan, emas, reksadana, dan obligasi pemerintah.





Foto Produk Ciamik Bikin Jualan Makin Laris

Di zaman yang serba mudah seperti sekarang ini, semua kebutuhan dapat terpenuhi menggunakan internet. Semakin tinggi kebutuhan manusia, semakin banyak pula pengusaha yang menjual produk mereka di internet agar diminati oleh pelanggan. Persaingan antar penjual pun semakin sengit, sehingga setiap pengusaha harus menggunakan strategi khusus agar tidak kehilangan pembeli.



Dalam dunia digital marketing, foto produk merupakan senjata utama yang tidak boleh dilewatkan. Bukan hanya sebagai wajah produk, tetapi foto produk ini juga digunakan untuk menunjukan citra dan kualitas usaha yang tengah dirintis seorang pelaku bisnis, baik itu pebisnis besar maupun pelaku UMKM.

Menurut Weebly, sekitar 75% pengguna e-commerce menganggap bahwa foto produk yang estetik dapat mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli sebuah barang.

Belakangan ini banyak fotografer yang menawarkan jasa foto produk. Namun jika budget Anda terbatas dan Anda ingin mencoba membuat foto produk sendiri, berikut adalah tips yang bisa dicoba :

1. Manfaatkan Gadget
Memiliki kamera DSLR tentu akan sangat menunjang kebutuhan foto produk. Namun jika tidak punya kamera DSLR, tidak perlu bingung. Sejumlah merek smartphone di kisaran harga Rp 3 jutaan telah dilengkapi fitur fotografi yang cukup ciamik sehingga bisa Anda manfaatkan untuk membuat foto produk.

2. Pencahayaan yang Baik
Jika Anda bukan fotografer profesional dan tidak paham mengatur lighting untuk foto, Anda bisa mencoba menggunakan pencahayaan alami matahari. Upayakan memotret saat pagi hari ketika sinar matahari belum terlalu berlimpah, atau sore hari menjelang senja saat sinar matahari telah meredup untuk mendapatkan efek vivid.
Untuk mendapatkan hasil foto yang menarik, usahakan memotret produk senatural mungkin dan tidak menggunakan filter yang berlebihan.

3. Gunakan Background yang Pas
Untuk membuat background foto yang menarik, sekarang tidak perlu selalu ke studio foto, atau menggunakan studio mini. Tetapi dengan budget minim, semua bisa dimaksimalkan dari properti yang sederhana seperti misalnya dari karton putih atau HVS, kain, meja, selotip, dan dinding.

4. Mencoba Tren tanpa Meninggalkan Identitas
Di zaman digital, kita dituntut bisa menggunakan media sosial dengan konten-konten yang menarik. Kebanyakan pengguna akan melihat foto produk kita dari website atau instagram yang disuguhkan. Mengikuti tren foto produk boleh saja, tapi harus tetap mempertahankan identitas dari brand Anda.







5. Ambil Foto dari berbagai Sisi
Dalam memotret foto produk, mengambil beberapa sudut angle diperlukan untuk mendapatkan hasil yang terbaik. Sebaiknya coba untuk memotret dari banyak angle. Setelah itu barulah pilih foto terbaik produk Anda.

6. Lakukan Editing dengan Benar
Segala yang berlebihan tidak selalu baik, sama halnya dengan mengedit foto.
Agar foto produk menampilkan hasil yang memukau maka Anda perlu melakukan beberapa tahap editing seperlunya saja, misalnya cropping background yang dirasa mengganggu maupun mengatur kecerahan foto.

7. Membuat Foto dengan Elemen Manusia
Tidak ada salahnya jika Anda menambahkan unsur manusia didalam foto produk. Cara ini secara tidak langsung akan menyampaikan pesan jika produk ini benar-benar bisa digunakan dengan baik.

Semoga bermanfaat!

BPR WM

TAMASHA SIGRA

BPR WM

Nabung Rp300.000 setiap bulan (selama 36 bulan)
raih kesempatan menang **1 Unit Mobil SIGRA**,
2 Unit Motor SCOOPY dan **puluhan hadiah lainnya**
senilai **total ratusan juta rupiah**



periode pemasaran Desember 2022 - 31 Maret 2023

BPR Weleri Makmur berizin dan diawasi oleh OJK serta merupakan peserta penjaminan LPS

Nabung Rp 300 ribu Bisa Bawa Pulang Sigra

BPR WM membuka kesempatan bagi masyarakat untuk mewujudkan mimpi memiliki mobil. Lewat program Tabungan Masyarakat Berhadiah (Tamasha) Sigra, nasabah dapat membawa pulang mobil Daihatsu Sigra hanya dengan menabung Rp 300 ribu perbulan.

Kepala Seksi Bizdev BPR WM, Muhammad Tulus mengatakan, program ini terbuka untuk seluruh nasabah BPR WM. Bagi masyarakat yang belum menjadi nasabah BPR WM, cukup mengisi aplikasi pembukaan tabungan dengan menyertakan KTP.

Selanjutnya, nasabah cukup menyetor Rp 300 ribu perbulan selama 36 bulan berturut-turut. Setoran dapat dilakukan secara langsung di seluruh kantor pelayanan BPR WM maupun melalui transfer ke rekening bank BPR WM.

Menariknya, BPR WM membolehkan nasabah memiliki lebih dari satu rekening Tamasha Sigra, baik atas nama sendiri maupun mengatasnamakan anggota keluarganya. Skema ini tentunya sangat menguntungkan nasabah karena peluang untuk mendapatkan hadiah utama semakin besar.

"Bagi nasabah yang membuka lebih dari satu rekening berhak untuk mendapatkan hadiah langsung berupa Tupperware XtremAqua saat pembukaan rekening Tamasha Sigra," kata Tulus.

Hadiah Tarikan

Seperti namanya, Tamasha Sigra menawarkan banyak hadiah. Selain hadiah utama berupa mobil Daihatsu Sigra yang akan diundi di akhir periode atau di bulan ke-36, nasabah berkesempatan memenangkan dua unit sepeda motor Honda Scoopy, uang tunai, dan hadiah hiburan lainnya.

"Kami menyiapkan hadiah tarikan yang akan diundi setiap bulan mulai bulan pertama. Nominal hadiah tarikan mulai Rp 1 juta hingga Rp 2 juta," terangnya.

Nasabah yang mendapat hadiah tarikan sebelum akhir periode, imbuh Tulus, akan dinyatakan gugur dari pengundian hadiah utama. Agar tetap bisa mengikuti undian hadiah utama, Tulus menyarankan agar nasabah memiliki lebih dari satu rekening tabungan aktif.

Bagi nasabah yang tidak beruntung mendapatkan hadiah tarikan bulanan maupun hadiah utama, tetap akan mendapat bonus sebesar Rp 250 ribu di akhir periode tabungan. Bonus akan diakumulasikan dengan saldo tabungan nasabah.

"Nominal bonus ini tentunya lebih tinggi daripada jika nasabah menabung di tabungan biasa," imbuhnya.

Tamasha Sigra rencananya akan dimulai pada April 2023. Namun karena menggunakan sistem kuota, pelaksanaan Tamasha Sigra dapat dimulai lebih awal saat jumlah peserta telah terpenuhi.

"Berkaca dari penyelenggaraan Tamasha sebelumnya, animo masyarakat sangat tinggi. sebelum dimulai kuota nasabah sudah terpenuhi sehingga terpaksa pendaftaran kami tutup lebih awal. Sistem kuota diberlakukan untuk memperbesar peluang nasabah memperoleh hadiah," imbuhnya.

Selama program berlangsung, tabungan nasabah akan dikunci. Artinya, nasabah tidak bisa menarik saldo tabungan Tamasha-nya. Namun, BPR WM memberi keleluasaan bagi nasabah untuk menggunakan saldo tabungan Tamasha Sigra sebagai agunan kredit.

Nasabah juga diizinkan mengalihkan kepemilikan tabungannya kepada pihak lain atas persetujuan pihak bank.


Stay Hungry.
Stay Foolish.
Steve Jobs
Ketika Anda merasa terus lapar dan bodoh,
maka Anda akan selalu berkembang.


Wealth
Magazine
Quotes

STAY HUNGRY STAY FOOLISH



Forrest Li bukan nama yang asing di dunia bisnis digital. Sebelum mendirikan platform e-commerce Shopee, Forrest Li telah lebih dulu dikenal sebagai bos perusahaan game online.

Forrest Li lahir di kota pelabuhan Tianjin, di Tiongkok, pada 1977. Orang tuanya diketahui bekerja sebagai pegawai perusahaan negara.

Li mengenyam pendidikan di jurusan teknik Shanghai Jiao Tong University. Semasa kuliah, Li sangat hobi bermain game di kafe internet.

Selepas kuliah, Li sempat bekerja sebagai perekrut Motorola dan Corning di Shanghai selama empat tahun sebelum akhirnya memutuskan beremigrasi ke Singapura. Setelah pindah ke Singapura, ia meluncurkan perusahaan game bernama GG Game di negeri itu. Namun startup itu gagal.

Li yang sangat mengidolakan Steve Jobs, terketuk saat menghadiri pidato Jobs di hadapan para wisudawan Stanford University pada 2005. Salah satu kalimat Jobs yang diingat Li adalah "Stay hungry, stay foolish."

Kalimat ini sangat berkesan baginya dan menggugah jiwanya untuk menjadi seseorang yang bermakna. Berbekal semangat ini, pada 2009, Li kembali meluncurkan platform game online bernama Garena -- singkatan dari Global Arena.



Li tak sendiri. Dia berkolaborasi bersama dua temannya, David Chen dan Gang Ye, yang kala itu adalah mahasiswa asal China daratan yang mendapatkan beasiswa belajar di Singapura.

Garena yang kemudian menjadi cikal bakal dari Sea Group. Kala itu, mempertahankan Garena cukup sulit bagi Li dan dua temannya. Ini karena kondisi ekonomi Asia masih belum pulih dari krisis keuangan global.

Perusahaan itu berubah arah pada 2010 ketika menandatangani kesepakatan untuk mendistribusikan game dari Riot Games yang berbasis di AS dan Tencent yang mengambil 40 persen saham di perusahaan (saat ini saham Tencent hanya 20 persen).

Platform ini memiliki beragam game online seperti AOV, Free Fire, League of Legends, Call of Duty Mobil, Speed Drifters, Contra Return, dan Fairy Tail: Force Unite. Namun, dari semua jenis game itu hanya Free Fire yang paling sukses, sudah diunduh sebanyak 1 miliar unduhan di Google Play (pada 2021).

Perusahaan Li terus berkembang hingga pada 2014 dia meluncurkan AirPay yang kemudian berkembang menjadi layanan keuangan digital SeaMoney.

Shopee

Pada 2015, Li meluncurkan platform belanja online Shopee. Seperti bola salju, Shopee segera bergulir menjadi aplikasi marketplace yang paling banyak digunakan di Asia Tenggara, termasuk Indonesia.

Dari Singapura, ia melesat cepat, menyalip kompetitornya, seperti Lazada dan Tokopedia, yang diluncurkan tiga dan enam tahun lebih dahulu. Shopee termasuk yang paling banyak diunduh di iOS dan Google Play.

Meski demikian, di awal pendirian Shopee dan Sea Money, Li merugi hingga $1,4 miliar karena "bakar uang" yang digencarkan untuk promosi. Meski demikian, Li melihat kerugian Sea Money dan Shopee sebagai batu loncatan untuk melebarkan platformnya.

Prediksinya tak meleset. Shopee terus berkembang dan pada Januari 2021, dia mengambil alih PT Bank Kesejahteraan Ekonomi yang kemudian diganti namanya menjadi PT Bank Seabank Indonesia. Di tangan Li, bank ini diarahkan menjadi bank digital, seperti juga Sea Bank, yang telah mendapat izin menjadi bank digital di Singapura tahun 2020.

Orang Terkaya Kedua Di Singapura

Tercatat harta kekayaan Forrest Li mencapai US$ 18,6 miliar atau setara dengan Rp 269,7 triliun (kurs Rp 14.500/US$) pada 1 September 2021, yang menjadikannya orang terkaya kedua di Singapura di belakang taipan Nippon Paint, Goh Cheng Liang.

Lantas, apakah Li sudah merasa kenyang? Tidak. Dia masih lapar. Dia terus berekspansi. Negara-negara di Asia Tenggara terus dirangseknya. "Stay hungry, stay foolish" tampaknya memang benar-benar terpateri di benak dan hatinya.



Jadi Pemimpin Yang Luwes

"Menjadi pemimpin tidak berarti harus selalu di depan. Terkadang, pemimpin harus berada di tengah, bahkan di belakang stafnya."



Mengelola karyawan sering dibilang sebagai tantangan terberat bagi seorang pemimpin. Namun Siswanto punya strategi tersendiri dalam mengelola para stafnya.

Menurut Kepala Bisnis BPR WM Area Pati ini, seorang pemimpin utamanya harus luwes. Keluwesan itu antara lain mampu memposisikan diri terhadap karyawan.

Pemimpin yang luwes, menurut Siswanto, tahu kapan harus berada di depan dan menjadi teladan. Ada kalanya, pemimpin harus berada di tengah-tengah karyawan untuk merasakan lelah dan jerih payah stafnya.

"Pemimpin juga harus tahu kapan waktunya berada di belakang, untuk mendorong staf supaya bisa maju dan berkembang," kata pria kelahiran Kudus, 19 Desember 1983 ini.

Selain luwes memposisikan diri, pemimpin juga harus memiliki kemampuan komunikasi yang baik dengan bawahannya. Hal-hal sederhana, seperti mengapresiasi karyawan yang berprestasi dan melakukan pendekatan kepada karyawan yang kinerjanya menurun, tidak boleh dilewatkan.

Komunikasi sederhana penting untuk membuat karyawan merasa dimanusiakan. Dengan demikian, karyawan tidak sekadar diperlakukan sebagai ujung tombak perusahaan melainkan sebagai individu yang dihargai keberadaannya. Maka bagi Siswanto, menjaga komunikasi yang baik dengan karyawan, baik secara formal maupun informal, sama pentingnya.

Keluwesan pemimpin juga berperan penting untuk menyatukan perbedaan di antara

karyawan, baik itu perbedaan karakter, latar belakang pendidikan, dan pengalaman. Tim yang solid lebih mudah dimotivasi untuk berkembang dan bertumbuh bersama.

Dengan metodenya ini, Siswanto pernah membawa BPR WM Kantor Cabang Kudus meraih predikat sebagai Kantor Cabang Terbaik selama dua tahun berturut-turut. Kala itu, Siswanto mengemban posisi sebagai Kepala Bisnis Area Kudus.

Per Maret 2022, Siswanto didapuk menempati kursi Kepala Bisnis BPR WM Area Pati. Di kantor yang beralamat di Jalan Pemuda nomor 243 A-243 B Pati ini, Siswanto membawahi 9 karyawan.

Pengalamannya membina karyawan di Kantor Cabang Kudus jadi bekalnya untuk menerapkan hal serupa di kantor barunya di Pati. Siswanto berharap metode yang sama bisa menciptakan tim yang solid dan lingkungan kerja yang kondusif.

Iklim Kerja Kondusif

Sebelum menjadi Kepala Bisnis Area Pati, Siswanto memulai karirnya di BPR WM sebagai staf. Saat bergabung dengan BPR WM, Agustus 2010 silam, Siswanto menempati posisi sebagai analis kredit mikro.

Sejak bergabung menjadi WMers, sebutan bagi karyawan BPR WM, Siswanto merasakan bahwa BPR WM memiliki iklim dan lingkungan kerja yang kondusif. Ikatan kekeluargaan antar karyawan pun sangat akrab. Kondisi ini ditunjang kebijakan perusahaan yang memberikan ruang sebesar-besarnya bagi karyawan untuk berkembang.

Iklim kerja ini memantik semangat Siswanto untuk meningkatkan performa dan meraih prestasi. Beberapa kali, Siswanto memberanikan diri berpartisipasi dalam program promosi karyawan.

Ini membuat karirnya melesat. Berawal dari analis kredit mikro, Siswanto bisa melejit ke posisi sebagai Kepala Kantor Kas Kaliwungu Kudus, Kepala Bisnis Area Kudus, dan kini Kepala Bisnis Area Pati.

Tentu perjuangannya tidak selalu mulus. Beberapa kali, Siswanto mengalami kegagalan. Namun, kegagalan tidak jadi alasannya untuk berputus asa. Sebaliknya, kegagalan jadi pelecut semangatnya untuk bekerja lebih keras.

"Hidup memang harus punya target jadi setiap langkah kita terukur. Apa yang jadi harapan harus diperjuangkan dengan strategi. Kegagalan jadi pembelajaran untuk bekerja lebih keras, tapi pertama-tama harus konsisten dengan apa yang jadi jobdesk kita. Tentunya tetap menjaga profesionalitas dan integritas," terangnya.

Berkaca dari pengalamannya sebagai staf, dia ingin menjadi pemimpin yang dapat dijadikan teladan. Dia juga membuka ruang selebar-lebarnya bagi karyawan di bawah komandonya untuk terus mengembangkan diri.

"Tim yang solid akan mendorong perusahaan yang bertumbuh secara positif, pembiayaannya sehat, dan membawa BPR WM jadi BPR yang dipercaya masyarakat," tutupnya.







Merangkai Kain Perca Jadi Dekorasi Rumah Yang Estetik

Inspirasi bisa datang dari mana saja. Bagi Lyna Windiarti, pemilik UKM Double Eight Craft yang berlokasi di Semarang, inspirasi datang dari tumpukan kain perca yang nyaris jadi sampah.

Lyna, demikian Lyna Windiarti akrab disapa, mengawali usahanya sebagai penjahit baju wanita. Seiring dengan banyaknya konsumen yang menggunakan jasanya, kain perca sisa jahitan di rumahnya semakin menumpuk.

Sebagian besar konsumen enggan membawa pulang kain perca sisa jahitan. Namun Lyna tak sampai hati untuk membuang kain perca itu.

Tak ingin kain perca terbuang percuma, dia pun memutar otak. Kain-kain perca itu disatukan menggunakan teknik patchwork maupun quilting dan menjadi produk dekorasi rumah (home decor) yang menawan.

Tak ingin produknya jadi koleksi pribadi, Lyna pun mantap mendirikan UKM yang dia beri nama Double Eight Craft. Dia mendirikan usaha ini pada Oktober 2017 lalu. Workshopnya berlokasi di kediamannya di Jalan Sonokeling II no D59, Plamongan Indah, Kecamatan Pedurungan, Kota Semarang.

Ada beragam produk dekorasi rumah yang dibikin Lyna, mulai dari taplak meja, sarung bantal, cover sofa, hiasan dinding, bed





cover, tatakan piring maupun gelas, dan ragam dekorasi rumah lainnya.

"Keistimewaan produk saya karena menggunakan kain perca maka produk diproduksi secara terbatas. Tidak ada yang sama maka konsumen bisa mendapatkan produk eksklusif," tutur perempuan kelahiran Semarang, 11 Oktober 1975 ini.

Patchwork dan Quilting

Untuk membuat kerajinan tangan berbahan perca ini, dikatakan Lyna, butuh kreativitas tinggi. Sebelum mulai mengerjakan produk, dia harus mengonsep produk apa yang ingin dibikin.

"Yang lama itu proses desainnya, karena butuh inspirasi. Kain perca ini mau dibuat apa biar cantik," kata Lyna.

Setelah menyusun konsep, dicuci dan dipotong dengan ukuran 5-10 cm. Kain perca lalu disusun di atas kain utuh berdasarkan pola, gradasi warna, dan konsep sesuai desainnya.

Selanjutnya, potongan kain perca dijahit pada kain polos menggunakan teknik patchwork. Setelah semua perca terjahit rapi, Lyna menyelipkan bagian tengah kain dengan selembar dakron tipis. Dakron ini berfungsi menciptakan kesan timbul pada hasil akhirnya.

Selanjutnya, barulah proses quilting dimulai. Menggarap quilting ibarat mengukir motif ornamen berbentuk jahitan di atas selembar kain perca yang dilapisi dakron. "Produk paling memakan waktu itu bedcover. Kalau quilting pakai mesin, bedcover bisa selesai tiga hari. Kalau jahit tangan ya minimal 2-4 minggu," terangnya.

Lantaran pengerjaan yang rumit dan memerlukan proses kreativitas yang kompleks, Lyna tidak sembarangan memberikan banderol produknya. Semakin rumit proses pengerjaannya, harga jualnya pun makin mahal. Lyna mencontohkan, sarung bantal bikinannya dibanderol dengan harga Rp 75 ribu, sedangkan bedcover mencapai Rp 3,5 juta tergantung ukuran dan tingkat kesulitannya.

Semakin banyaknya permintaan, Lyna pun berkolaborasi dengan



sejumlah konveksi. Dia membeli perca sisa konveksi sehingga mengurangi limbah fashion namun tetap mendapat kain perca dengan motif beragam.

Belanda dan Jerman
Demi usahanya makin dikenal masyarakat, Lyna memanfaatkan media sosial dan marketplace. Dia juga rajin mengikuti pameran-pameran untuk mengenalkan produknya secara offline kepada masyarakat.

Salah satu kenangan yang tidak terlupakan bagi Lyna adalah ketika mengikuti pameran di Kalimantan Selatan. Bak dapat durian runtuh, berkat pameran itu, Lyna mendapat pesanan suvenir berbahan kain perca dalam jumlah besar, mencapai 2000 pcs. Padahal, itu adalah pameran pertamanya.

Kepercayaan dari konsumen membuat Lyna makin percaya diri untuk berkreasi. Produknya makin beragam. Tak lagi berkutat di dekorasi rumah, namun juga merambah ragam suvenir seperti pouch, dompet, tas, dan lain sebagainya.

Meski dia berasal dari Semarang, ternyata peminat produknya tidak terbatas wilayah geografis. Berkat kerja kerasnya, Double Eight Craft telah terjual di berbagai kota di Tanah Air, meliputi Semarang, Jakarta, Bogor, Bandung, Medan, dan Banjarmasin.

Lyna pun tertantang untuk mempromosikan produknya di pasar internasional. Baru-baru ini, Lyna mengerjakan sampel produk untuk dikirim ke Belanda dan Jerman.

Bicara soal omzet, berawal dari modal Rp 5 juta, kini perbulannya Lyna dapat meraup pemasukan kotor mencapai Rp 20 juta.

Berkembangnya usaha Lyna turut membawa berkah bagi masyarakat di sekitarnya. Lyna kini mampu mempekerjakan empat pengrajin yang bertugas membantunya memproduksi pesanan.

Strategi Promosi
Semakin berkecimpung di bisnis ini, Lyna menyadari pentingnya pelaku UKM untuk menguasai strategi promosi produk. Lyna sendiri memiliki tips untuk memenangkan hati konsumen, misalnya dengan memberikan diskon dan memberikan hampers bagi pelanggan yang rutin melakukan repeat order.

Kesuksesan tak membuat Lyna berhenti berkreasi. Sebaliknya, Lyna justru tertantang untuk berinovasi pada desain perca agar produk yang dibuat lebih eksklusif. Terlebih, di dunia handycraft, dia harus berkompetisi dengan pengrajin kain perca lainnya untuk memenangkan pasar.

Soal ini, Lyna mengaku bersikap realistis. “Saya bikin karya karena saya mencintai kerjaan itu sebisa saya, kalau saya mikir harus membuat karya yang bagus tidak akan jadi karyanya. Karena di atas langit masih ada langit. Bisnis yang baik adalah bisnis yang dijalankan, bukan yang hanya di angan-angan saja. Tetap fokus pada apa yang kita kerjakan, ikhlas dan senang hati sehingga apapun yang terjadi akan dapat kita lalui," tandasnya.

Sederhana Namun Penuh Makna BPR WM Rayakan Ulang Tahun Ke-34



Pertambahan usia adalah anugerah yang luar biasa. Pada 6 Desember 2022 lalu, BPR WM menapaki usia ke-34 tahun. Selayaknya manusia yang makin matang, perayaan ulang tahun diadakan dengan sederhana namun kaya akan makna.

Tak ada euforia maupun pesta pora yang berlebihan. Momen ulang tahun jadi kesempatan bagi seluruh WMers untuk berkumpul bersama, sebagaimana layaknya sebuah keluarga besar, dalam acara syukuran dan potong tumpeng.

Dan sebagai wujud kepedulian terhadap masyarakat yang kurang mampu, BPR WM mengadakan bakti sosial kepada masyarakat sekitar. Direktur Utama BPR WM Kerry Thamrim berharap, di usia yang ke-34 tahun dan seterusnya, BPR WM akan terus memberikan dampak bagi masyarakat













Cita Rasa Tradisional di Kota Lama Semarang

Kota Lama Semarang sekarang makin keren. Tidak hanya sebagai destinasi wisata untuk menikmati bangunan tua yang masih terawat, kawasan ini makin berkembang jadi jujugan kuliner favorit wisatawan.

Berbagai cafe dan resto mulai dibuka di Kota Lama, salah satunya adalah Sego Bancakan Pawone Simbah. Resto ini terbilang cukup baru, karena baru buka Desember 2022 lalu.
Saat baru dibuka, resto ini sempat viral di TikTok. Walhasil, banyak wisatawan dan warga Semarang yang penasaran seperti apa tempatnya.

Tim WMagz pun tak kalah penasaran dan akhirnya mendatangi resto ini. Lokasinya berada di belakang gedung Bank Mandiri Kota Lama, tepatnya di Distrik 22. Bagi Anda yang menuju Kota Lama dari arah Jalan Pemuda, maka harus memutar di Jalan Branjangan karena kawasan Kota Lama menerapkan sistem jalan searah. Dan, tidak semua jalan bisa dilalui mobil.

Kami sempat ketar-ketir terkait tempat parkir. Mengingat, di Kota Lama tidak boleh sembarang memarkirkan kendaraan. Syukurlah pihak resto menyediakan lokasi parkir di bawah gedung. Hilanglah satu kekhawatiran kami.

Menuju resto yang lokasinya di lantai 2, tampak pengunjungnya cukup ramai meski tidak terlalu membludak. Kami sengaja datang setelah jam makan siang agar bisa leluasa. Tidak terbayangkan jika perut sudah minta diisi tapi tak ada meja dan kursi yang tersedia untuk kami.



Saat memasuki resto, kami segera disuguhi suasana jadul tradisional. Mulai dari dekorasi ruangan, pemilihan furnitur, cara penyajian makanan, dan menu makanannya tentunya. Piringnya menggunakan piring seng ala mbah-mbah tempo dulu. Gelasnya pun menggunakan cangkir blirik hijau.

Makanannya ditata secara prasmanan, artinya pengunjung bisa mengambil sendiri makanan apa saja yang ingin dicoba dan seberapa banyak yang ingin disantap. Menunya cukup bervariasi, mulai dari ayam goreng, telur dadar, ikan mangut, sate jeroan, dan garang asem. Juga, berbagai masakan sayur yang identik dengan warung ndeso.

Menurut kami, makanannya cukup lezat. Harganya pun murah. Perorang dengan budget Rp 50 ribu sudah pulang dengan perut kenyang. Sehingga, rasa seimbang dengan harga. Namun, jika Anda penggemar kuliner jadul, baiknya menyiapkan uang lebih karena banyak side dish yang akan membuat Anda tergoda.

Jika kangen dengan jajanan masa kecil seperti es gempol, leker, gandos, gemblong, di sini Anda bisa memuaskan diri untuk bernostalgia.

Yang paling menarik tentu tempatnya yang memanfaatkan gedung tua. Meski bangunan lama, namun resto ini cukup terang dan lega, sehingga jauh dari kesan angker. Resto ini pun seakan tahu kebutuhan para pengunjung era sekarang : Spot foto. Hampir semua titik di resto ini Instagrammable. Bagi para pecinta foto selfie, inilah surga kalian.

Sego Bancakan Pawone Simbah menawarkan hal yang menarik yang disukai wisatawan. Dari sisi nama, tempat dan tema yang dipakai, kami pikir tempat ini bisa dijadikan referensi buat orang-orang yang ingin ke Kota Lama Semarang. Selamat mencoba!









Sehat Alami
Dengan Naturopati

Beberapa tahun ke belakang ini, istilah "naturopati" semakin santer terdengar di telinga masyarakat. Naturopati sebenarnya bukanlah hal yang baru, bahkan sudah ada sejak berabad-abad yang lalu.

Naturopati merupakan teknik pengobatan yang menggunakan bahan-bahan alami untuk membantu tubuh menyembuhkan dirinya sendiri. Dilansir dari College of Naturopathic Medicine, pengobatan naturopati ini mencakup banyak terapi, seperti herbal, pijat, akupuntur, olahraga, hingga konseling dan edukasi nutrisi.

Dikutip dari Medical News Today, prinsip dalam pengobatan naturopati adalah untuk mengidentifikasi penyebab akar penyakit serta mendukung kemampuan tubuh pasien untuk menyembuhkan dirinya sendiri secara menyeluruh. Pengobatan naturopati juga menggunakan pendekatan holistik, yakni fisik dan psikologis.

Naturopati dapat digunakan merawat berbagai kondisi pasien, mulai dari pencegahan hingga pengobatan penyakit yang sudah kronis dan parah. Bahkan manjur juga digunakan untuk alergi, bronkitis, dan sinusitis, gangguan hormonal, gangguan pencernaan, gangguan konsentrasi, serta untuk penyakit yang lebih serius seperti kanker.

Penyakit degeneratif seperti hipertensi, jantung, dan penyakit ginjal memiliki harapan untuk dapat ditangani secara naturopati.

Terapi pada penderita penyakit atau pasien juga dapat diusahakan dengan tujuan untuk meningkatkan quality of life.

Obat-obatan yang dipakai 100 persen berasal dari bahan alami seperti dedaunan dan suplemen nutrisi yang bisa dikategorikan alami. Obat alami ini berguna untuk memperbaiki sistem fungsi tubuh yang rusak atau lemah.

Pemilihan bahan-bahan alami dipilih karena terbukti bahwa dalam setiap tumbuh-tumbuhan tersebut mengandung reseptor, struktur kimia, dan hormon yang sama dengan manusia.

Ada suatu penelitian yang membuktikan bahwa daun-daunan mengandung zat yang sama dengan yang ada di kepala manusia. Sementara zat yang terdapat pada akar atau ranting pohon mirip dengan yang ada pada kaki dan tangan manusia.

Orang yang ahli dalam pengobatan ini mencakup dua hal yang disebut sebagai dokter naturopati dan praktisi naturopatik. Meskipun naturopati dipahami sebagai pengobatan yang alami, seorang dokter naturopati dan praktisi naturopati juga mempelajari beberapa hal dalam dunia kedokteran juga. Dalam pendidikan pengobatan naturopati, seorang dokter naturopati dan praktisi naturopati akan mempelajari ilmu biomedis, diagnostik, tubuh manusia dan sistem kerjanya.

Melansir dari College of Naturopathic Medicine, seorang dokter naturopati bahkan bisa menghabiskan waktu 1 hingga 2 jam untuk mengidentifikasi penyakit seorang pasien dengan menanyakan seputar riwayat kesehatan, tingkat stres, pola hidup, hingga perawatan konvensional yang pernah dilakukan.

Kemudian seorang dokter naturopati atau praktisi naturopat akan mendiagnosis kesehatan pasien lewat kuku dan lidah untuk memperoleh gambaran kesehatan pasien. Selain itu, pemeriksaannya pun juga memungkinkan untuk pasien melakukan tes laboratorium, seperti rambut, feses, dan darah.

Pengobatan naturopati kerap menjadi pilihan terakhir seseorang dalam memperoleh kesembuhannya. Hal ini karena umumnya berbagai pengobatan yang sudah dicoba dinilai tidak cukup efektif. Melansir dari Medical News Today, dalam sebuah studi tahun 2018 dan 2019 dijelaskan bahwa pengobatan naturopati dapat efektif untuk penyakit lainnya selain demam, batuk atau pilek.

Melalui pengobatan ini, penyakit seperti kardiovaskular, diabetes tipe 2, sindrom ovarium, hingga depresi juga diklaim dapat efektif untuk disembuhkan. Selain itu, dengan terapi akupuntur dalam pengobatan ini dapat efektif mengurangi muntah dan mual bagi pasien. Penggunaan aromaterapi dan musik dinilai juga dapat mengurangi rasa sakit, kecemasan dan stres.



BPR WM

DEPOSITO MAKMUR



Investasi Aman Dijamin

LPS LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN

BPR Weleri Makmur berizin dan diawasi oleh OJK

MOVIEGOERS
Wmagz



Judul : Avatar, Way Of Water
Sutradara : James Cameron
Pemeran : Sam Worthington, Zoe Saldana, Kate Winslet
Durasi : 192 menit





Menemukan Misteri Hilangnya Ibu Lewat Internet

Masih ingat film Searching yang mengisahkan upaya seorang ayah (John Cho) menemukan putrinya (Michelle La) yang hilang berkat membobol komputer sang anak?

Seakan ingin mengulang kesuksesan yang diraih Searching tahun 2018 lalu, duo sutradara Will Merrick dan Nick Johnson merilis sekuel film tersebut berjudul Missing.

Berbeda dengan Searching, film ini memiliki plot yang berdiri sendiri sehingga tidak melanjutkan kisah sebelumnya. Missing mengisahkan anak perempuan yang mencari keberadaan ibunya.

Film ini dibuka dengan video arsip menampilkan June Allen muda (Ava Zaria Lee) bersama mendiang ayahnya. Sang ayah meninggal dunia karena tumor otak beberapa waktu setelah video dibuat.

Semua bermula ketika June Allen (Storm Reid) sendiri di rumah karena sang ibunda, Grace (Nia Long), pergi berlibur ke Kolombia dengan kekasih barunya, Kevin (Ken Leung).

Sebelum berangkat, Grace berpesan kepada June bahwa dia akan diawasi Heather (Amy Landecker). Heather adalah teman Grace yang bekerja sebagai pengacara dan menyimpan rasa cemburu terhadap hubungan Grace dan Kevin.

Semua tampak baik-baik saja sampai June diminta menjemput Grace dan Kevin di Bandara Internasional Los Angeles. June awalnya ogah-ogahan untuk menjemput sang ibunda.

Namun, permasalahan dimulai. Grace dan Kevin tidak pernah muncul di Bandara. Grace juga tidak bisa dihubungi sama sekali hingga membuat June bingung dan panik.

Beberapa waktu berlalu, kinerja FBI dalam menangani kasus itu cenderung lambat hingga membuat June frustrasi. Ia kemudian memutuskan untuk menyelidiki keberadaan ibunya dengan menelusuri jejak digital Grace, mulai dari lokasi terakhir, pesan Facebook, hingga pencarian internet.

June juga merekrut Javier (Joaquim de Almeida), seorang pekerja serabutan yang rela melakukan permintaan June dengan sedikit bayaran.

Namun saat menggali informasi lebih dalam, pencarian itu justru



menimbulkan lebih banyak pertanyaan bagi June. Ia menyadari dirinya tidak benar-benar tahu ibunya ketika satu per satu rahasia Grace mulai terungkap.

Dipuji Kritikus

Missing ditulis dari cerita karya Sev Ohanian dan Aneesh Chaganty. Missing diumumkan pertama kali pada 2019 dengan menunjuk Merrick dan Johnson sebagai sutradara.

Adapun film ini dibintangi sederet aktor Hollywood, mulai dari Storm Reid, Ken Leung, Nia Long, Joaquim de Almeida, hingga Tim Griffin.

Film ini tayang perdana dalam Sundance Film Festival 2023 pada 19 Januari lalu. Missing kemudian tayang serentak di Amerika Serikat sehari setelah penayangan perdana.

Missing sejauh ini mendapat ulasan positif dari kritikus film. Menurut laman agregator Rotten Tomatoes pada Rabu (22/2), film ini meraih skor tomatometer sebesar 86 persen dari 106 ulasan kritikus berbagai media internasional.

Missing sejauh ini juga telah mengumpulkan pendapatan box office sebesar US$30 juta dan telah melampaui biaya produksi sebesar US$7 juta.

"Mengadopsi template pendahulunya, film ini berhubungan dan memanipulasi alat di desktop komputer untuk menceritakan kisah yang menggetarkan dan mengkhawatirkan," ulasan Lovia Gyarkye, kritikus dari Hollywood Reporter.

"Meskipun filmnya hampir sama (dengan Searching) dengan pemeran berbeda, Missing berhasil menarik perhatian," ulasan Pat Padua, kritikus dari Washington Post.

Mark Kennedy, kritikus dari Associated Press juga memuji hasil kerja sama sutradara dan penulis dalam membangun ketegangan dalam film tersebut.

"Sebuah thriller yang dibangun luar biasa dan memuaskan dari tim sutradara serta penulis, Will Merrick dan Nick Johnson," kata Mark Kennedy.

Tak hanya dari segi cerita, kritikus juga memuji penampilan Storm Reid sebagai pemeran utama Missing. Penampilannya dipuji Benjamin Lee, kritikus dari Guardian.

Pujian tetap diberikan meski ia menilai begitu banyak kebetulan dalam film tersebut.

"Reid adalah protagonis yang menarik dan berwibawa dan bisa dipahami kreator ingin kita melihat lebih banyak lagi dari Reid. Tapi sering kali dia secara kebetulan terus meninggalkan webcam atau FaceTime supaya penonton dapat melihat reaksinya," tulis Benjamin.



BPR WM

TABUNGAN
RENCANA

Rencanakan masa depan Anda bersama Kami



BPR Weleri Makmur berizin dan diawasi oleh OJK serta merupakan peserta penjaminan LPS

Musim Dingin Warna-Warni Di Harbin



Suasana musim dingin tidak melulu berselimutkan salju putih. Di Harbin, sebuah kota di Provinsi Heilongjiang, Tiongkok timur laut, musim dingin disulap jadi penuh warna dan menghangatkan hati.

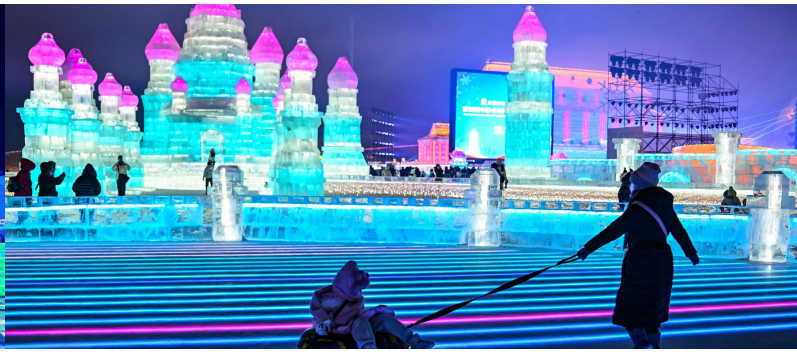
Harbin dengan jumlah penduduk sekitar 11 juta ini dikenal dunia akan Festival Es dan Salju Internasional yang diselenggarakan setiap tahun. Festival ini ditunjang dengan suhu udara di Harbin yang sangat dingin, bahkan mencapai minus 40 derajat celcius.

Festival serupa sebenarnya juga digelar di Sapporo, Jepang; Oslo, Norwegia; dan Quebec, Kanada, tetapi Festival Es dan Salju Internasional di Harbin diklaim sebagai yang terbesar di dunia.

Awalnya, festival ini berisi pertunjukan lampion dan pesta kebun yang diadakan selama







musim dingin pada 1963. Sempat terhenti selama masa Revolusi Kebudayaan China, festival ini kembali digelar pada 1985 hingga sekarang.

Perjalanan ke Harbin dapat ditempuh sekitar 3 setengah jam penerbangan dari Shanghai.

Ada beberapa lokasi yang dipakai untuk festival ini, namun salah satu venue terbesar adalah The Ice and Snow World. Lokasi ini merupakan kota mini berisi bangunan yang terbuat dari balok-balok es alami dari sungai Songhua.

Ketika temperatur turun mencapai titik tertentu, air di Sungai Songhua yang mengalir di tepi kota Harbin akan membeku. Potongan-potongan es dari sungai ini kemudian dipahat dan dibentuk selama berminggu-minggu menjadi "kota es".

The Ice and Snow World dilengkapi lebih dari 2000 patung dan istana, pagoda, jembatan, dan bahkan restoran hotpot yang didesain dengan sangat detail serta berfungsi dengan baik alias bukan sekadar pajangan.

The Ice and Snow World buka mulai pukul 11.00 - 21.00 namun wisatawan yang ingin menikmati suasana berbeda disarankan untuk datang pada sore menjelang malam hari, ketika lampu-lampu LED dinyalakan dan menyinari bangunan-bangunan dari es.

Cahaya lampu tidak hanya menerangi kota es tersebut melainkan juga menciptakan efek cahaya yang memanjakan mata dan memberikan kenangan indah tak terlupakan.



Festival Es dan Salju Harbin biasanya digelar pada akhir bulan Desember atau awal Januari dan berlangsung hingga Februari. Pada festival yang akan datang, seremoni pembukaan festival direncanakan digelar pada 5 Januari 2023.

Wisatawan disarankan datang setelah seremoni pembukaan ketika seluruh venue telah dibuka dan semua fasilitaas penunjang untuk turis telah tersedia.

Jika berkunjung ke tempat ini pakaian untuk main ski adalah pilihan terbaik agar badan terlindungi dari udara yang sangat dingin. Di samping itu gunakan ice cleat untuk menapaki licinnya permukaan jalan yang bersalju dan berlapis es.

Oriental Moscow

Harbin tidak hanya menarik saat musim dingin, tetapi juga indah untuk dikunjungi pada semua musim sepanjang tahun.

Pada musim panas suhu udara maksimum di kota ini 27 derajat celsius. Temperatur yang sangat nyaman untuk berjalan-jalan dan menikmati keindahan kota di udara terbuka.

Satu bangunan yang terlihat indah dan megah di Harbin adalah Katedral Ortodoks Rusia. Saint Sophia Cathedral, terletak di alun-alun kota, dibangun pada tahun 1907.

Bangunan dengan arsitektur Bizantium ini dibuat setinggi 53,3 meter dan luas area 721 meter persegi, dengan bentuk "kubah bawang" menghiasi atap menaranya.

Katedral St. Sophia sekarang ini tidak lagi digunakan sebagai tempat ibadah, tetapi beralih fungsi menjadi Galeri Seni Arsitektur Harbin. St. Sophia merupakan bangunan dengan arsitektur Bizantium yang paling dilindungi oleh pemerintah China.

Masih banyak tempat lain yang menarik untuk dikunjungi. Misalnya, jalan-jalan di pedestrian kota tua sambil menikmati kuliner lokal.

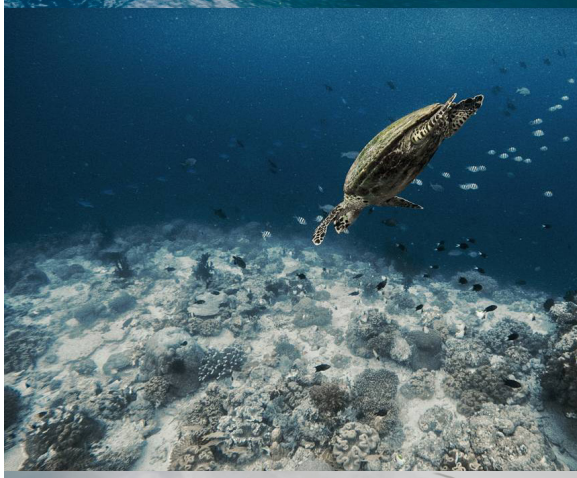
Harbin juga terkenal karena street foodnya, terutama yang disajikan saat musim panas. Ada banyak kafe bergaya Western yang tersebar di penjuru kota dan menjual berbagai menu khas Rusia, Korea, dan Jepang.

Arsitektur baroque dan byzantium di Harbin membuat kota ini dijuluki Oriental Moscow dan Oriental Paris.

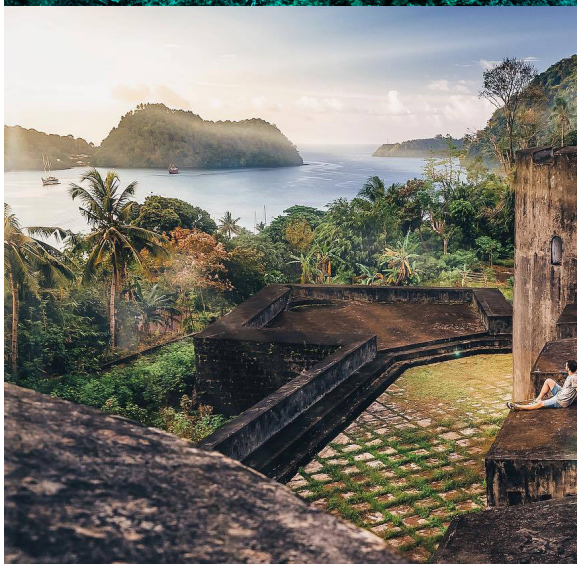
Tahun 2010, Harbin dinobatkan oleh UNESCO sebagai Kota Musik Dunia lantaran sejarah panjang adanya pengaruh musik dari Tiongkok.

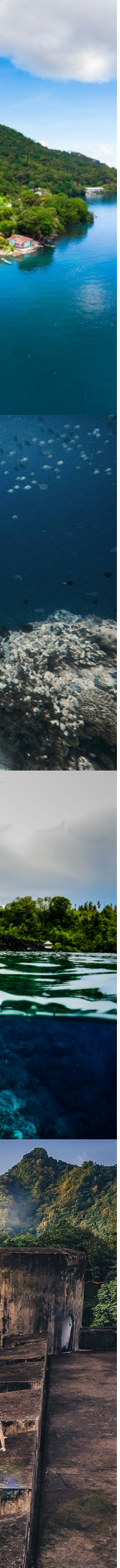
Jangan Mati Sebelum Ke Banda Neira











Baru-baru ini, Banda Neira jadi trending topic di Twitter. Sebabnya, seorang warganet membagikan potret dan pengalaman menyenangkannya saat berada di Banda Neira, Maluku. Sampai-sampai muncul ujaran, "Jangan mati sebelum ke Banda Neira."

Banda Neira atau Banda Naira adalah salah satu pulau di gugusan kepulauan Banda, Provinsi Maluku. Meski bukan pulau terbesar, namun Banda Neira memiliki pesona tersendiri. Sejarah mencatat bahwa nama Banda Neira telah dikenal hingga ke mancanegara.

Memang, dulunya kemashyuran Banda Neira berkat kekayaan hasil buminya. Banda Neira dikenal sebagai pulau penghasil pala terbaik di dunia. Bahkan buah ini juga mendapat julukan sebagai buah emas, karena untuk mendapatkan pala pada waktu itu, seseorang harus membelinya dengan harga setara dengan emas.

Pala menjadi daya tarik bagi bangsa Eropa seperti Spanyol, Portugis, dan Inggris kala itu. Bahkan Inggris dan Belanda pun sampai harus berperang karena memperebutkan rempah-rempah langka ini.

Biji pala memang menjadi sebuah tanaman yang mahal pada masanya. Konon kabarnya, berkat monopoli penjualan buah pala oleh VOC, Kerajaan Belanda bisa membangun Amsterdam, Den Haag, dan kota-kota di Belanda lainnya.

Hingga saat ini, buah dari tumbuhan bernama latin myristica fragans ini masih tetap menjadi komoditas utama Banda Neira, meski potensi dan gerak ekonominya tidak seperti dulu pada saat diperebutkan oleh bangsa-bangsa Eropa.

Safir Maluku

Keindahan Banda Neira berasal dari lanskapnya yang berupa gugusan kepulauan dengan laut biru bak safir. Alam bawah lautnya pun tak kalah indah. Terumbu karang dan berbagai biota laut hidup dengan lestari di sepanjang pantai di kawasan Banda Neira.

Karena kekayaan baharinya, Banda Neira banyak didatangi para pelancong domestik maupun mancanegara. Salah satu aktivitas yang paling diminati di Banda Neira adalah diving dan snorkeling.

Letusan Gunung Api tahun 1988 telah merusak sebagian sisi terumbu karang Pulau Banda Besar. Namun menurut penelitian dari UNESCO, fenomena ini justru membuat pertumbuhan terumbu karang di Banda Neira menjadi yang tercepat di dunia.

Jika di tempat lain, terumbu karang membutuhkan waktu puluhan tahun untuk berkembangbiak, di Pulau Gunung Api hanya membutuhkan waktu kurang dari sepuluh tahun.

Menyelam di Kepulauan Banda sangat menakjubkan. Jernihnya air laut membuat clear visibility saat menyelam dapat mencapai 40 meter. Hampir seluruh area penyelaman di Pulau Banda Besar, Pulau Ai, Pulau Run, Pulau Hatta dan Pulau Sjahrir sampai di dermaga Banda Neira memiliki pesona dan keanekaragaman alam bawah laut yang tak mungkin dilihat di tempat lain di dunia. Pemandangan mata benar-benar dimanjakan dengan warna-warni terumbu karang dan soft coral yang sehat serta ratusan jenis ikan dan biota laut lainnya.

Wisata Benteng

Lantaran kekayaan alamnya, Banda Neira sempat beberapa kali dikuasai penjajah. Tak hanya menjarah kekayaan alam, mereka juga membangun benteng di Banda Neira.

Sejumlah benteng peninggalan penjajah masih berdiri dengan kokoh sampai hari ini, di antaranya Benteng Belgica bikinan Portugis dan Benteng Nassau bikinan VOC. Ada pula Benteng Revengie, Hollandia, Concordia, dan benteng lainnya.

Benteng bergaya kastil-kastil Eropa yang berlatar pemandangan Laut Banda ini sangat Instagrammable sehingga cocok untuk wisatawan yang menggemari hobi fotografi.

Bagi Anda yang menyukai kisah sejarah, sempatkan pula untuk menengok rumah pengasingan Bung Hatta, Sutan Syahrir, dan dr Cipto Mangunkusumo. Yang tak kalah menarik, di Banda terdapat Istana Mini, yakni Istana Gubernur VOC yang kabarnya miniatur dari Istana Negara di Jakarta.

Keindahan alam Banda Neira bukan sekadar cerita. Bahkan, keindahan lanskapnya diabadikan dalam pecahan uang kertas Rp 1000 emisi 2016. Namun jangan hanya mengagumi Banda Neira dari uang maupun layar gadget. Siapkan kocek dan rencanakan perjalanan ke Banda Neira sekarang juga.

Punya Rp500 Jutaan, Pilih Wuling Almaz Hybrid Atau Toyota Kijang Innova Zenix Hybrid?

Pasar kendaraan elektrifkasi Tanah Air kedatangan dua pemain baru yakni Wuling Almaz Hybrid dan All New Toyota Kijang Innova Zenix Hybrid. Keduanya sama-sama menawarkan mesin bensin dengan teknologi hybrid anyar bahkan terdapat sejumlah fitur yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat urban saat ini. Sementara berbicara soal segmen, kini keduanya berada di kelas yang sama yakni SUV dengan kabin tiga baris berkapasitas 7-penumpang.

Sebagaimana dikutip dari Car Vaganza, kehadiran Wuling Almaz Hybrid ke Indonesia sebenarnya melengkapi jajaran keluarga Almaz yang dan dipasarkan dengan harga Rp470 juta. Sementara All New Kijang Innova Zenix Hybrid merupakan generasi baru yang menawarkan lima varian hybrid berbeda dengan banderol mulai dari Rp458 juta untuk tipe G sedangkan varian teratas dengan fitur terlengkap dijual dengan harga Rp611 juta. Wujudnya kini juga lebih kuat berkarkater crossover daripada MPV.

Bicara mengenai harga, All New Kijang Innova Zenix Hybrid tipe V memiliki harga yang jauh lebih mahal dibandingkan dengan Almaz Hybrid. Tapi dari segi fitur, Wuling Almaz Hybrid menghadirkan fitur yang cukup lengkap seperti keluarga Almaz RS lainnya mulai dari Internet of Vehicle (IoV), Advanced Driver Assistance (ADAS), hingga Wuling Indonesian Command (WIND). Sementara pada Innova Zenix Hybrid tipe V fitur keselamatan standarnya terdiri dari sistem pengereman ABS, Vehicle Stability Control, dan Hill Start Assist serta parking assist di mana, beberapa fitur tersebut yang juga tersedia pada Almaz Hybrid.

Fitur ADAS yang dihadirkan oleh Almaz Hybrid terdiri dari Adaptive Cruise Control, Bend Cruise Assistance, Lane Departure Warning, Lane Keeping Assistance, Forward Collision Warning, Collision Mitigation System dan Intelligent Head Beam Assistance.

Beralih ke urusan performa, keduanya sama-sama mengandalkan mesin 4-silinder



berkapasitas 2.0 liter yang dikawinkan dengan baterai listrik. Tenaga yang dihasilkan oleh mesin Innova Zenix mencapai 149 hp dengan torsi puncak mencapai 187 Nm, sedangkan motor listriknya mampu memproduksi tenaga 113 hp dan torsi hingga 205 Nm. Sementara Wuling Almaz Hybrid mesin bensinnya mampu menghasilkan tenaga 125 hp dengan torsi puncak yang mencapai 168 Nm. Namun motor listriknya bisa memuntahkan tenaga hingga 174 hp dengan torsi puncak yang mencapai 320 Nm ke roda depannya.

Selain itu, paket mesin dari Wuling Almaz Hybrid dikawinkan dengan sistem transmisi anyar yakni Dedicated Hybrid Transmission yang diklaim memiliki sistem kerja seperti mobil listrik murni. Sementara Innova Zenix Hybrid di seluruh variannya menggunakan sistem transmisi e-CVT untuk mengalirkan tenaga dan torsinya. Meski demikian, keduanya mampu berjalan secara otomatis menggunakan tenaga listrik murni dengan jarak yang tidak terlalu jauh tanpa membebani kerja mesin bensinnya.

Di ruang kabinnya kita akan menemukan nuansa yang cukup elegan pada Almaz Hybrid dengan sentuhan material kulit di beberapa bagian mulai dari dashboard, jok hingga doortrim. Sementara di Innova Zenix, fitur panoramic sunroof yang menjadi andalan juga bisa dinikmati oleh pemilik Almaz Hybrid.

Sementara untuk layanan hiburan, Innova Zenix Hybrid tipe V tetap tampil menarik lewat layar sentuh berukuran 9 inci dengan beragam menu mulai dari pemutar musik, T-Intouch hingga sambungan nirkabel ke smartphone. Di sisi lain Almaz Hybrid hadir lebih lengkap dengan layar berukuran 10 inci yang juga menjadi pusat konektivitas Internet of Vehicle (IoV) untuk mengoperasikan kendaraan seperti membuka kunci, jendela dan menyalakan mesin melalui smartphone

Dari sisi eksterior, Innova memang tampil lebih segar dengan menyematkan DNA SUV di sejumlah bagian termasuk fascia depannya. Sementara Wuling Almaz Hybrid hanya melakukan sedikit penyempurnaan dengan sentuhan aksen biru di beberapa bagian seperti fog lamp, bumper hingga emblem hybrid di bagian buritannya. Sedangkan dilihat dari sisi dimensi, Innova Zenix Hybrid punya angka yang lebih unggul dengan panjang 4.755 mm, lebar 1.850mm dan tinggi 1.795. Almaz Hybrid masih menggunakan basis generasi yang telah eksis dengan panjang 4.655mm, lebar 1.835 dan tinggi 1.760mm.

Konsumen sudah mulai bisa memesan kedua kendaraan elektrifikasi tersebut, dengan banderol sekitar Rp470 jutaan untuk Wuling Almaz Hybrid dan Rp522 jutaan untuk Innova Zenix Hybrid Type V.



halowm

Ajeng - Magelang

Halo WM.. Saya selama ini hanya tahu BPR WM dari media sosial tapi saya sangat tertarik untuk jadi nasabah. Sayangnya di kota saya tidak ada kantor BPR WM, apakah saya tetap bisa menjadi nasabah? Bagaimana caranya?

Eddie - Semarang

Halo WM.. Kemarin saya ditawari untuk ikut Tamasha Sigra. Apakah benar ini produk BPR WM? Jika benar, apa keuntungan jika saya mengikuti Tamasha Sigra? Apa bedanya dengan tabungan biasa? Terima kasih.

BPR WM

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



Halo Ibu Ajeng, terima kasih telah bertanya di Halo WM, walaupun di kota ibu tidak ada kantor pelayanan BPR WM, namun Ibu Ajeng tetap dapat membuka tabungan maupun deposito melalui laman online kami di klikwm.com. Cukup diikuti langkah mudahnya tanpa perlu datang ke kantor. Semoga jawaban ini dapat membantu ya, terima kasih.

Halo bapak Eddie, terima kasih telah bertanya di Halo WM. Betul sekali pak, Tamasha Sigra ada-lah produk resmi dari BPR WM. Keuntungan mengikuti Tamasha Sigra adalah:

- Berkesempatan memenangkan mobil, motor, dan juga puluhan hadiah lainnya senilai total ratusan juta rupiah
- Mendapatkan bonus di akhir periode senilai Rp250.000
- Bebas biaya administrasi (bagi nasabah aktif)
- Mendapatkan souvenir cantik disetiap pembukaannya, dan
- Dapat dijadikan agunan kredit

Banyak kan pak keuntungan membuka Tamasha Sigra, silakan ajukan saja di kantor terdekat kami ya, terima kasih.

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

1500 157 tarif pulsa lokal

0855 1500 157 WhatsApp Chat

Semarang		
Pecinan	: Jl. Gang Besen No. 28	08112760042
Banyumanik	: Jl. Jati Raya No. D35	08112760043
Siliwangi	: Jl. Sudirman 187, Ruko Siliwangi Plasa Blok A1	08112760044
Ngaliyan	: Jl. Prof. Dr. Hamka Ruko Villa Ngaliyan Permai A10	08112760045
Tlogosari	: Jl. Tlogosari Raya I No. 50 B	08112760046
Kendal		
Kendal	: Jl. Raya Soekarno-Hatta No. 209	08112760090
Sukorejo	: Jl. Pasar Sukorejo No. 5 B	08112760091
Boja	: Jl. Pemuda No. 188 Boja	08112760092
Kaliwungu	: Jl. Raya Timur No.10	08112760093
Weleri	: Jl. Utama Timur No. 7	08112760100
Kudus		
Sudirman	: Jl. Jend. Sudirman 37 A	08112760170
Kaliwungu	: Jl. Raya Kudus - Jepara Km 5	08112760180
Pati	: Jl.Raya Pemuda No 243A-243B	08112761599
Surakarta		
Arifin	: Jl. Arifin Ruko Sudirman No. 6	08112760200
Laweyan	: Jl. Dr. Radjiman No. 663	08112760204
Sukoharjo	: Jl. Slamet Riyadi No. 43 D	08112760203
Klaten	: Jl. KS Tubun No. 4C	08112760350
Sragen	: Jl. Sukowati No. 386C	08112890430
Tegal	: Jl. Sultan Agung No.23, Tegal Timur	08112760360

BPR WM

Mudahkan Transaksi Anda

dengan klikwm



BPR WM berizin dan diawasi oleh **OJK** serta merupakan peserta penjaminan **LPS**

halo WM **1500 157** (Tarif Pulsa Lokal)

0855 1500 157 (WhatsApp Chat Only)