wealth ma

Vol. 26 Th. 2025



MY WM
EVOLUSI DIGITAL BANKING DI GENGGAMAN ANDA

MAKSIMALKAN KEUNTUNGAN DARI DANA BUMPER USAHA

KETIBAN REZEKI DARI KEBIASAAN MENABUNG

KETIBAN REZEKI DARI KEBIASAAN MENABUNG

DARI BURUH JAHIT MENJADI RAJA KONVEKSI

BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

Deposito Makmur

Dana Berkembang dengan Aman Bersama Deposito Makmur



Suku Bunga hingga
8.5% p.a

Investasikan dana Anda dengan Bank WM, Nikmati keuntungan bunga yang kompetitif dan aman karena dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan

LPS LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN
Bank WM (BPR) berizin dan diawasi OJK serta merupakan peserta penjaminan LPS

halo WM 1500 157
(Tarif Pulsa Lokal)

0855 1500 157
(WhatsApp Chat Only)

Dari Nol Menuju Global

EDITOR'S NOTE

Success is not final, failure is not fatal:
it is the courage to continue that counts."
– Winston Churchill

Pernahkah Anda membayangkan bagaimana rasanya memulai bisnis dari garasi rumah, lalu produk buatan tangan Anda berakhir di rak-rak toko Taiwan? Atau bagaimana seorang buruh jahit bisa bertransformasi menjadi raja konveksi yang menyuplai ribuan toko di seluruh Nusantara?

Dalam era digital yang serba cepat ini, banyak yang terpesona dengan kisah-kisah startup unicorn dan kesuksesan instan. Namun di balik gemerlap dunia digital, masih ada para pejuang sejati yang membangun imperium mereka dari hal-hal sederhana: koran bekas, biji kopi, dan benang jahit.

Mereka adalah bukti hidup bahwa inovasi tidak selalu lahir dari laboratorium canggih atau kantor berkaca. Terkadang, inovasi terbaik justru muncul dari dapur rumah, garasi sempit, atau bahkan dari tumpukan koran bekas yang hampir dibuang.

Di edisi WMagz kali ini, kami menghadirkan kisah-kisah inspiratif para pionir yang membuktikan bahwa *"small is the new big."*

Muhammad Faruq mengajarkan kita bahwa dari buruh jahit biasa, seseorang bisa membangun kerajaan konveksi yang menggaji 200 penjahit dengan omset miliaran rupiah per bulan. Perjalanannya dari memiliki 2 mesin jahit hingga menyuplai 70.000 potong pakaian per minggu ke seluruh Indonesia menunjukkan kekuatan ketekunan dan visi jangka panjang.

Fritz Januar Ajie membuktikan bahwa passion bisa menjadi profesi yang menguntungkan. Dari seorang penikmat kopi kasual, ia bertransformasi menjadi roaster profesional yang tidak hanya menjual kopi, tetapi juga menyebarkan cerita dan budaya Nusantara melalui setiap cangkir yang disajikan. Kini, kopi Panna Coffee-nya bahkan sampai ke Tokyo dan Singapura.

Piliani Ernawati menunjukkan bahwa limbah bisa menjadi ladang emas. Dari garasi rumahnya di Tembalang, ia mengubah kertas koran bekas menjadi kerajinan bernilai tinggi yang menembus pasar Taiwan, Singapura, dan India. Bahkan pesanan 2.000 tas dari India membuktikan bahwa kreativitas lokal bisa bersaing di panggung global.

Yang tak kalah menarik, kami juga menghadirkan analisis mendalam tentang **peluang bisnis asisten virtual**—profesi masa depan yang memungkinkan siapa saja bekerja dari mana saja dengan penghasilan hingga ratusan ribu rupiah per jam.

Kisah-kisah dalam edisi ini mengajarkan kita bahwa sukses sejati bukan tentang seberapa besar modal awal, melainkan seberapa besar keberanian untuk memulai. Bukan tentang seberapa canggih teknologi yang dimiliki, tetapi seberapa kreatif kita memanfaatkan apa yang ada di sekitar.

Para entrepreneur dalam edisi ini membuktikan bahwa di era global ini, «think global, act local» bukan sekadar slogan, tetapi strategi bisnis yang nyata dan menguntungkan.

Selamat membaca, dan semoga kisah-kisah mereka menginspirasi Anda untuk berani memulai dari yang sederhana menuju pencapaian yang luar biasa.

Selamat membaca...

EDISI 26

LIST OF CONTENT



PELINDUNG
Kerry Thamrim

PEMIMPIN REDAKSI
MS 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

MY WM, EVOLUSI DIGITAL BANKING DI GENGGAMAN ANDA — 10 *Must Read*

Bank WM selalu berusaya memberikan pengalaman perbankan terbaik bagi nasabah dengan terus menyempurnakan layanan digital. Kini hadir My WM, evolusi terbaru dari KlikWM yang menghadirkan kemudahan perbankan dalam bentuk aplikasi Android yang lebih praktis dan user-friendly.

14 Tabungan Bisnis: Maksimalkan Keuntungan dari Dana Bumper Usaha

18 Ketiban Rezeki dari Kebiasaan Menabung

22 Fritz Januar Ajie: Meracik Rasa, Merawat Cita Kopi Nusantara

25 BPR WM Berpartisipasi dalam Fun Walk 10 Tahun Paroki St Ignatius Krapyak

30 Piliani Ernawati: Dari Garasi Tembus Pasar Luar Negeri

34 YB R Hendro Lukyto ST: Dari Marketing Hingga Babat Alas Memimpin Kantor Cabang

36 Transformasi Kantor Kas Batang Menjadi Kantor Cabang Tantangan Membangun Cabang Baru di Tengah Dinamika Ekonomi

38 Tabungan Rencana: Wujudkan Impian Masa Depan dengan Bunga Tinggi dan Pasti

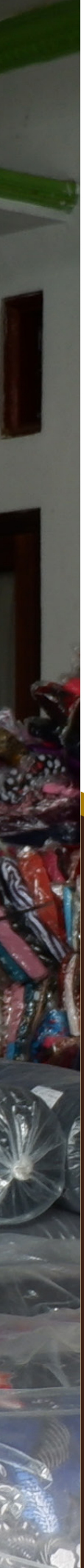
42 Mengapa Asisten Virtual Jadi Peluang Bisnis Paling Menjanjikan 2025

44 Era Digital 2025: Peluang Emas Bagi Bisnis yang Siap Beradaptasi

40 Danau Labuan Cermin: Hidden Gem Kalimantan yang Bikin Jatuh Cinta pada Pandangan Pertama

52 Glow Up Finansial: Dari Ngopi Sebulan Jadi Punya Emas

Dari Buruh Jahit Menjadi Raja Konveksi





Muhammad Faruq (39) adalah sosok pengusaha yang hampir dua dekade mengukir perjalanan di industri konveksi. Keputusannya merintis usaha bukan sekadar nekat atau coba-coba, mengingat pengalamannya sebagai buruh jahit di sebuah toko batik di Pekalongan. Ditambah lagi, dia memiliki sesuatu yang tidak dimiliki semua orang: ketekunan luar biasa dalam menghadapi tantangan.

Berkat kerja keras dan dedikasinya, pria yang kini berusia 39 tahun ini telah berhasil mentransformasi dirinya dari seorang buruh jahit menjadi pemilik usaha bidang batik dan penyuplai "Toko Serba 35". Namun perjalanannya tidak selalu mulus. Saat ditemui di rumahnya di Jalan Cendrawasih, Bentengan, Bener, Kecamatan Wiradesa, Kabupaten Pekalongan, Faruq mengaku awalnya menghadapi fase yang cukup berat ketika bekerja sebagai buruh jahit.

Perjalanan Faruq dimulai pada tahun 2007 ketika kondisi pekerjaan di industri batik sedang lesu. Saat itu, dia lebih khawatir dengan nasib rekan-rekan penjahitnya dibandingkan kondisi ekonominya sendiri. "Dulu saya mulai dari buruh jahit di Batik Qonita, kurang lebih selama tiga tahun. Habis itu agak paceklik, kerjaan langka. Dari situ saya bercita-cita untuk mempertahankan orang jahit, daripada libur kan? Harapannya tidak muluk-muluk, yang penting mereka tetap bisa bekerja," kenang pria yang memulai usaha bernama Batik Fazaa ini.

Kembali ke titik nol membuat Faruq mengerahkan segenap energi untuk mengatur strategi. Apalagi posisinya saat itu bukan lagi karyawan melainkan nahkoda sebuah perusahaan. Perspektifnya dalam memandang dunia konveksi pun berubah. Bidang yang selama ini dia jalani sebagai buruh, kini menjadi zona yang menantang untuk dipimpin.

Faruq mengawali usaha produksinya di rumah orang tuanya dengan berbekal dua mesin jahit sederhana. Tantangan di dunia konveksi ternyata bukan sekadar cara menjahit pakaian. Faruq menghadapi kendala seperti modal terbatas dan mencari pasar. Namun, semua rintangan yang muncul ditaklukkannya dengan modal ketekunan dan semangat pantang menyerah.



"Saya beli kain sendiri, produksi sendiri. Otak saya jalan, maka saya produksi. Alhamdulillah barangnya laku. Artinya saya mampu berbisnis," ujar pria yang kini memiliki kapasitas produksi hingga 25 mesin jahit ini.





Meski punya pengalaman sebagai buruh jahit, Faruq mengakui sempat terkendala dalam hal manajemen bisnis. Tidak putus asal, dia belajar sambil melangkah dan berhasil membangun jaringan distribusi yang luas di berbagai daerah.

Konveksi dengan Kualitas Terjamin

Setelah hampir dua dekade berbisnis, Batik Fazaa di bawah kepemimpinan Faruq mampu berdiri dengan kokoh. Seiring berjalannya waktu, usaha konveksinya terus berkembang hingga mempekerjakan sekitar 200 penjahit yang tersebar di berbagai daerah.

Diawaki ratusan penjahit, Batik Fazaa telah mendistribusikan produknya ke berbagai wilayah, mulai dari Pulau Jawa, Sumatera, Kalimantan, hingga NTT dan Lombok. Bahkan, jangkauannya mencapai daerah pedalaman seperti Nagekeo, Atambua, Kupang, Flores, Maumere, Ende, dan Labuan Bajo.

"Saya tidak mengira sampai sejauh ini. Tidak tahu arah takdir seperti ini. Dulu saya hanya punya 2 mesin jahit, produksinya sangat sederhana. Sekarang bisa berkembang dengan 200 penjahit dan menciptakan lapangan kerja untuk orang banyak, alhamdulillah," kata pria yang mengelola usahanya bersama istri ini.

Keunggulan produk Batik Fazaa terletak pada konsistensi kualitas dan strategi distribusinya. Meski produk yang dijual adalah pakaian serba 35 dengan harga terjangkau, namun kualitas produksinya tetap dijaga dengan ketat sehingga memiliki daya saing yang kuat di pasaran.

Produk Serba 35

Salah satu produk andalan Batik Fazaa adalah pakaian serba 35 yang menyasar segmen pasar menengah ke bawah. Produk ini dikemas dengan harga yang sangat terjangkau namun tetap memperhatikan kualitas bahan dan jahitan.

Faruq mengungkapkan produk ini diciptakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan pakaian berkualitas dengan harga yang bersahabat. "Harga patokan kami berkisar antara Rp25.000 hingga Rp27.500, tergantung jenis barangnya. Mereka biasanya menjualnya dengan harga Rp35.000/ pcs. Kami beri solusi kepada masyarakat bahwa pakaian berkualitas tidak harus mahal," katanya.

Batik Fazaa tidak sekadar memproduksi pakaian, tetapi juga membangun ekosistem bisnis yang berkelanjutan. Setiap proses produksi melibatkan puluhan penjahit yang tersebar di berbagai daerah, menciptakan efek domino ekonomi yang positif.

"Produk kami memang untuk segmen menengah ke bawah, tapi kami berikan kualitas yang terbaik di kelasnya. Bukan produk yang asal-asalan. Karena kami ingin memberi kepuasan kepada para konsumen. Maka dari segi kualitas, baik bahan maupun jahitannya, kami berikan nilai yang terbaik," tandasnya.

Mendarah Daging

Selama hampir 20 tahun menjalani lika-liku bisnis konveksi, Faruq mantap menyatakan bahwa dunia konveksi telah mendarah daging dalam dirinya. Meski awalnya memulai karena terpaksa akibat kondisi ekonomi yang sulit, namun seiring berjalannya waktu Faruq menemukan dirinya menikmati berkecimpung di bidang konveksi.

"Dunia konveksi bukan dunia yang sepele tantangannya, tapi justru tantangan itu cukup membuat saya terpacu. Apalagi industri fashion terus berkembang, semakin membuat saya punya motivasi untuk terus berinovasi. Kami harus mengikuti inovasi dan tren yang sedang berkembang. Dengan segala dinamikanya di dunia konveksi, saya bisa menikmatinya," jelasnya.

Faruq tidak hanya puas dengan kesuksesan usaha konveksinya. Dia telah melakukan diversifikasi usaha di berbagai bidang, seperti ayam petelur, persewaan rumah dan toko, kos-kosan, serta rental mobil. Menurutnya, diversifikasi ini bukan hanya soal mencari keuntungan tambahan, tetapi juga tentang pengelolaan aset yang bijak.

"Nanti kalau sudah usia-usia tertentu kan bisa melihat kalau selama ini saya berjuang itu ada bekasnya. Jadi napak tilas ada, historinya ada. Semoga di masa yang akan datang, bisa terus berkontribusi menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat," harapnya.

Faruq yang merupakan nasabah BPR Weleri Makmur selama hampir dua tahun itu mengaku bersyukur dengan dukungan perbankan yang diterimanya. Buat Faruq, BPR WM selalu memberikan solusi pembiayaan terbaik untuk pengembangan usahanya.



"Alhamdulillah, saya terima kasih untuk BPR WM yang telah memberi kepercayaan untuk pengembangan usaha dan beli aset. Sebagai orang yang diberikan kepercayaan, saya harus mengapresiasi dan terus menjaga kepercayaan itu," pungkasnya.





LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN
Bank WM (BPR) berizin dan diawasi OJK serta merupakan peserta penjaminan LPS

halo WM 1500 157 (Tarif Pulsa Lokal)

0855 1500 157 (WhatsApp Chat Only)

Evolusi Digital Banking di Genggaman Anda

Bank WM selalu berusaya memberikan pengalaman perbankan terbaik bagi nasabah dengan terus menyempurnakan layanan digital. Kini hadir My WM, evolusi terbaru dari KlikWM yang menghadirkan kemudahan perbankan dalam bentuk aplikasi Android yang lebih praktis dan user-friendly.

Dari KlikWM ke My WM: Revolusi Mobile Banking

My WM merupakan pengembangan revolusioner dari platform KlikWM yang telah dikenal nasabah. Jika sebelumnya nasabah mengakses layanan melalui browser di klikwm.com, kini dengan My WM, semua kemudahan tersebut dapat diakses langsung melalui smartphone Android dengan interface yang lebih intuitif dan responsif. Aplikasi ini dirancang khusus untuk memberikan pengalaman mobile banking yang seamless, memungkinkan nasabah melakukan berbagai transaksi perbankan kapan saja dan di mana saja hanya dengan sentuhan jari.



Transfer Gratis Tanpa Batas Waktu

Salah satu keunggulan utama My WM adalah fitur transfer antarbank yang sepenuhnya gratis dengan limit hingga Rp 50.000.000 per hari. Layanan ini tersedia setiap hari kerja mulai pukul 08.00 hingga 15.30 WIB, memberikan fleksibilitas waktu yang luas bagi nasabah untuk melakukan transaksi. Selain transfer antarbank, nasabah juga dapat melakukan pemindahbukuan sesama rekening Bank WM hingga pukul 16.30 WIB, menjadikan My WM sebagai

Gratis Biaya Transfer Antarbank Via My WM



solusi komprehensif untuk kebutuhan transfer dana.

Informasi Rekening Real-time di Ujung Jari

Fitur informasi rekening real-time menjadi daya tarik tersendiri dari My WM. Nasabah dapat mengecek saldo tabungan secara instant, melihat mutasi transaksi lengkap, memantau deposito aktif, serta mendapatkan informasi kredit dan fasilitas yang dimiliki. Semua informasi tersaji dalam tampilan yang mudah dipahami dan dapat diakses hanya dalam hitungan detik, memberikan transparansi penuh atas kondisi keuangan nasabah.

Pembukaan Produk Online Tanpa Ribet

Inovasi terbaru yang ditawarkan My WM adalah kemampuan pembukaan produk secara online. Nasabah dapat membuka rekening tabungan baru, mendaftar deposito, bahkan mengajukan kredit tanpa perlu datang ke kantor. Proses yang sebelumnya membutuhkan waktu berjam-jam kini dapat diselesaikan dalam hitungan menit melalui smartphone. Fitur ini sangat membantu nasabah yang memiliki mobilitas tinggi atau tinggal di daerah yang jauh dari kantor cabang.

Fasilitas Kredit Digital yang Revolusioner

Untuk nasabah yang memiliki fasilitas kredit seperti Kredit Modal Kerja Berulang Bersyarat (KMKBB) atau Kredit Serbaguna Berulang (KSB), My WM menyediakan fitur penarikan digital yang revolusioner. Nasabah dapat mengajukan penarikan fasilitas kredit secara online melalui menu "Penarikan Rekening Koran", dengan proses persetujuan real-time dan notifikasi email yang informatif. Dana yang disetujui akan langsung masuk ke rekening tabungan dan dapat ditransfer ke bank lain dalam satu proses transaksi yang terintegrasi.

Tiga Cara Mudah Bergabung

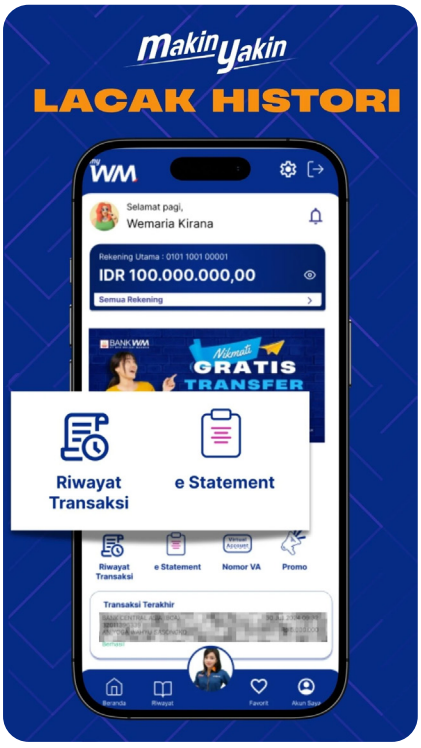
Bank WM memberikan fleksibilitas dalam proses registrasi My WM melalui tiga cara yang dapat disesuaikan dengan preferensi nasabah. Registrasi dapat dilakukan dengan kunjungan langsung ke kantor untuk mengisi formulir pernyataan dan mendapatkan aktivasi melalui email. Alternatif lainnya adalah registrasi online mandiri dengan mengunduh aplikasi dari Play Store, mengisi data diri, dan melakukan verifikasi melalui video call dengan Customer Service Online (CSO). Pilihan ketiga adalah pendampingan petugas Bank WM yang dapat membantu registrasi melalui video call dengan prosedur verifikasi yang ketat dan aman.

Keamanan Berlapis untuk Transaksi Aman

Keamanan menjadi prioritas utama dalam pengembangan My WM. Aplikasi ini menerapkan sistem keamanan berlapis yang meliputi username dan password untuk akses aplikasi, PIN 6 digit untuk otorisasi transaksi, serta OTP (One Time Password) via SMS untuk validasi tambahan. Sistem pemblokiran otomatis akan aktif jika terjadi percobaan akses yang mencurigakan, melindungi nasabah dari potensi penyalahgunaan. Setiap aktivitas login akan mendapat notifikasi email, memberikan







transparansi penuh atas keamanan akun nasabah.

Dukungan Komprehensif 24/7

Dukungan pelanggan yang komprehensif tersedia 24/7 melalui Halo WM 1500157 untuk bantuan teknis, Customer Service di seluruh jaringan kantor, panduan online yang mudah dipahami, serta email support untuk penyelesaian masalah kompleks. Bank WM memastikan setiap nasabah mendapat pendampingan optimal dalam menggunakan My WM.

Migrasi Mudah untuk Pengguna KlikWM

Bagi pengguna KlikWM existing, proses migrasi ke My WM sangat mudah karena aplikasi ini kompatibel dengan data yang sudah ada. Nasabah tidak perlu melakukan registrasi ulang yang rumit, dan KlikWM tetap dapat digunakan bagi yang lebih nyaman dengan akses web browser. My WM dapat diunduh gratis di Google Play Store dengan desain yang ringan namun powerful, dapat berjalan optimal di berbagai spesifikasi smartphone Android.

Dengan hadirnya My WM, Bank WM sekali lagi membuktikan komitmennya dalam memberikan layanan perbankan digital terdepan. Nasabah kini dapat menikmati kemudahan banking 24/7 di genggaman dengan tingkat keamanan yang tidak perlu diragukan, menjadikan My WM sebagai partner terpercaya dalam pengelolaan keuangan modern.

BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

Kini tersedia di ***playstore*** unduh dan nikmati kemudahannya

GET IT ON Google Play



GRATIS
TRANSFER
10x per bulan

Bank WM (BPR) Berizin dan diawasi **Otoritas Jasa Keuangan** serta merupakan peserta penjaminan **LPS**

Tabungan Bisnis:

Maksimalkan Keuntungan dari Dana Bumper Usaha



Setiap pengusaha pasti memiliki dana bumper atau cadangan operasional yang selalu disiapkan untuk menghadapi kebutuhan mendesak. Dana ini memang tidak sepenuhnya idle, namun juga tidak digunakan untuk transaksi harian.

Pertanyaannya, apakah dana bumper Anda sudah memberikan imbal hasil yang optimal?

Kebanyakan pengusaha menyimpan dana cadangan di rekening bank umum besar karena kemudahan akses dan kepercayaan. Namun, tahukah Anda bahwa bunga tabungan di bank-bank tersebut umumnya hanya berkisar 0,5-1% per tahun? Sangat disayangkan jika dana bumper yang nilainya tidak sedikit hanya mendapat imbal hasil serendah itu.

Strategi Cerdas: Optimalkan Dana Bumper dengan Secondary Account

Tidak perlu mengubah pola transaksi harian Anda. Tetap gunakan rekening

BPR Weleri Makmur (Bank WM)

di bank umum untuk operasional sehari-hari, **namun manfaatkan Tabungan Bisnis Bank Weleri Makmur (WM)** sebagai tempat menyimpan dana bumper dengan imbal hasil yang jauh lebih menarik.

Dengan bunga 4,5% per tahun, Tabungan Bisnis Bank WM memberikan keuntungan berlipat dibandingkan tabungan bisnis di bank umum. Dana bumper yang biasanya "kurang produktif" kini bisa memberikan kontribusi nyata terhadap cash flow perusahaan.

Akses Mudah Saat Dibutuhkan

Keunggulan utama strategi ini adalah fleksibilitas akses. Melalui platform **KlikWM** (web) dan **MyWM** (Android), Anda dapat mentransfer dana bumper ke rekening operasional kapan saja dibutuhkan. Tidak ada keterbatasan waktu atau prosedur rumit yang menghambat akses dana saat situasi mendesak.

Bayangkan skenario ini: tiba-tiba ada supplier yang memberikan diskon besar-besaran untuk pembelian dalam jumlah tertentu, atau ada peluang bisnis yang memerlukan modal cepat. Dengan beberapa klik di aplikasi, dana bumper dari Tabungan Bisnis langsung bisa ditransfer ke rekening operasional untuk memanfaatkan peluang tersebut.

Perhitungan Keuntungan yang Realistis

Mari kita hitung dengan contoh nyata. Misalnya perusahaan Anda menyiapkan dana bumper Rp75 juta yang disimpan di bank umum dengan bunga 1% per tahun:

Bunga bank umum:
Rp75 juta x 1% = Rp750 ribu per tahun
Bunga Tabungan Bisnis Bank WM:
Rp75 juta x 4,5% = **Rp3,375 juta per tahun**
Selisih keuntungan:
Rp3,375 juta - Rp750 ribu = **Rp2,625 juta per tahun**



Tambahan keuntungan Rp2,6 juta per tahun ini bisa dialokasikan untuk berbagai keperluan strategis: investasi peralatan, pelatihan karyawan, atau bahkan menambah dana bumper itu sendiri untuk memperkuat posisi keuangan perusahaan.

Fleksibilitas Tanpa Mengorbankan Likuiditas

Yang menarik dari Tabungan Bisnis Bank WM adalah tidak ada batasan frekuensi transfer atau penarikan. Dana bumper tetap bisa diakses sewaktu-



waktu tanpa penalti atau biaya tambahan. Ini berbeda dengan deposito yang mengunci dana dalam jangka waktu tertentu.

Anda juga bisa mengatur pola rotasi dana yang cerdas. Ketika ada surplus dari penjualan atau pembayaran klien, segera transfer ke Tabungan Bisnis untuk mendapat bunga optimal. Sebaliknya, saat membutuhkan dana operasional lebih besar, tinggal transfer kembali ke rekening utama.

Syarat Mudah untuk Benefit Maksimal

Pembukaan Tabungan Bisnis Bank WM sangat mudah dengan setoran awal Rp10 juta dan saldo minimum hanya Rp50 ribu. Jika rata-rata saldo Anda di atas Rp10 juta, bebas biaya administrasi bulanan. Bahkan jika di bawah Rp10 juta, biaya administrasi hanya Rp50 ribu per bulan.

Setoran tambahan juga fleksibel, minimal Rp50 ribu saja. Ini memungkinkan Anda menambah dana bumper secara bertahap sesuai perkembangan bisnis.

Manfaatkan Dana Bumper Secara Optimal

Dana bumper memang harus selalu tersedia untuk keperluan darurat atau peluang bisnis mendadak. Namun bukan berarti dana tersebut tidak bisa produktif.

Dengan Tabungan Bisnis Bank WM sebagai secondary account, dana bumper Anda tetap likuid namun memberikan imbal hasil yang signifikan.

Strategi ini memungkinkan Anda mempertahankan fleksibilitas operasional sambil memaksimalkan potensi keuntungan dari setiap rupiah yang dimiliki perusahaan. Saatnya membuat dana bumper bekerja lebih keras untuk kemajuan bisnis Anda.

BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

Tabungan Bisnis

Maksimalkan Dana Bersama Tabungan Bisnis



KlikWM dan MyWM

- Layanan personal oleh Officer profesional
- Transfer antar bank dapat melalui layanan digital klikwm.com
- Bunga simpanan yang kompetitif sebesar 4,5% per tahun
- Bebas biaya administrasi bulanan (Apabila saldo rata-rata dalam sebulan paling sedikit 10 juta rupiah)

Suku Bunga
4.5% p.a

LPS LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN
Bank WM (BPR) berizin dan diawasi OJK serta merupakan peserta penjaminan LPS

halo WM 1500 157 (Tarif Pulsa Lokal)

0855 1500 157 (WhatsApp Chat Only)



Ketiban Rezeki dari Kebiasaan Menabung

Kisah Spektakuler Program Tamasha BPR WM

Ketika Konsistensi Menabung Mengantarkan pada Keberuntungan Tak Terduga

Keberuntungan bisa datang dari mana saja, termasuk dari kisah inspiratif orang terdekat. Hal itu dialami Endang Utami (55), warga Pedurungan, Semarang, yang beruntung memenangkan satu unit mobil Honda Brio dari program Tamasha Brio 3 milik BPR Weleri Makmur (WM).

Ibu rumah tangga ini tak menyangka namanya keluar sebagai pemenang utama dalam undian yang diikuti sebanyak 1.999 nasabah tersebut. Pagi itu, ketika pengumuman pemenang disampaikan, Endang sempat terpaku tidak percaya dengan keberuntungan yang menimpanya.

"Ketika diumumkan menjadi pemenang utama Tamasha Brio 3, sempat kaget dan tidak percaya. Ini hadiah luar biasa yang saya pribadi dapatkan dari BPR WM," ungkap Endang saat menerima hadiah secara simbolis di kantor BPR WM, Majapahit, Semarang.

Bagi Endang, kemenangan ini merupakan hadiah terbesar yang ia terima, baik dalam program yang diselenggarakan BPR WM maupun undian-undian lain yang pernah ia ikuti. Sebelumnya, ia pernah merasakan manisnya memenangkan hadiah hiburan seperti kipas angin dan frame pada awal-awal menjadi nasabah sekitar tahun 2021.

Perjalanan Dimulai dari Cerita Saudara

Endang mulai menjadi nasabah BPR WM sejak tahun 2020. Keputusannya mengikuti program tabungan Tamasha bermula dari cerita menginspirasi saudara suaminya yang tinggal di Kudus. Saudaranya pernah mengikuti program serupa di BPR WM wilayah Kudus dan berhasil memenangkan hadiah berupa mobil.

"Jadi saya waktu itu namanya orang, 'apa enggak tertarik ya dapat hadiah mobil?' Ah coba-coba ikut gitu," ungkapnya mengingat momen yang mengubah hidupnya.

Cerita itu menjadi motivasi tersendiri bagi Endang dan keluarganya untuk ikut aktif menabung dalam berbagai program tabungan berhadiah di BPR WM. Tanpa disadari, keputusan yang dimulai dari rasa penasaran tersebut akan mengantarkannya pada keberuntungan spektakuler.

Strategi Keluarga dalam Program Tamasha

Endang bukan tipe nasabah yang main-main dalam mengikuti program Tamasha. Ia tidak hanya menabung atas nama pribadi, tetapi juga mengikutsertakan nama suami dan anak-anaknya dalam program Tamasha Brio 3. Total ada lebih dari 10 rekening yang ia ikutkan dalam undian tersebut.

"Yang Brio itu kalau enggak salah atas nama saya lima, kemudian suami tiga, anak saya tiga. Jadi itu ada beberapa nama itu. Kebetulan ketika undian, yang keluar atas nama saya," jelasnya dengan penuh syukur.



Strategi keluarga ini menunjukkan keseriusan dan kepercayaan penuh Endang terhadap program yang dijalankan BPR WM. Baginya, menabung di BPR WM bukan sekadar menyimpan uang, tapi juga membangun budaya finansial dalam keluarga dan menyiapkan masa depan dengan lebih baik.

Kepercayaan yang Teruji Waktu

Selama lima tahun menjadi nasabah, Endang Utami tak pernah ragu menaruh kepercayaan pada BPR Weleri Makmur. Perempuan asal Pedurungan, Semarang ini mengungkapkan, selama menjadi bagian dari keluarga besar BPR WM, ia merasa aman dan nyaman.

"Karena tadi ya, dari saudara juga aman menabung di BPR WM. Saya merasa aman karena BPR WM sudah terkenal. Di mana-mana, 'siapa yang enggak kenal BPR WM?' Jadi, termasuk sudah yang besar, gitu," yakinnya.

Salah satu hal yang paling ia rasakan selama menabung adalah pelayanan yang ramah dan tanggap dari para pegawai BPR WM. Tak sekadar menyapa atau membantu proses administrasi, tetapi juga menyelesaikan kendala nasabah dengan profesional. Ia bahkan mengaku pernah mengalami selisih nominal tabungan, namun hal itu segera ditindaklanjuti dan diselesaikan oleh pihak bank.

"Kendala sih enggak ada: lancar-lancar saja. Pernah waktu itu kami kesulitan, ada selisih tabungan gitu, mereka menyelesaikan dengan baik," ungkapnya.

Kisah Serupa: Ketika Honda Vario Mengubah Hari Biasa

Keberuntungan dalam program Tamasha BPR WM ternyata tidak hanya dirasakan Endang. Anies Kurniawati (39), seorang ibu rumah tangga asal Semarang, juga merasakan manisnya kemenangan ketika terpilih sebagai pemenang Honda Vario 125 dari program yang sama.



Seperti Endang, Anies awalnya juga tidak pernah membayangkan akan memenangkan hadiah. "Saya jadi nasabah BPR WM awalnya niat ikut nabung aja. Malah tidak kepikiran sekali mau dapat hadiah. Ini dapat hadiah, pastinya senang, dong!" ujar Anies dengan senyum yang tak lepas dari wajahnya.

Perjalanan Anies dengan program Tamasha bermula dari ajakan seorang teman tiga tahun silam. Dengan tiga rekening yang dimilikinya, Anies menunjukkan dedikasi luar biasa. Setiap bulan, tanpa kecuali, dia melakukan setoran ke rekening tabungannya dengan konsistensi yang membisu namun bertenaga.

"Yang penting setor aja tiap bulannya, udah gitu aja. Karena ikutnya kan tabungan yang sudah pasti sekian nominalnya, jadi ya udah segitu aja gitu," tuturnya dengan santai, seolah meremehkan pencapaian yang sesungguhnya memerlukan disiplin tinggi.

Manfaat Berlipat untuk Keluarga

Kepercayaan Endang terhadap BPR WM tak hanya terbatas pada dirinya. Ia juga melibatkan keluarganya—suami dan anak-anak—untuk ikut dalam berbagai program tabungan berhadiah yang ditawarkan. Selain Tamasha Brio, Endang menyebutkan, dirinya dan keluarga juga aktif dalam program tabungan lainnya seperti Tamasha Sigra dan Tamasha Emas.

"Sekarang anak-anak juga sudah besar ya. Jadi, kami bisa menghemat pengeluaran juga karena mereka juga sudah bekerja," jelasnya.

Program-program yang ditawarkan BPR WM tidak hanya memberikan peluang hadiah, tetapi juga mendorong kebiasaan menabung secara konsisten. Hal serupa juga dirasakan Anies yang melihat program Tamasha sebagai pembelajaran berharga tentang manajemen keuangan dan disiplin menyimpan dana untuk masa depan.

"Ikut program ini keuntungannya ya intinya sama dengan menabung. Jadi kan per bulan nggak kerasa gitu. Nanti tiba-tiba 3 tahun lagi dapat sekian kan gitu," refleksi Anies yang menunjukkan kedewasaan dalam memandang investasi jangka panjang.

Tamasha: Inovasi Cerdas BPR WM

Program Tamasha yang mengantarkan Endang dan Anies pada keberuntungan tersebut bukanlah program sembarangan. Ini adalah salah satu inovasi cerdas BPR WM yang menggabungkan esensi menabung dengan sensasi undian berhadiah, menciptakan pengalaman yang unik bagi para nasabahnya.

Konsep yang ditawarkan sederhana namun efektif: mirip arisan modern dengan sentuhan teknologi perbankan. Nasabah menyetor sejumlah uang setiap bulan selama tiga tahun dengan nominal yang telah ditentukan. Untuk produk Brio, nasabah diharuskan menyetor Rp300.000 setiap bulan. Yang menarik, total setoran ini akan dikembalikan sepenuhnya tanpa potongan setelah periode berakhir, ditambah dengan benefit yang menggiurkan.

BPR WM tidak main-main dalam mengelola program ini. Setiap bulan, mereka melakukan undian untuk menentukan pemenang hadiah. Dalam satu bulan, tersedia satu hadiah utama yang spektakuler dan empat hingga



delapan hadiah hiburan yang tak kalah menarik. Hadiah utama seperti mobil Brio dan motor Vario menjadi magnet tersendiri bagi para peserta.

Program Tamasha telah berkembang menjadi keluarga besar produk tabungan BPR WM. Selain Tamasha Brio dengan hadiah utama mobil Honda Brio, tersedia pula Tamasha Sigra dengan hadiah Daihatsu Sigra, Tamasha Emas yang menawarkan emas Antam, hingga Tamasha Lokal Kudus-Pati yang dirancang khusus untuk masyarakat setempat.

Semangat yang Tak Pernah Padam

Meski sudah mendapat hadiah besar, semangat Endang untuk menabung tak luntur. Ia menyatakan bahwa ia akan tetap rutin menabung dan bahkan menambah jumlah rekening untuk ikut program-program ke depan.

"Saya tetap menabung di BPR Weleri Makmur dan tiap tahunnya pasti menambah. Saya sudah merasakan senang, aman menabung di BPR Weleri Makmur ini," kesannya.

Hal serupa juga dialami Anies yang melihat kemenangan ini justru semakin memotivasi untuk melanjutkan kebiasaan menabungnya. Dia berencana tetap berpartisipasi dalam program Tamasha, meski tidak lagi dengan obsesi untuk menang, melainkan dengan pemahaman yang lebih matang tentang esensi menabung itu sendiri.

Kemudahan di Era Digital

BPR WM tidak berhenti pada inovasi produk saja. Mereka juga memahami pentingnya kemudahan akses di era digital ini. Melalui aplikasi Klik WM, nasabah dapat melakukan transfer dan mengecek saldo dengan praktis, mirip dengan layanan mobile banking bank-bank besar. Teknologi ini memungkinkan nasabah untuk mengelola tabungan Tamasha mereka tanpa harus datang ke kantor cabang.

Syarat untuk bergabung dalam program ini pun dibuat sesederhana mungkin. Nasabah hanya perlu memenuhi syarat usia dan membuka tabungan reguler di BPR WM. Setelah itu, mereka sudah dapat mengikuti program Tamasha dengan melakukan setoran bulanan sesuai produk yang dipilih.

Masa Depan yang Cerah

Saat ini, program Tamasha Brio telah menyelesaikan periode ketiga dan akan melanjutkan ke periode keempat mulai April 2025 hingga 2028. BPR WM juga telah merencanakan produk-produk baru yang akan diluncurkan setelah periode ini berakhir, dengan jadwal yang telah ditetapkan setiap tahunnya.

Antusias masyarakat terhadap program ini terbukti dari jumlah partisipan yang mencapai hampir 2.000 rekening. Bahkan ada nasabah yang begitu percaya dengan program ini hingga memiliki 60 rekening sekaligus, dengan setoran bulanan mencapai Rp12 juta. Angka yang fantastis dan menunjukkan tingkat kepercayaan yang luar biasa.

Endang juga menyampaikan harapannya agar BPR WM tetap konsisten memberikan pelayanan terbaik, menjaga profesionalisme, dan terus menjadi bank yang dipercaya masyarakat.

"Semoga BPR Weleri Makmur terus memberikan pelayanan terbaik bagi nasabahnya dan sukses selalu," tutupnya.

Penutup: Bukti Nyata Keajaiban Konsistensi

Kisah Endang Utami dan Anies Kurniawati adalah bukti nyata bahwa kebiasaan sederhana yang dilakukan dengan konsisten dapat membawa hasil yang luar biasa. Lebih dari sekadar mendapatkan hadiah, mereka telah membuktikan bahwa menabung dengan cara yang cerdas dapat memberikan multiple benefits: disiplin keuangan, dana masa depan, dan bonus keberuntungan yang tak terduga.

Seperti pepatah mengatakan, "Sedikit demi sedikit, lama-lama menjadi bukit." Endang dan Anies telah membuktikan bahwa bukit itu bisa berbentuk Honda Brio yang elegan atau Honda Vario 125 yang mengkilap, simbol dari konsistensi dan keberuntungan yang berpadu harmonis dalam program Tamasha BPR Weleri Makmur.



Tak ada yang menyangka sebuah rasa penasaran bisa menjadi cikal bakal perubahan wajah kopi di Kota Semarang. Di balik geliat industri kopi specialty yang kini makin menjamur, ada sosok Fritz Januar Ajie, pemilik Panna Coffee yang memulai segalanya dari nol. Bukan dari bangku sekolah kopi, bukan pula dari warisan bisnis keluarga. Tapi dari ketertarikan personal terhadap kopi Nusantara.

Meracik Rasa, Merawat Cita Kopi Nusantara

Fritz adalah seorang roaster. Bukan sekadar meracik atau menyeduh, ia menghidupkan kembali karakter biji kopi melalui proses sangrai. Minatnya tumbuh saat kuliah di Jakarta. Awalnya hanya penikmat cappuccino atau latte, ia mulai mengenal kopi dari berbagai daerah Indonesia dan terkesima oleh kekayaan rasanya.

Sekembalinya ke Semarang pada 2015, ia mendapati kopi specialty belum banyak dikenal. Kebanyakan kopi disangrai terlalu gelap, dicampur gula atau susu. "Panna Coffee ini dimulai karena ketidakadaan sektor Specialty Coffee Roastery di Semarang. Makanya saya coba mencari sendiri," kata Fritz, Minggu (6/7/2025).

Ia belajar menyangrai secara otodidak, lalu membangun Panna Coffee dengan fokus menghadirkan biji berkualitas dan cerita autentik. Pasarnya sempit—penikmat kopi specialty yang saat itu bisa dihitung jari—namun perlahan namanya dikenal.

Menjelajah dari Merbabu hingga Toraja

Fritz berkeliling Jawa Tengah, mengeksplorasi biji kopi dari Merbabu, Sindoro, Sumbing, hingga Prau. Ia tak sekadar membeli, tetapi juga menjalin relasi dengan petani, mengedukasi, dan membantu proses pascapanen untuk meningkatkan kualitas rasa.

Eksplorasi meluas ke Gayo, Bajawa, Manggarai, hingga Toraja. Di Toraja, ia menemukan cerita "perang kopi" yang menjadi bagian dari folklore setempat. Di Gayo, ia mengembangkan inovasi kopi luwak tanpa melibatkan satwa, bekerja sama dengan laboratorium IPB untuk mengisolasi mikroba pencernaan luwak dan memfermentasi kopi secara mandiri.

"Value-value seperti ini yang menjadi kekuatan di Panna. Orang tetap terpicu untuk mencoba karena ada ceritanya."

Fritz





Membawa Cerita ke Meja Panna

Cerita-cerita perjalanan inilah yang Fritz bawa ke Panna Coffee. Pada 2022, ia memperkenalkan konsep slow bar—tempat pelanggan bisa menikmati kopi sambil berbincang langsung dengannya.

Uniknya, tak ada barista di slow bar ini. Fritz sendiri yang menyeduh kopi dua jam setiap hari. "Biar saya leluasa ngobrol, berbagi pengalaman, dan memperkenalkan kopi lebih dalam," tuturnya.

Konsep ini menarik pelanggan dari luar kota, bahkan luar negeri. Banyak yang datang khusus untuk belajar dan mengeksplor rasa bersama di ruang komunitas kecil yang intim ini.

Pemasaran Lewat Kepercayaan

Panna Coffee tidak memiliki tim penjualan. Pemasaran mengandalkan marketplace, media sosial, dan *word of mouth*. "Dari awal sampai sekarang kita tidak pernah pemasaran agresif. Semua dibangun lewat trust dan referensi," jelas Fritz.

Sebelum pandemi, Panna banyak menyuplai kafe. Namun pandemi mengubah arah bisnis: kini fokus ke ritel dan home brewers. Pergeseran ini membuat bisnis lebih stabil karena tidak bergantung pada usaha lain.



Tren Iced Americano dan Filter Coffee

Fritz melihat pergeseran selera konsumen. Dari es kopi susu manis, kini banyak yang beralih ke minuman tanpa gula seperti Iced Americano dan filter coffee. Faktor kesehatan dan pengaruh drama Korea memicu tren ini.

"Manual brew lebih ringan, fruity terasa, dan aman di lambung," katanya. Tren ini membuka peluang memperkenalkan kopi single origin dengan karakter unik.

Panna juga dikenal dengan kreasi unik, seperti "Pisang Goreng Madu" dari kopi Ijen berproses honey dan natural, yang rasanya mirip sale pisang dan karamel madu. Popularitasnya sempat membuat ojek online datang mencari makanan, bukan kopi. Ada pula "Toba Red Leci", kopi fermentasi dengan leci kaleng, yang diciptakan sebagai sindiran tren leci tea di kafe.

50 Varian Kopi, Pasar Lokal Bergairah

Kini Panna menawarkan lebih dari 50 varian kopi, 90% di antaranya arabika lokal. Meski fokus pada kopi Nusantara, setiap tahun mereka menghadirkan kopi dari Kolombia dan Panama sebagai bahan eksplorasi.

Panna mengirim 50–60 paket kopi per hari ke seluruh Indonesia, sekitar 900 paket per bulan, bahkan hingga Tokyo, Singapura, dan Filipina untuk pelanggan yang rindu kopi Indonesia.

Menurut Fritz, potensi pasar lokal sangat besar. "Kualitas domestik mampu menyerap pasar, dan kopi Indonesia diincar internasional. Tugas saya tinggal mencari kopi enak yang punya nilai untuk kami hadirkan," ujarnya.

Menanam Nilai, Bukan Sekadar Menjual Kopi

Bagi Fritz, Panna Coffee bukan sekadar bisnis, tetapi medium untuk merawat budaya dan nilai. Setiap biji kopi yang dipilih membawa cerita petani, aroma tanah asalnya, dan sejarah panjang yang tak bisa direkayasa. "Kalau kopi hanya dilihat dari sisi komoditas, kita kehilangan jiwanya. Panna ada supaya orang bisa merasakan kopi yang punya nyawa," tutupnya.

AJAK MASYARAKAT MENGENAL LEBIH DEKAT

BPR WM Berpartisipasi dalam *Fun Walk* 10 Tahun Paroki St Ignatius Krapyak

Tanggal 31 Juli selalu menjadi momen istimewa bagi umat Paroki St Ignatius Krapyak, Semarang.

Tahun ini, perayaan terasa jauh lebih meriah dan bermakna karena bertepatan dengan ulang tahun ke-10 paroki—atau yang disebut sebagai Lustrum ke-2.

Berbagai kegiatan digelar untuk menyemarakkan perayaan satu dekade keberadaan paroki ini. Salah satu acara yang paling dinanti adalah Fun Walk, yang digelar Minggu terakhir sebelum hari ulang tahun.

Menariknya, tahun ini kegiatan tersebut mendapatkan dukungan istimewa dari berbagai pihak, termasuk Bank Perekonomian Rakyat (BPR) Weleri Makmur (WM) sebagai sponsor utama.

Direktur Utama BPR WM, Kerry Thamrim menjelaskan, keikutsertaan Bank WM dalam kegiatan Fun Walk di Paroki St Ignatius Krapyak bukanlah hal baru. Setiap tahun, BPR WM memang selalu terlibat sebagai sponsor.

Jika pada tahun-tahun sebelumnya Fun Walk hanya dilengkapi dengan pembagian door prize, tahun ini acara dikemas jauh lebih meriah dan interaktif.

Selain Fun Walk, peserta juga disuguhi berbagai lomba dan hiburan, di antaranya zumba bersama, lomba kostum terunik, yang menambah warna dan kreativitas dalam perayaan.

Di samping itu juga lomba foto di booth khusus, dengan hadiah langsung dari Bank WM, dan Door prize spektakuler dengan hadiah utama sepeda listrik, serta hadiah lainnya seperti TV, mesin cuci, kulkas, sepeda, dan handphone.

"Jadi itu yang berbeda dibandingkan dengan sebelum-sebelumnya. Termasuk door prize-nya, kali ini jauh lebih bagus," kata Kerry, minggu (27/7).

Selain meramaikan acara, Bank WM juga memanfaatkan kesempatan ini untuk mengenalkan produk dan layanan unggulannya, terutama kepada masyarakat di wilayah Semarang Barat, yang selama ini belum begitu familiar dengan keberadaan Bank WM.

"Bank WM memang lebih dikenal di Semarang Timur, karena kantor pusat kami berada di Gayamsari, Majapahit. Melalui event seperti ini, kami ingin masyarakat di Semarang Barat lebih mengenal kami," jelas Kerry.





Salah satu produk unggulan yang dipromosikan dalam kegiatan ini adalah program pembiayaan Ekstra 69, yaitu Bunga 0,69% flat per bulan; Jangka waktu pinjaman hingga 36 bulan; dan Plafon pinjaman mulai dari Rp150 juta.

Selain itu, untuk pembiayaan dengan nominal di bawah Rp150 juta, tersedia program Promo 69 dengan bunga yang sama (0,69%) namun dengan tenor 18 bulan.

Produk ini ditujukan tidak hanya untuk pelaku UMKM dalam rangka mendukung permodalan usaha, tetapi juga untuk karyawan dengan kebutuhan konsumtif, seperti renovasi rumah, pendidikan anak, atau kebutuhan lainnya.

Menariknya, masyarakat bisa langsung melakukan registrasi di lokasi acara, ataupun mengunjungi kantor Bank WM di kemudian hari.

Lebih dari Sekadar Sponsorship

Bagi Bank WM, keterlibatan dalam acara ini bukan sekadar urusan bisnis. BPR WM tidak menargetkan aplikasi pinjaman atau pembukaan rekening secara langsung.

"Tujuan utama kami adalah branding, agar umat di Paroki Krapyak mengenal lebih dekat Bank WM," jelas Kerry.

Langkah ini merupakan bagian dari strategi jangka panjang untuk memperluas jaringan dan membangun kepercayaan di komunitas lokal.

Melalui sponsorship utama pada perayaan Lustrum II Paroki St. Ignatius Krapyak, Bank WM menegaskan komitmennya dalam mendukung kegiatan masyarakat, khususnya di lingkungan gereja dan komunitas lokal. Harapannya, semakin banyak umat yang mengenal dan bergabung menjadi nasabah Bank WM.

Kemeriahan Fun Walk Dihadiri Wali Kota

Rangkaian perayaan HUT ke-10 Paroki Krapyak berlangsung meriah dengan antusiasme tinggi. Dari sekitar 2.250 umat paroki, tercatat 750–800 orang mengikuti jalan sehat, banyak di antaranya membawa keluarga. Pendaftaran dimulai pukul 06.15, dan peserta tambahan yang datang tanpa registrasi turut menambah semarak suasana.

Tahun ini terasa istimewa dengan kehadiran Wali Kota Semarang, Agustina Wilujeng Pramestuti. Ia tidak hanya hadir secara simbolis, tetapi juga menyapa, berbincang, dan bercanda dengan umat. Dengan gaya santainya, Agustina membuka sambutan, "Selamat pagi semua. Apa kabar? Sehat semua?" candanya yang disambut tawa umat. Ia juga menyapa Romo Paroki, Dewan Paroki, serta sejumlah pejabat kota yang hadir.



Agustina mengucapkan selamat ulang tahun ke-10 bagi Paroki Krapyak, sembari memberi analogi usia 10 tahun sebagai masa transisi menuju kedewasaan. Ia mengapresiasi perkembangan paroki yang dinilai sudah sebanding dengan paroki besar lainnya. Kehangatan semakin terasa ketika ia mengenang momen kampanye dulu di Paroki Krapyak, saat hanya sempat membeli kalender bazar yang hingga kini masih ia simpan.

Dalam sambutannya, Agustina juga menyampaikan terima kasih atas dukungan warga hingga ia dipercaya menjadi Wali Kota. Ia mendoakan agar Paroki Krapyak senantiasa sehat, aktif berkarya, dan menjadi penerang bagi masyarakat.

Kehadiran Bank WM bersama tokoh pemerintahan dalam kegiatan ini memberi pesan kuat bahwa sinergi antara dunia usaha, pemerintah, dan masyarakat sangat penting untuk membangun komunitas yang sehat dan mandiri. Tidak hanya soal promosi produk, tetapi juga tentang menghadirkan nilai nyata bagi umat.

Antusiasme umat yang begitu besar juga menunjukkan bagaimana kegiatan sederhana seperti jalan sehat mampu mempererat tali persaudaraan. Hal ini menjadi bukti bahwa kebersamaan dan kepedulian adalah fondasi utama dalam membangun komunitas yang berdaya dan berpengaruh.

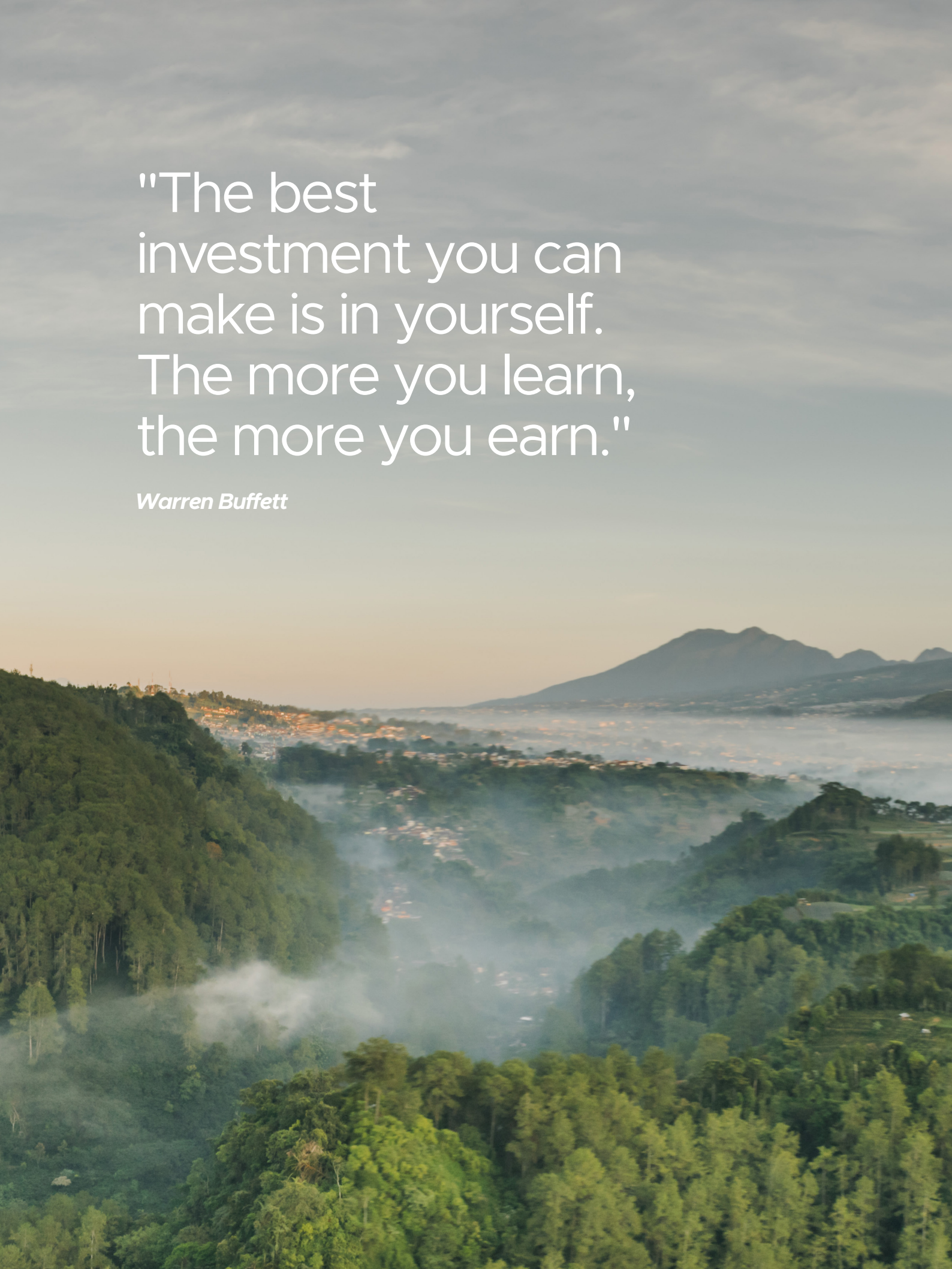
Makna Sehat Jasmani dan Rohani

Romo Paroki, Romo Lorensius Tata Priyana, menyampaikan apresiasi kepada umat, tamu undangan, serta Wali Kota yang hadir. Menurutnya, jalan sehat bukan hanya simbol kebersamaan, tetapi juga semangat hidup sehat dalam komunitas.

Ia menekankan pentingnya keseimbangan antara kesehatan jasmani dan rohani. Hidup rohani, kata Romo Tata, tidak hanya dibangun lewat doa, tetapi juga lewat tindakan nyata seperti bekerja dan berolahraga. Dengan tubuh sehat dan jiwa kuat, umat diharapkan menjadi pribadi produktif dan siap menjadi berkat bagi sesama.

"Kalau sehat, kita mampu bekerja, menjadi berkah, menolong, dan membantu sesama," ujarnya. Ia menutup dengan doa agar umat selalu diberkati kesehatan jasmani dan rohani.




"The best investment you can make is in yourself. The more you learn, the more you earn."
Warren Buffett


Investing in yourself is the most powerful step toward long-term success. By expanding your knowledge, skills, and experiences, you increase your value, open new opportunities, and unlock greater rewards in life and career.
Wealth Magazine Quotes



Dari *Garasi* Tembus Pasar Luar Negeri

Tidak ada yang menyangka, dari sebuah garasi, mampu melahirkan produk kerajinan yang menembus pasar luar negeri. Itulah yang dialami Piliani Ernawati (43), pemilik usaha kerajinan anyaman kertas koran bernama Craftonesia.

Berawal dari garasi kecil di rumahnya, Jalan Prof. Soedarto Gang Bulusari I nomor 14E, Tembalang, Pili sapaannya, kini mampu menjual produk buatannya hingga mancanegara.

Kisah inspirasi usaha digeluti Pili bermula dari saat Pandemi Covid-19 yang memukul berbagai sektor usaha.

Pili yang sebelumnya menjalankan usaha kuliner bernama Roemah Raffa, merasakan keterpurukan usaha karena sepinya orderan di tengah pembatasan sosial.

Dalam keadaan tidak menentu ia menemukan tumpukan kertas koran di meja. Pili yang merupakan penggemar kerajinan dan sempat menjadi anggota bank sampah, kemudian mulai mencari cara untuk memanfaatkan kertas bekas tersebut menjadi sesuatu yang bernilai.

"Jadi waktu itu aku googling di internet, terus ketemulah beberapa kerajinan dari kertas koran. Nah, itu yang mulai aku coba buat," jelas Pili mengawali usahanya.

Produk pertama yang ia coba buat adalah barang-barang kecil seperti tempat tisu, tempat pensil, dan vas bunga. Namun, rasa ingin tahunya mendorongnya untuk mencoba membuat tas.



"Karena aku tuh suka ngelihat tas-tas, tapi kalau yang branded itu kan mahal ya. Nah, terus berpikir 'gimana kok enggak bikin tas sendiri aja?'. Akhirnya aku coba bikin tas yang dari anyaman ini.

Proses yang penuh percobaan dan kesalahan ini pun membawanya pada penemuan formula untuk membuat produk dari kertas koran yang tahan air.

Pili mulai membuat tas pertamanya untuk diri sendiri yang diberi nama tas Arimbi.

"Jadi itu yang ada di X-banner aku, itu tas pertama aku pakai sendiri. Setelah aku pakai, aku bisa bikin punya aku. Aku penasaran lagi untuk bikin buat anak aku. Anak aku ada dua, cewek-cowok, terus bikin buat suami. Nah, dari situ kan akhirnya punya empat model tas," katanya sembari menunjuk x-banner di garasi rumah, yang menjadi tempat workshop Craftonesia.

Membangun Brand Craftonesia

Setelah menciptakan beberapa model tas, Piliani mulai memposting kreasinya di media sosial.

Melihat potensi ini, Piliani makin mantap mengubah hobi kerajinan ini menjadi usaha yang serius.

Pada pertengahan tahun 2021, ia mulai menekuni usaha kerajinan tersebut. Ia mengatakan, nama Craftonesia itu merupakan pemberian dari salah satu mentor branding untuk usahanya, yaitu IP yang merupakan lulusan dari Udinus.

"Aku cek langsung di internet, ternyata belum ada yang pakai nama brand itu. Terus aku mulai pakai nama Craftonesia dan Alhamdulillah memang membawa berkah," sebutnya.

Ia mengatakan, mulai memanfaatkan kesempatan untuk pengembangan usaha dengan mengikuti ajang kompetisi. Pada November di tahun yang sama, ia berhasil meraih juara dua dalam sebuah kompetisi produk unggulan se-Kota Semarang.

"Nah dari situ kemudian dari dinas terkait banyak yang notice. Mungkin waktu itu aku ngenalinnya bahwa Craftonesia itu adalah salah satu brand yang mengusung tema *recycle* gitu, jadi kayak 'Wah, ini kayaknya unik nih,' gitu.

Nah, dari situ aku banyak ditawarin untuk ikut pameran-pameran. Itu mulai kayak ngebawa Craftonesia naik, bisa ke branding-nya dapat gitu.







Sampai sekarang ini kayak gitu," akunya.

Tembus Pasar Luar Negeri

Melalui branding yang kuat dan produk yang inovatif, Craftonesia mulai menarik perhatian pasar, baik dalam negeri maupun luar negeri.

Pasar dalam negeri, Pili yang setiap harinya memproduksi produk kerajinan di garasi rumahnya, telah memasarkan produk kerajinan tersebut di berbagai kota besar.

Saat ini, Craftonesia telah memiliki lebih dari 25 model tas dan berbagai produk lain mulai aksesoris hingga home decor yang kesemuanya berasal dari limbah kertas.

Pili memanfaatkan berbagai platform digital untuk memperluas jangkauan pemasaranya. Ia memasarkan produk di marketplace seperti Shopee dan Tokopedia, serta aktif di media sosial seperti Instagram dan TikTok.

"Kalau yang di offline, itu ikut pameran-pameran, terus juga ada di 12 outlet, antara lain ada di resort, toko oleh-oleh, hotel, dan ada di lantai 2 Bandara Ahmad Yani.

Pengiriman selain Semarang, juga pernah di Jakarta, Tangerang, Surabaya, Bandung, Palembang, Makassar," lanjutnya.

Pasar luar negeri, Pili mengatakan produk Craftonesia telah ada di Shopee Taiwan. Selain itu, ia sejumlah pameran pernah diikuti di luar negeri yaitu Singapura, Belanda, dan Turki.

Ia juga mengikuti pameran yang mendatangkan turis dari luar negeri ke Semarang.

"Kadang ada pameran di Oudetrap Kota Lama. Itu pas ada kunjungan turis kapal pesiar dari luar negeri ke Indonesia, nah itu banyak yang minat," ungkapnya.

Bicara tentang minat pasar luar negeri, Pili menjelaskan bahwa pelanggan dari luar negeri lebih tertarik pada produk dengan warna-warna natural.

"Misalnya, warna pink dari kayu secang dan warna coklat dari mahoni sangat diminati," terangnya.

Ia juga menjelaskan, banyak turis dari Amerika menyukai produk home decor, dengan warna cenderung diminati merah dan biru.

"Turis lain, biasanya menyukai tas-tas yang tone warna kayak rotan-rotan gitu," sebutnya.

Mengenai produk yang dijual di Shopee Taiwan, Pili menyebutkan bahwa produk kecil seperti gelang dan aksesoris lebih diminati.

"Mereka suka produk yang unik tetapi kecil. Produk yang fungsional juga lebih disukai, seperti tempat pensil yang memiliki nilai estetik," jelasnya.

Ia juga mengamati, permintaan di Taiwan cenderung mengikuti tren musiman, di mana warna dan jenis produk yang diminati bisa berubah sesuai dengan musim.

"Pemasaran di luar negeri itu cukup unik, karena mereka lebih memilih produk berdasarkan musim. Misalnya, saat musim panas, ada warna-warna tertentu yang sedang tren di sana. Mereka biasanya sudah memilih produk

dan meminta warna yang diinginkan," katanya.

Dari segi harga, Pili menyebutkan, produk Craftonesia dijual mulai dari Rp15.000 hingga Rp850.000/pcs.

Permintaan buyer luar negeri, ia menyebut tetap menjual dengan harga yang sama karena semua biaya ongkos kirim ditanggung buyer.

"Jadi, tidak terbebani biaya tambahan," ujarnya.

Pemberdayaan Komunitas dan Keterlibatan Masyarakat

Pili mengatakan, Craftonesia juga berfokus pada pemberdayaan komunitas. Ia melibatkan mahasiswa dan ibu-ibu dalam proses produksi, dengan memberikan pelatihan dan kesempatan kerja.

Ia menyebutkan, hingga saat ini lebih dari 15 mitra telah dibina, yang sebagian besar adalah mahasiswa yang tertarik dengan dunia kerajinan.

"Biasanya yang berkunjungan ke Craftonesia awalnya hanya tugas mata kuliah, terus mereka tahu produknya, mereka penasaran cara bikinnya, mereka tertarik.

Nah itu yang akhirnya masuk bisa jadi mitra. Apalagi kan ada fee-nya juga untuk tiap produk, bisa menambah penghasilan mereka," sebutnya.

Namun demikian, Pili menyebutkan tantangan yang masih dihadapi adalah masalah sumber daya manusia (SDM).

"Jadi ketika mereka sudah mulai lulus akan kembali ke kotanya masing-masing kan. Jadi kan ketika mereka sudah lulus, ya sudah say goodbye gitu. Makanya ini kita mulai pemberdayaan lagi kayak gitu," katanya.

Sementara itu, Pili mengungkapkan peluang pemasaran Craftonesia sangat besar.

Pili menyebut sebelumnya pun sempat menerima pesanan besar dari Jepang sebanyak 3.000 pcs.

Dalam perkembangan terbaru, Pili mengungkapkan pada bulan Mei lalu, menerima pesanan yang cukup mengejutkan dari India.
"Kami benar-benar kaget karena ada yang memesan 2.000 tas dalam satu kali order," sebutnya.

Pili mengungkapkan, saat ini masih memikirkan tawaran tersebut karena kendala SDM.

"Produk kerajinan ini membutuhkan keterampilan khusus. Setiap orang yang terlibat dalam produksi harus memiliki keahlian tertentu, terutama dalam hal kerapiannya. Ini adalah tantangan terbesar kami saat ini," ujarnya.



MEET THE WM TEAM

YB R HENDRO LUKYTO ST

Dari Marketing Hingga "Babat Alas" Memimpin Kantor Cabang

Perjalanan karier yang panjang dan berliku kerap mengantarkan seseorang pada pencapaian yang tak terduga. Hal itu dialami YB R Hendro Lukyto ST, seorang pemimpin yang kini mengemban amanah sebagai Kepala Kantor Cabang BPR Weleri Makmur (WM) Kabupaten Batang.



Hendro, yang lahir di Denpasar tahun 1975, memulai perjalanan di BPR WM pada 2010 sebagai seorang marketing. Dari posisi awal yang sederhana, ia menunjukkan dedikasi tinggi serta semangat belajar untuk menghadapi setiap tantangan. Pada 2013, ketekunannya membuahkan hasil ketika ia diangkat menjadi kepala seksi marketing, sebuah titik awal dari perannya sebagai pemimpin di perusahaan.

Setelah itu, Hendro ditugaskan ke Weleri sebagai kepala seksi marketing pertama di cabang tersebut. Pengalaman ini memperkuat kemampuannya dalam mengelola tim sekaligus memperluas wawasan tentang dunia perbankan. Sekembalinya ke Semarang, ia menjabat sebagai kepala unit bisnis sebelum akhirnya dipromosikan menjadi kepala cabang di Tegal pada 2015, yang menandai fase baru dalam kariernya.

Tantangan "Babat Alas" di Berbagai Daerah

Sebagai kepala cabang di Tegal, Hendro menghadapi tantangan besar dalam membuka cabang baru atau yang ia sebut sebagai "babat alas". Ia harus berhadapan dengan beragam nasabah dari sektor perkapalan, konveksi, hingga pertanian bawang di Brebes, yang masing-masing menuntut pendekatan khusus. Situasi ini melatihnya untuk memahami kompleksitas dunia usaha di berbagai daerah.

Ia juga menyadari bahwa nasabah di Tegal memiliki karakteristik unik. Menurutnya, masyarakat pesisir memiliki sifat keras, namun bila sudah terjalin kedekatan, mereka bisa menjadi loyal dan hangat. Hal ini mendorong Hendro untuk menekankan pendekatan personal, membangun kepercayaan, dan menjaga hubungan jangka panjang.

Menghadapi Masa Sulit Pandemi

Pandemi Covid-19 menjadi ujian terberat dalam kepemimpinannya. Banyak nasabah mengalami kesulitan membayar pinjaman, bahkan muncul anggapan bahwa pinjaman tidak perlu dilunasi. Hendro dan timnya menjawab tantangan ini



dengan memberikan edukasi, menjelaskan program restrukturisasi, serta membantu nasabah memahami keuntungan dan risiko dari setiap keputusan.

Ketika PSBB pertama kali diberlakukan di Tegal, tantangan semakin besar karena aktivitas penagihan menjadi terbatas. Namun, berkat komunikasi intensif dan hubungan baik yang sudah terjalin sebelumnya, Hendro bersama tim mampu melewati masa sulit itu. Strateginya terbukti berhasil menjaga kepercayaan nasabah dan stabilitas cabang di tengah situasi penuh ketidakpastian.

Membangun Relasi yang Kuat

Pengalaman panjang di Tegal meninggalkan kesan mendalam bagi Hendro. Selama enam tahun, ia tidak hanya fokus pada pertumbuhan bisnis, tetapi juga membangun relasi yang erat dengan nasabah maupun rekan kerja. Baginya, keberhasilan cabang tidak lepas dari ikatan emosional yang terbangun melalui interaksi sehari-hari.

Kunci utama menurut Hendro adalah edukasi. Dengan memberi solusi nyata atas permasalahan nasabah, ia berhasil menjaga loyalitas dan kepercayaan mereka. Pendekatan ini membuat cabang Tegal mampu melewati masa pandemi dengan baik, bahkan berkembang hingga memiliki kantor sendiri yang menjadi kebanggaan bersama.

Visi dan Dedikasi untuk Masa Depan

Bagi Hendro, dedikasi kepada BPR WM sejalan dengan visinya untuk masa depan perusahaan. Ia berharap BPR WM terus membuka cabang baru, yang tidak hanya memperkuat bisnis tetapi juga menyerap banyak tenaga kerja, sehingga mampu membantu masyarakat di tengah kondisi ekonomi yang menantang.

Selain mendukung perusahaan, Hendro juga memiliki ambisi pribadi. Ia menyatakan bahwa jabatan direktur terasa "nanggung", sehingga cita-cita terbesarnya adalah menjadi seorang pemilik usaha. Dengan begitu, ia bisa membangun warisan yang bermanfaat, baik untuk keluarganya maupun lingkungan sekitar.

Motivasi Keluarga di Balik Setiap Langkah

Motivasi terbesar Hendro datang dari keluarganya. Semua kerja keras dan keputusan yang ia ambil berlandaskan pada harapan agar keluarganya bisa hidup sejahtera dan bahagia. Prinsip ini menjadi pendorong utama dalam setiap langkah kariernya di BPR WM.

Baginya, konsep cukup atau tidak cukup sangatlah relatif. Hal terpenting adalah mensyukuri rezeki yang ada dan memanfaatkannya sebaik mungkin.

Dengan semangat itu, Hendro berkomitmen untuk terus memberikan yang terbaik, baik bagi keluarganya maupun perusahaan yang telah membentuk perjalanan kariernya.



TRANSFORMASI KANTOR KAS BATANG MENJADI KANTOR CABANG

Tantangan Membangun Cabang Baru di Tengah Dinamika Ekonomi

Mengemban amanah sebagai kepala kantor cabang di lokasi baru bukanlah hal mudah. Tanggung jawab untuk membangun dan mengelola cabang dari awal, sementara harus beradaptasi dengan lingkungan dan karakter masyarakat setempat, menjadi tantangan besar bagi setiap pemimpin.



Hal itulah yang menjadi kenyataan bagi BPR Weleri Makmur (WM) Kabupaten Batang ketika resmi bertransformasi dari kantor kas menjadi kantor cabang. Perubahan status ini menandai babak baru dalam pelayanan perbankan BPR WM di wilayah Batang dan sekitarnya.

"Kantor Cabang Batang ini sebelumnya adalah kantor kas. Secara resminya, menjadi kantor cabang pada Maret 2025 dan berlanjut sampai sekarang. Dengan menjadi kantor cabang di sini, pastinya harus melakukan penyesuaian-penyesuaian," ungkap Kepala Kantor Cabang Batang.

Dari Kantor Kas Menuju Kantor Cabang

Transformasi dari kantor kas menjadi kantor cabang merupakan langkah strategis BPR WM dalam memperluas jangkauan pelayanan. Perubahan status ini bukan hanya sekadar peningkatan nama, melainkan juga peningkatan kapasitas layanan dan tanggung jawab operasional yang lebih besar.

Sebagai kantor cabang, unit Batang kini memiliki kewenangan yang lebih luas dalam melayani kebutuhan perbankan masyarakat. Hal ini tentunya membutuhkan penyesuaian baik dari sisi manajemen, sumber daya manusia, maupun sistem operasional.

"Kalau Batang ini sudah dibuka, otomatis akan ada SDM baru yang dapat bergabung. Siapa tahu nanti bisa ada pembukaan cabang baru lagi," harap pimpinan cabang.

Strategi Menghadapi Kondisi Ekonomi Terkini

Kondisi ekonomi saat ini menuntut kantor cabang untuk menyusun strategi yang lebih selektif dan cermat, mengingat





ketidakpastian yang masih menghadang di depan mata.

"Kita harus selektif lagi ya dalam ini, karena kita enggak tahu kondisi 2 - 3 bulan ke depan. Usaha sekarang ini kelihatannya sudah besar, tapi tahu-tahu 2 - 3 bulan ke depan langsung jatuh," ungkap pimpinan cabang mengenai tantangan yang dihadapi. Untuk mengantisipasi hal tersebut, kantor cabang Batang mengambil langkah proaktif dengan melakukan kunjungan nasabah setiap enam bulan sekali. Pendekatan ini bertujuan untuk memastikan bahwa mereka tetap terhubung dengan nasabah dan dapat mengawasi perkembangan kondisi mereka secara langsung.

tahun-tahun

Pendekatan Personal dalam Pelayanan

Tim kantor cabang Batang berkomitmen untuk memahami sepenuhnya kondisi keuangan nasabah mereka. Pendekatan yang dilakukan tidak hanya sebatas pada aspek bisnis semata, tetapi juga lebih kepada memahami situasi dan tantangan yang dialami nasabah.

"Kami kunjungan ke nasabah supaya mengetahui kondisi nasabah yang sudah existing ini untuk kita lihat kondisinya seperti apa. Kami juga butuh informasi dari nasabah yang mau pinjam ke tempat kami mengenai kondisi keuangannya seperti apa. Jadi kami lebih hati-hati," jelas pimpinan cabang.

Pendekatan personal ini juga menjadi kunci dalam membangun relasi yang kuat dengan nasabah. Melalui komunikasi yang baik dan pemahaman yang mendalam terhadap kondisi nasabah, kantor cabang Batang berusaha memberikan pelayanan yang tidak hanya menguntungkan secara bisnis, tetapi juga membantu nasabah dalam menghadapi tantangan ekonomi.

Visi Pengembangan ke Depan

Sebagai bagian dari ekspansi BPR WM, kehadiran kantor cabang Batang diharapkan dapat menjadi katalisator bagi pertumbuhan ekonomi daerah. Dengan pelayanan yang lebih komprehensif dan pendekatan yang lebih personal, kantor cabang ini diproyeksikan dapat memberikan kontribusi signifikan bagi pemberdayaan ekonomi masyarakat setempat.

"Harapannya supaya BPR WM tetap bisa banyak buka cabang dan merekrut banyak SDM. Dengan kondisi yang sekarang ini, di mana banyak yang di-PHK, semakin banyak cabang berarti semakin banyak tenaga kerja yang dapat diserap," ungkap manajemen mengenai visi pengembangan ke depan.

Komitmen Pelayanan Terbaik

Kehadiran kantor cabang Batang merupakan wujud komitmen BPR WM untuk memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat. Di tengah dinamika ekonomi yang penuh tantangan, kantor cabang ini berusaha menjadi mitra terpercaya bagi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan finansial mereka.

Transformasi yang berhasil dari kantor kas menjadi kantor cabang ini diharapkan dapat menjadi model bagi pengembangan cabang-cabang BPR WM lainnya di masa mendatang, sekaligus memperkuat posisi BPR WM sebagai institusi keuangan yang dapat diandalkan oleh masyarakat.



TABUNGAN RENCANA

Wujudkan Impian Masa Depan dengan Bunga Tinggi dan Pasti

Setiap orang pasti memiliki impian dan rencana masa depan. Entah itu membeli rumah impian, menyekolahkan anak hingga jenjang tertinggi, mempersiapkan modal usaha, atau merencanakan masa pensiun yang nyaman. Namun, berapa banyak dari kita yang benar-benar memiliki strategi keuangan yang tepat untuk mewujudkan impian tersebut?

Kebanyakan orang mengandalkan tabungan biasa dengan bunga rendah, atau malah menyimpan uang di celengan yang tidak memberikan imbal hasil sama sekali. Padahal, dengan strategi yang tepat, impian masa depan bisa dicapai lebih cepat dan pasti.

Inflasi rata-rata Indonesia sekitar 3-4% per tahun. Sementara bunga tabungan biasa di bank umum umumnya hanya 0,5-1% per tahun. Artinya, nilai uang Anda justru terkikis oleh inflasi setiap tahunnya. Uang Rp10 juta hari ini, daya belinya akan berkurang menjadi setara Rp9,7 juta tahun depan jika hanya disimpan di tabungan biasa.

Tabungan Rencana Bank WM: Solusi Cerdas untuk Impian Masa Depan

Tabungan Rencana Bank Weleri Makmur (WM) hadir sebagai solusi bagi Anda yang ingin merencanakan masa depan dengan lebih pasti. Dengan bunga 2,75% per tahun, produk ini memberikan imbal hasil yang jauh lebih menarik dibandingkan tabungan biasa, sekaligus melindungi nilai uang Anda dari inflasi.

Yang membuat Tabungan Rencana istimewa adalah bunga tinggi 2,75% per tahun yang memberikan imbal hasil 3-5 kali lipat dibandingkan tabungan biasa. Dana Anda tidak hanya aman, tapi juga berkembang optimal untuk masa depan. Keamanan dana juga terjamin penuh oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) hingga Rp2 miliar. Anda bisa tidur nyenyak karena uang impian masa depan benar-benar aman.

Tidak ada potongan biaya administrasi bulanan yang mengurangi tabungan, jadi setiap rupiah yang disetorkan benar-benar bekerja untuk masa depan. Fleksibilitas setoran juga sangat membantu, dimulai dengan minimum Rp100 ribu per



bulan dengan kelipatan Rp50 ribu. Anda bisa menyesuaikan dengan kemampuan keuangan tanpa memberatkan cash flow bulanan.

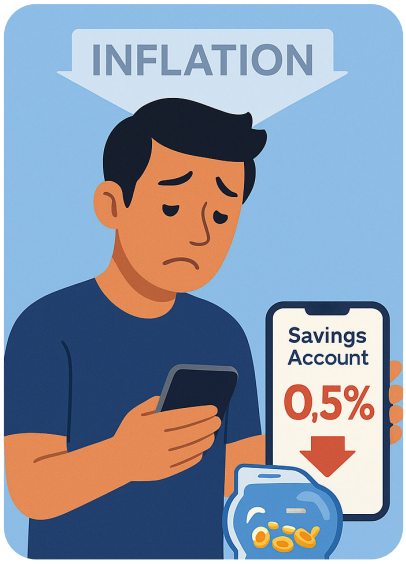
Sistem setoran rutin bulanan membantu Anda membangun disiplin finansial. Dengan komitmen menabung minimal Rp100 ribu per bulan, impian-impian besar akan terwujud secara bertahap namun pasti. Melalui platform KlikWM (web) dan MyWM (Android), Anda bisa memantau perkembangan tabungan rencana kapan saja dan melihat bagaimana dana impian bertumbuh setiap bulannya.

Perhitungan Realistis: Lihat Bagaimana Impian Anda Tumbuh

Mari kita hitung dengan contoh nyata. Misalnya Anda merencanakan dana pendidikan anak atau uang muka rumah dengan target 5 tahun dan setoran Rp500 ribu per bulan:

Total setoran Rp500 ribu selama 60 bulan adalah Rp30 juta. Dengan bunga 2,75% per tahun, Anda akan mendapat bunga akumulatif sekitar Rp2,2 juta, sehingga total dana di akhir periode menjadi Rp32,2 juta.

Bandingkan dengan tabungan biasa berbunga 0,5% yang hanya memberikan bunga akumulatif sekitar Rp400 ribu, total dana hanya Rp30,4 juta. Selisih keuntungan mencapai Rp1,8 juta lebih banyak! Tambahan ini bisa menjadi dana tambahan yang sangat berarti untuk mewujudkan impian Anda.



Strategi untuk Berbagai Tujuan Hidup

Bagi keluarga muda, Tabungan Rencana sangat cocok untuk mempersiapkan dana pendidikan anak dari TK hingga kuliah, uang muka rumah atau renovasi, bahkan dana liburan keluarga impian. Dengan menabung rutin, beban finansial besar di masa depan bisa disiapkan sejak dini.

Untuk perencanaan jangka panjang, produk ini ideal untuk persiapan pensiun dini, modal usaha masa depan, atau membangun dana darurat yang lebih besar. Semakin dini dimulai, semakin besar manfaat bunga majemuk yang diperoleh.

Tabungan Rencana juga cocok untuk berbagai milestone hidup seperti pernikahan impian, kendaraan baru, atau investasi properti. Setiap impian memiliki



angka dan timeline yang jelas, sehingga lebih mudah direncanakan dengan setoran rutin bulanan.

Sistem setoran rutin bulanan secara tidak langsung melatih disiplin finansial Anda. Ketika sudah terbiasa menyisihkan Rp100-500 ribu per bulan untuk masa depan, Anda akan lebih bijak dalam mengelola pengeluaran harian. Ini adalah investasi ganda: investasi finansial sekaligus investasi karakter yang bermanfaat sepanjang hidup.

Mulai Hari Ini, Nikmati Hasilnya di Masa Depan

Pembukaan Tabungan Rencana sangat mudah dengan persyaratan yang tidak memberatkan. Cukup dengan setoran minimal Rp100 ribu per bulan dan jangka waktu fleksibel 1-10 tahun sesuai target impian. Kelipatan setoran Rp50 ribu memungkinkan penyesuaian sesuai kondisi keuangan, dan yang terpenting, tanpa biaya administrasi bulanan yang memotong tabungan Anda.

Impian masa depan tidak akan terwujud dengan sendirinya. Butuh perencanaan, komitmen, dan strategi yang tepat. Tabungan Rencana Bank WM memberikan Anda fondasi yang kuat untuk membangun masa depan yang lebih cerah.

Dengan bunga tinggi 2,75%, jaminan LPS hingga Rp2 miliar, dan bebas biaya administrasi, tidak ada alasan lagi untuk menunda. Setiap hari yang terlewat adalah kesempatan emas yang hilang untuk memaksimalkan pertumbuhan dana impian Anda.

Saatnya mengubah impian menjadi rencana, dan rencana menjadi kenyataan. Mulai Tabungan Rencana Bank WM hari ini, dan saksikan bagaimana masa depan impian Anda terwujud step by step.



BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

Tabungan Rencana

Kami Tenang, Masa Depan Anak Kami Sudah Kami Persiapkan Dari Sekarang.



Tabungan Rencana bantu orang tua fokus pada tumbuh kembang, bukan cemas soal biaya.

LPS LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN
Bank WM (BPR) berizin dan diawasi OJK serta merupakan peserta penjaminan LPS

halo WM 1500 157
(Tarif Pulsa Lokal)

0855 1500 157
(WhatsApp Chat Only)



Mengapa Asisten Virtual Jadi Peluang Bisnis Paling Menjanjikan 2025

Pernahkah Anda bayangkan bisa bekerja dari rumah, mengatur jadwal sendiri, dan melayani klien dari berbagai belahan dunia? Inilah realitas yang kini dijalani ribuan asisten virtual di Indonesia. Profesi yang dulunya hanya populer di negara-negara maju, kini mulai merajai pasar kerja lokal dengan prospek penghasilan yang fantastis.

Sejak tren bekerja dari rumah selama pandemi, profesi asisten virtual semakin banyak diminati, terutama di kalangan pencari kerja yang ingin memiliki fleksibilitas untuk bekerja dari mana saja. Lembaga riset internasional memperkirakan bahwa pasar asisten virtual akan mencapai 398 miliar rupiah pada tahun 2025, menunjukkan potensi luar biasa dari industri ini.

Asisten virtual adalah profesional yang memberikan layanan administratif dan dukungan bisnis kepada perusahaan dari jarak jauh. Berbeda dengan asisten tradisional yang terbatas ruang kantor, asisten virtual bisa melayani klien dari seluruh dunia hanya dengan laptop dan koneksi internet. Tugasnya beragam, mulai dari mengelola surel, media sosial, hingga administrasi bisnis daring.

Mengapa Bisnis Asisten Virtual Begitu Menjanjikan?

Permintaan Pasar yang Meledak
Sejak tren kerja jarak jauh, permintaan asisten virtual terus naik. Sekitar 48% pemilik usaha global berencana merekrut pekerja jarak jauh lintas negara. Perusahaan memilih asisten virtual karena hemat biaya tanpa perlu ruang kantor atau tunjangan tetap.

Modal Awal Terjangkau
Cukup dengan laptop, internet stabil, dan keterampilan dasar administrasi, bisnis ini bisa dimulai dengan modal di bawah Rp5 juta. Jauh lebih ringan dibanding bisnis konvensional yang butuh modal puluhan juta.





Fleksibilitas Waktu dan Lokasi
Asisten virtual bisa bekerja dari mana saja dan kapan saja, bahkan sambil traveling atau dijadikan pekerjaan sampingan. Fleksibilitas ini jadi daya tarik utama bagi generasi milenial.

Potensi Penghasilan Internasional
Tarif internasional mencapai Rp230–460 ribu per jam, sedangkan di Indonesia pemula bisa mendapat Rp2–6 juta per bulan, dan lebih dari Rp10 juta bagi yang berpengalaman. Dengan melayani beberapa klien sekaligus, penghasilan bisa terus berkembang.

Strategi Sukses Membangun Bisnis

Tentukan Spesialisasi
Fokus pada 1–2 bidang, seperti administrasi, media sosial, atau toko daring. Spesialisasi membantu menaikkan tarif dan menarik klien premium.

Bangun Portofolio dan Kredibilitas
Buat situs profesional, manfaatkan platform freelance, dan kumpulkan testimoni klien. Awali dengan tarif kompetitif lalu tingkatkan seiring pengalaman.

Manfaatkan Teknologi
Gunakan alat produktivitas dan otomatisasi untuk efisiensi. Investasi di software premium akan terbayar saat basis klien berkembang.

Diversifikasi Sumber Penghasilan
Selain tarif per jam, tawarkan paket bulanan, biaya retainer, hingga produk digital seperti templat dan kursus. Beberapa asisten virtual bahkan membangun agensi sendiri.

Peluang Pasar di Indonesia

UMKM, startup, agensi digital, konsultan, hingga kreator konten semakin terbuka menggunakan jasa asisten virtual. Banyak pengusaha lokal belum familiar dengan konsep ini, membuka peluang besar untuk edukasi pasar.

Bisnis asisten virtual adalah transformasi cara kerja era digital. Dengan modal minim, keahlian yang bisa dipelajari, dan pasar yang terus tumbuh, profesi ini menjadi peluang emas untuk meraih kebebasan finansial sekaligus geografis.



ERA DIGITAL 2025

Peluang Emas Bagi Bisnis yang Siap Beradaptasi



Memasuki tahun 2025, lanskap bisnis Indonesia mengalami transformasi signifikan. Tren digitalisasi yang dipercepat pandemi kini telah menjadi kebutuhan dasar, bukan lagi pilihan. Data menunjukkan bahwa 78% konsumen Indonesia kini lebih nyaman berbelanja melalui platform digital, membuka peluang besar bagi pelaku usaha yang mampu beradaptasi.

Namun, adaptasi digital bukan sekadar membuat akun media sosial atau marketplace. Bisnis yang berhasil di era ini adalah mereka yang memahami bahwa transformasi membutuhkan modal yang tepat, strategi yang matang, dan eksekusi yang konsisten.

Tiga Tren Bisnis yang Mendominasi 2025

Pertama, hibridisasi channel penjualan. Konsumen modern tidak lagi membedakan tegas antara offline dan online. Mereka mengharapkan pengalaman yang mulus di kedua saluran. Toko fisik yang dulunya hanya mengandalkan pelanggan walk-in, kini perlu memiliki kehadiran digital yang kuat. Sebaliknya, bisnis online yang ingin bertahan perlu mempertimbangkan touchpoint fisik untuk membangun kepercayaan.

Kedua, personalisasi skala besar. Era one-size-fits-all sudah berakhir. Konsumen mengharapkan produk dan layanan yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik mereka. Teknologi AI dan data analytics memungkinkan bisnis kecil sekalipun untuk memberikan pengalaman yang dipersonalisasi, asalkan mereka memiliki sistem dan infrastruktur yang memadai.

Ketiga, keberlanjutan sebagai competitive advantage. Generasi muda Indonesia semakin peduli terhadap dampak lingkungan dari pilihan konsumsi mereka. Bisnis yang mengintegrasikan praktik berkelanjutan dalam operasionalnya tidak hanya memenuhi tuntutan pasar, tetapi juga memposisikan diri sebagai brand yang relevan untuk jangka panjang.

Modal sebagai Kunci Transformasi

Mengikuti tren-tren ini membutuhkan investasi yang tidak sedikit. Upgrade teknologi, pengembangan produk baru, ekspansi channel, hingga pelatihan tim—semuanya memerlukan modal yang cukup. Di sinilah banyak pelaku usaha terjebak: mereka mengenali peluang tapi terkendala akses permodalan yang tepat.

Bank WM memahami tantangan ini. Melalui program Kredit Ekstra 69, bank memberikan solusi permodalan yang dirancang khusus untuk kebutuhan transformasi bisnis di era digital. Dengan suku bunga kompetitif 0,69 persen flat per bulan, pelaku usaha dapat mengakses



dana mulai dari Rp 150 juta hingga Rp 2,5 miliar dengan tenor fleksibel hingga 36 bulan.

Yang membedakan Kredit Ekstra 69 adalah kemudahan akses yang sejalan dengan tren digitalisasi. Pengajuan dapat dilakukan secara online melalui kredit69.com, memungkinkan pelaku usaha untuk mengajukan kredit kapan saja dan di mana saja tanpa perlu meninggalkan operasional bisnis mereka.

Strategi Maksimalkan Peluang 2025

Untuk memanfaatkan tren 2025 secara optimal, pelaku usaha perlu fokus pada tiga area utama. Pertama, investasi teknologi yang tepat guna. Tidak perlu teknologi yang mahal atau rumit—pilih solusi yang benar-benar menyelesaikan masalah bisnis dan meningkatkan pengalaman pelanggan.

Kedua, pengembangan tim yang berkelanjutan. Era digital menuntut skill baru dari tim. Alokasikan budget untuk pelatihan dan pengembangan SDM agar mereka siap mengoperasikan sistem baru dan memberikan layanan yang sesuai standar digital.

Ketiga, diversifikasi yang terukur. Jangan tergoda untuk langsung terjun ke semua tren sekaligus. Pilih satu atau dua area yang paling relevan dengan bisnis Anda, eksekusi dengan baik, baru kemudian ekspansi ke area lain.

Waktunya Bertindak

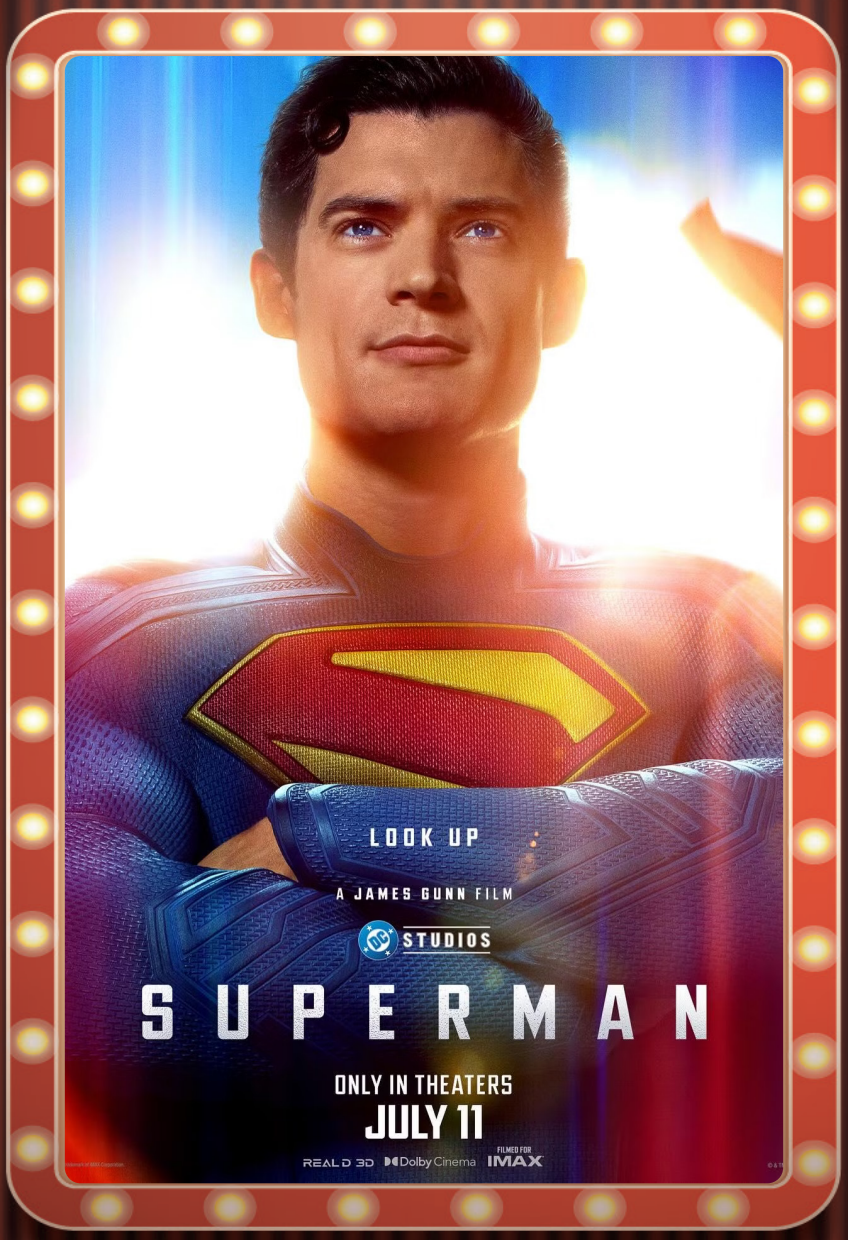
Tahun 2025 bukan hanya tentang bertahan, tetapi tentang berkembang. Bisnis yang mampu mengantisipasi dan beradaptasi dengan tren akan memiliki keunggulan kompetitif yang signifikan. Namun, semua strategi terbaik akan sia-sia tanpa dukungan permodalan yang memadai.

Kredit Ekstra 69 hadir sebagai solusi permodalan yang tidak hanya memberikan akses dana, tetapi juga fleksibilitas dalam penggunaannya. Baik untuk investasi teknologi, pengembangan produk, ekspansi pasar, maupun penguatan modal kerja—semua dapat disesuaikan dengan kebutuhan spesifik bisnis Anda.

Dengan proses pengajuan yang dapat dilakukan online melalui kredit69.com, tidak ada lagi alasan untuk menunda transformasi bisnis yang sudah lama Anda rencanakan. Era digital menunggu mereka yang berani melangkah, dan modal yang tepat adalah langkah pertama menuju kesuksesan di tahun 2025.



MOVIEGOERS


LOOK UP
A JAMES GUNN FILM
DC STUDIOS
SUPERMAN
ONLY IN THEATERS
JULY 11
REAL D 3D
Dolby Cinema
FILMED FOR IMAX

KELAHIRAN KEMBALI
MANUSIA SUPER







Superman (2025) karya James Gunn sukses menerbangkan kembali DCU dengan sentuhan segar yang memadukan nostalgia klasik dan nuansa modern.

Pemeran Baru dengan Jiwa Lama
David Corenswet menggantikan Henry Cavill sebagai Superman muda berusia 25 tahun yang optimis dan penuh harapan. Bersama Rachel Brosnahan sebagai Lois Lane, chemistry keduanya terasa natural. Gunn memilih langsung menampilkan Clark di awal kariernya sebagai jurnalis Daily Planet, tanpa mengulang kisah origin.

DCU yang Ramai dan Berisik
Film ini memperkenalkan dunia metahuman yang padat dengan hadirnya Mister Terrific, Green Lantern Guy Gardner, Hawkgirl, hingga Metamorpho. Nicholas Hoult tampil sebagai Lex Luthor, meski perannya dinilai belum tergali maksimal.

Krypto sang Bintang
Krypto the Superdog menjadi kejutan menyenangkan. Anjing super ini menghadirkan momen humor sekaligus emosional yang membuat penonton semakin terikat pada sisi manusiawi Clark.



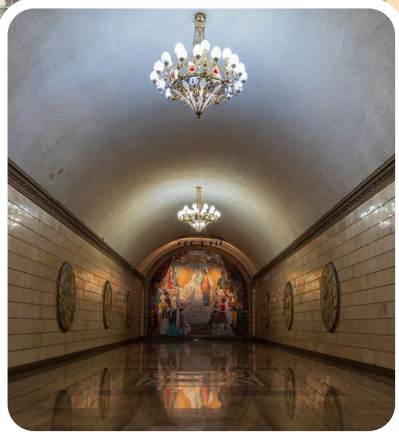
Nostalgia yang Tepat
Superman kembali mengenakan celana merah ikonik dan musik legendaris John Williams hadir dalam aransemen baru yang segar, membawa nuansa klasik dengan gaya modern.

Kritik dan Pujian
Dengan durasi 2 jam dan rating 7.5 di IMDb, film ini dipuji karena menghadirkan Superman paling tulus sejak era Christopher Reeve. Meski dinilai sedikit overcrowded oleh subplot tambahan, film tetap berhasil memancarkan semangat penuh harapan.

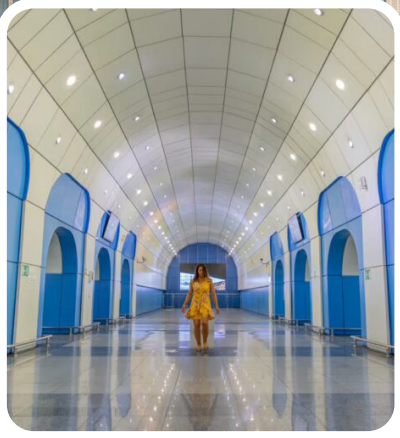
Masa Depan DCU
Sebagai pembuka Chapter One: Gods and Monsters, Superman (2025) menjadi awal yang solid bagi DCU baru. Dengan proyek lanjutan seperti Constantine 2, Sgt. Rock, dan Dynamic Duo, masa depan DCU tampak lebih menjanjikan.

ISTANA BAWAH TANAH DI KAZAKHSTAN

Kenapa Almaty Jadi "Capital of Cool" Asia Tengah?







Jika Anda mengikuti tren destinasi 2025, nama Almaty mungkin mulai sering terdengar. Kota terbesar di Kazakhstan ini kian mencuri perhatian dunia—sebuah perpaduan sempurna antara sejarah Soviet, budaya nomaden, dan semangat modern yang tumbuh cepat. Tak berlebihan jika media internasional menyebutnya sebagai "Capital of Cool" Asia Tengah.

Terletak di kaki megah Pegunungan Tian Shan, Almaty memiliki segalanya: kuliner yang kaya rasa, kehidupan malam yang semarak, pemandangan seni yang berkembang, hingga akses ke lanskap alam liar yang masih nyaris perawan. Namun yang membuatnya benar-benar berbeda adalah metro bawah tanahnya, yang bukan sekadar jalur transportasi, melainkan galeri seni hidup di perut bumi.

Metro yang Jadi Galeri Seni

Almaty Metro hanya memiliki satu jalur dengan 11 stasiun, tetapi setiap stasiun dirancang bak karya seni. Baikonur tampil futuristik, lengkap dengan panel biru-putih berkilau dan rekaman peluncuran roket di layar besar—membawa imajinasi pengunjung seolah berada di kosmodrom legendaris. Zhibek Zholy, dengan detail arsitektur yang menyerupai bagian dalam yurt, bercerita

tentang Jalur Sutera dan budaya nomaden Kazakh. Sementara Almaly, penuh mural pohon apel, menjadi penghormatan pada identitas kota yang dikenal sebagai "Kota Apel".

Dengan tiket hanya 80 tenge (sekitar Rp3.000), siapa pun bisa menjelajahi keindahan bawah tanah ini, yang sering disandingkan dengan metro Moskow dan Tashkent, namun memiliki karakter khas Kazakh yang kuat.

Warisan Soviet dan Modernisasi Kota

Naik ke permukaan, Almaty memamerkan wajah kontras antara masa lalu dan masa depan. Hotel Kazakhstan, dibangun pada 1977, masih berdiri gagah dengan desain mahkota emas di puncaknya, menjadikannya ikon yang mudah dikenali di cakrawala kota.

Namun kota ini juga berani bertransformasi. Proyek Tselinny Center of Contemporary Culture adalah buktinya: sebuah bioskop era Soviet yang dirombak menjadi pusat seni kontemporer dengan fasad bergelombang modern rancangan arsitek Inggris, Asif Khan. Tempat ini kini menjadi magnet baru bagi kaum muda, seniman, dan wisatawan yang haus akan pengalaman budaya segar.

Aktivitas Tak Terlewat di Almaty

Selain metro dan arsitektur, Almaty adalah gerbang menuju petualangan alam. Dalam waktu kurang dari satu jam dari pusat kota, wisatawan bisa:

- Mendaki Medeu & Shymbulak: arena ski populer dengan pemandangan pegunungan yang spektakuler.
- Big Almaty Lake: danau biru kehijauan di ketinggian, menjadi spot foto ikonik di media sosial.
- Charyn Canyon: disebut sebagai "Grand Canyon versi Asia Tengah", penuh tebing batu merah dramatis.

Di dalam kota, Anda bisa mengunjungi Green Bazaar, pasar tradisional tempat buah, daging, rempah, hingga camilan lokal dijajakan. Ini adalah tempat terbaik untuk merasakan kehidupan sehari-hari masyarakat Almaty.

Kuliner Khas Kazakhstan

Tak lengkap ke Almaty tanpa mencicipi plov (nasi berbumbu dengan daging), besbarmak (hidangan mie tradisional dengan daging kuda atau sapi), serta shashlik (sate ala Asia Tengah yang dipanggang di arang). Bagi pecinta kopi dan suasana modern, kota ini juga penuh dengan kafe trendi yang mengusung gaya Eropa namun tetap menghadirkan sentuhan lokal.

Mengapa Almaty Layak Masuk Daftar 2025?

Karena Almaty menawarkan sesuatu yang berbeda. Di satu sisi, Anda bisa merasakan nostalgia Soviet lewat arsitektur brutalist dan metro bawah tanah yang megah. Di sisi lain, ada energi baru lewat pusat seni, kafe hipster, dan komunitas kreatif yang sedang tumbuh. Dan semua itu dilengkapi dengan latar alam pegunungan yang begitu dramatis.

Dengan biaya hidup yang relatif terjangkau, akses transportasi mudah, serta pesona autentik yang jarang ditemui di destinasi populer lainnya, Almaty kini menjelma sebagai permata Asia Tengah yang siap memikat wisatawan global.



DANAU LABUAN CERMIN

Hidden Gem Kalimantan yang Bikin Jatuh Cinta pada Pandangan Pertama

Siapa bilang harus keluar negeri untuk menemukan surga tersembunyi? Di tengah belantara Kalimantan Timur, ada sebuah danau ajaib yang airnya seperti cermin dan punya dua rasa sekaligus!

Dear Travel Lovers,
Pernahkah kalian bermimpi berenang di danau yang airnya sejernih kaca, sampai bisa melihat dasar danau dengan sempurna dari permukaan? Atau membayangkan bagaimana rasanya menyelam di air yang bagian atasnya tawar, tapi bagian bawahnya asin?

Selamat datang di Danau Labuan Cermin – destinasi yang bikin kita jatuh cinta pada pandangan pertama dan membuktikan bahwa Indonesia punya permata tersembunyi yang nggak kalah cantik dari destinasi luar negeri!

Cermin Ajaib di Jantung Borneo
Danau Labuan Cermin terletak di Desa Labuan Kelambu, Kecamatan Biduk-Biduk, Kabupaten Berau, Kalimantan Timur. Air di danau ini begitu jernih hingga mampu memantulkan bayangan dengan sempurna, layaknya cermin. Nama "Labuan Cermin" sendiri bukan tanpa alasan – danau cantik ini berlokasi di Desa Labuan Kelambu, sedangkan nama cermin diambil karena danau ini memiliki air yang jernih seperti memantulkan bayangan cermin ketika sedang berkaca.

Bayangkan berdiri di tepi danau, dan pantulan diri kalian terlihat sempurna di permukaan air. Benar-benar seperti melihat cermin alami! Warna biru bening airnya yang bersatu dengan hijaunya pepohonan disekitarnya, menciptakan pemandangan alam yang memukau dan cocok banget buat foto-foto, menjadikan Labuan Cermin sebagai salah satu destinasi wisata alam terpopuler di Kalimantan Timur.

Danau Dua Rasa yang Bikin Penasaran
Yang bikin Danau Labuan Cermin super istimewa adalah fenomena airnya yang unik banget. Pada permukaan, rasa airnya tawar, seperti danau pada umumnya. Namun, mulai pada kedalaman tiga meter ke bawah, rasa air berubah dan terasa lebih asin, seperti air laut.

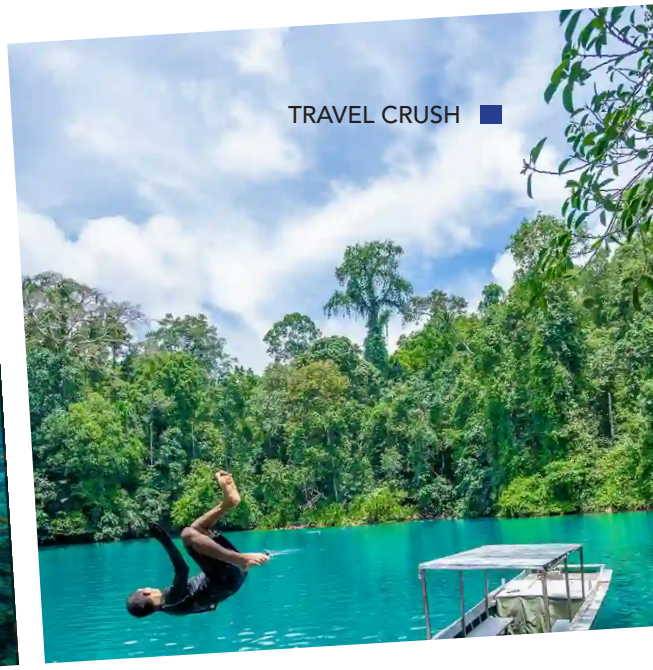
Danau ini juga digolongkan sebagai Meromictic Lake, yang berarti lapisan airnya tidak bercampur. Fenomena ini bukan cuma unik, tapi juga menciptakan ekosistem yang super menarik! Rasa dari air yang berbeda menyebabkan ikan-ikan terpisah. Hal inilah yang membuat para pengunjung dapat dengan mudah membedakan jenis ikan air tawar dan ikan air laut.

Petualangan Seru yang Tak Terlupakan
Di Danau Labuan Cermin, kalian bisa:

- Berenang & Snorkeling: Anda bisa berenang, menyelam maupun snorkeling di tempat ini. Untuk menikmati keindahan bawah air Danau Labuan Cermin disana juga ada penyewaan alat snorkeling
- Pengalaman Menyelam: Saat diving, kalian akan merasakan sensasi unik – dari air tawar di permukaan, lalu "menembus"







lapisan ke air asin di bawahnya. Luar biasa!
- Surga Fotografi: Dengan adanya perpaduan hutan tropis yang rimbun dengan Danau Labuan Cermin yang sangat jernih, sangat cocok bagi kalian yang menyukai kegiatan fotografi.
- Wisata Perahu: Pengunjung bisa berfoto di atas perahu dengan pemandangan danau biru dan pepohonan rindang.

Suasana yang Tak Terlupakan
Pemandangan di sekitar Danau Labuan Cermin juga sangat menenangkan. Dikelilingi pepohonan bakau rindang serta bukit-bukit tinggi yang membuat suasana menjadi sangat teduh dan asri, sehingga sangat tepat dijadikan tujuan wisata untuk sejenak melarikan diri dari keramaian yang kerap ditemui setiap hari.

Kabar baiknya? Kelebihan yang dimiliki oleh Danau Labuan Cermin adalah bahwa wisata ini tidak menarik biaya tiket masuk atau bisa dikatakan gratis. Ya, kalian baca dengan benar – gratis masuk!

Perjalanan Menuju Surga
Lokasinya bisa ditempuh dengan perjalanan darat sekitar 6 sampai 7 jam dari Ibu Kota Kabupaten Berau, Tanjung Redeb, Kalimantan Timur. Kemudian, perjalanan akan berlanjut dengan mengikuti petunjuk arah menuju Danau Labuan Cermin dengan naik perahu sewaan.

Info penerbangan: Jika kamu ingin mengunjungi destinasi wisata ini, dari kota manapun kamu berasal disarankan untuk melalui jalur udara menuju ke Berau, lalu transit di Balikpapan.

Untuk mencapai Danau Labuan Cermin, Anda perlu menyewa kapal dari dermaga, dengan harga sewa sekitar 200.000 rupiah untuk perjalanan pulang-pergi, yang bisa lebih terjangkau jika Anda pergi bersama rombongan.

Why We're Crushing Hard
Danau Labuan Cermin adalah bukti bahwa Indonesia punya destinasi yang nggak kalah keren dari Maladewa atau destinasi eksotis lainnya. Kombinasi keunikan fenomena alamnya, keindahan visual yang memukau, plus pengalaman petualangan yang berkesan – semua yang kalian butuhkan untuk liburan akhir pekan yang tak terlupakan!

Wakil Gubernur Kalimantan Timur Hadi Mulyadi juga sempat menuturkan bahwa danau Labuan Cermin merupakan destinasi wisata di Kalimantan yang harus dikunjungi. "Saya mengimbau kepada masyarakat Kalimantan Timur dan warga dunia untuk mengunjungi Labuan Cermin. Karena danau ini sangat indah," kata Hadi.

Jadi, siapa yang sudah siap untuk road trip ke Kalimantan dan merasakan keajaiban danau cermin ini? Percayalah, begitu kalian melihat Danau Labuan Cermin secara langsung, kalian akan paham mengapa tempat ini jadi destinasi crush terbaru kita!

Lain kali kalian merencanakan liburan akhir pekan, ingatlah: surga nggak selalu jauh. Kadang-kadang, surga tersembunyi di jantung Borneo, menunggu untuk mencuri hati dengan air jernih seperti kristal dan keajaiban dua rasanya.

GLOW UP FINANSIAL

DARI NGOPI SEBULAN JADI PUNYA EMAS



Milenial & Gen Z, Siapa Bilang Investasi Harus Ribet?

Scrolling TikTok sambil nyeruput kopi kekinian seharga 35 ribu? Normal banget. Tapi gimana kalau duit segitu bisa jadi investasi emas dalam sebulan? Kedengarannya terlalu bagus untuk jadi kenyataan? Mari kita kupas tuntas!

Di era dimana crypto naik-turun kayak roller coaster dan saham butuh analisis yang bikin pusing kepala, emas tetap jadi si andalan yang selalu ada. Dan sekarang, berkat program Cicil Emas Bank WM, kamu nggak perlu nunggu jadi crazy rich buat mulai investasi logam mulia.

REALITA GENERASI KITA: PENGEN INVESTASI TAPI BUDGET PAS-PASAN

Mari kita jujur aja. Sebagai generasi yang hidup di antara tuntutan dewasa dan godaan gaya hidup yang instagramable, kita sering terjebak dalam paradoks finansial. Pengen investasi tapi budget terbatas, tau pentingnya menabung tapi godaan belanja online tinggi banget. Butuh dana darurat tapi cicilan gadget masih berjalan, pengen bebas finansial tapi belum tau mulai dari mana.

Familiar nggak? Kamu nggak sendirian! Generasi kita memang unik. Kita hidup di era dimana informasi investasi bertebaran di mana-mana, dari YouTube sampai podcast. Tapi paradoksnya, makin banyak pilihan investasi, makin bingung mau mulai dari mana. Crypto terlalu risky, saham butuh modal gede, reksadana masih asing. Ujung-ujungnya malah nggak jadi investasi sama sekali.

Nah, di sinilah emas masuk sebagai solusi yang masuk akal. Nggak rumit, nggak bikin pusing, dan yang paling penting, bisa dimulai dengan budget yang realistis untuk kantong anak muda.

KENAPA CICIL EMAS BANK WM ITU GAME CHANGER

Dengan sistem cicil emas Bank WM, kamu cuma butuh uang muka 20% dari harga emas saat akad. Sisanya? Cicil dengan bunga flat 0,69% per bulan, lebih rendah dari kartu kredit! Tenor bisa dipilih fleksibel dari 12 sampai 60 bulan sesuai kemampuan kantong.

Contoh nyata nih: Emas 25 gram sekitar 38 juta rupiah. Uang muka

cuma 7,6 juta, cicilan 36 bulan sekitar 1,1 juta per bulan. Provisi cuma 150 ribu dan itu cuma bayar sekali waktu akad. That's it! Lebih murah dari cicilan motor premium yang biasanya kita ambil.

Yang bikin makin menarik, emas yang kamu beli langsung disimpan bank sebagai agunan. Jadi kalau harga emas naik setelah akad, kamu nggak kena charge tambahan. Emasnya udah kamu beli di harga saat itu, mau naik berapa pun ya untung kamu. Smart banget kan sistemnya?

Look, kita paham. Crypto itu exciting, viral, dan bisa bikin kaya mendadak. Tapi realistisnya, emas itu stabil dan nggak bikin jantungan. Nilainya selalu naik dalam jangka panjang, mudah dicairin kapan aja butuh, dan nggak butuh skill analisis teknikal yang ribet.

LIFESTYLE HACKS: SULAP PENGELUARAN JADI INVESTASI

Coba hitung pengeluaran kecil harian kamu. Kopi kekinian 35 ribu dikali 30 hari sama dengan 1,05 juta. Gofood random 50 ribu sebanyak 15 kali dalam sebulan jadi 750 ribu. Skincare impulse buying rata-rata 300 ribu per bulan. Totalnya? 2,1 juta per bulan! Cukup buat cicil emas 50 gram. Mind blown nggak?

Atau coba monetize skill yang udah kamu punya. Freelance bikin konten, ngajar online, dropship produk yang lagi trending, atau jual outfit thrifting. Extra income langsung masuk cicilan emas. Win-win solution!

Teknik yang paling ampuh? Begitu gaji masuk, langsung bagi otomatis. Lima puluh persen untuk kebutuhan pokok, 20% cicilan emas, 20% dana lifestyle, dan 10% dana darurat. Otomatis, disiplin, dan sustainable. Kamu tetap bisa hidup normal, tapi investasi juga jalan.

Yang seru, dengan sistem cicil ini, kamu bisa upgrade gramasi seiring naiknya income. Mulai dari 10 gram, next year naik ke 25 gram, terus 50 gram. Dalam beberapa tahun, koleksi emas kamu udah lumayan banget.

TIPS JITU UNTUK MEMULAI

Mulai dari gramasi kecil dulu, seperti 10-25 gram. Jangan tergoda ambil yang gede kalau belum sanggup cicilannya. Pilih tenor yang nyaman di kantong, jangan maksain. Better aman dan konsisten daripada stress tiap bulan bayar cicilan.

Setting auto debit biar nggak lupa bayar cicilan. Track harga emas secara berkala lewat aplikasi atau website resmi Antam. Jadikan ini sebagai tabungan jangka panjang, bukan skema cepat kaya.

Yang perlu dihindari? Jangan ambil plafon maksimal kalau income belum stabil. Hindari mindset cepat kaya. Jangan jadikan satu-satunya instrumen investasi dan jangan skip emergency fund demi cicil emas.

Bayangin 5 tahun lagi, pas teman-teman pada galau karena investasinya loss, kamu udah duduk manis dengan koleksi emas yang nilainya terus naik. Di zaman yang serba tidak pasti ini, punya aset yang stabil itu penting banget. Emas bukan cuma investasi, tapi juga bentuk investasi untuk diri sendiri di masa depan.

CICIL EMAS BANK WM

Kunjungi kantor cabang Bank WM terdekat. Syarat cuma KTP, KK, dan Surat Nikah untuk yang sudah menikah. Uang muka minimal 20%, tenor fleksibel 12-60 bulan.

Start small, dream big. Diri kamu di masa depan akan berterima kasih.



halo WM

MS Tulus
Kepala Seksi Pengembangan Bisnis (BizDev) Bank WM



Bambang Santoso - Semarang

Halo WM, saya sudah lama menggunakan KlikWM untuk transaksi online. Tapi saya dengar ada aplikasi baru namanya My WM. Apa bedanya dengan KlikWM? Apakah lebih menguntungkan? Dan bagaimana cara beralih ke My WM? Terima kasih.

Halo Pak Bambang,

Terima kasih atas pertanyaannya. My WM adalah evolusi terbaru dari KlikWM dalam bentuk aplikasi Android yang lebih praktis dan user-friendly. Contohnya adalah interface lebih intuitif dan responsif di smartphone, serta keamanan berlapis dengan notifikasi email setiap login

Kabar baiknya, sebagai pengguna KlikWM existing, Bapak tidak perlu registrasi ulang yang rumit. Aplikasi My WM kompatibel dengan data yang sudah ada. Bapak tinggal unduh aplikasi My WM di Google Play Store, dan KlikWM tetap bisa digunakan jika lebih nyaman dengan akses web browser.

Silakan unduh My WM sekarang dan rasakan kemudahan di genggaman.

Salam hangat, Bank WM

Siti Nurjanah - Batang

Halo WM, saya pemilik usaha konveksi di Batang. Selama ini dana cadangan usaha saya simpan di bank umum dengan bunga kecil sekali. Saya dengar WM punya Tabungan Bisnis dengan bunga lebih tinggi. Bagaimana cara kerjanya? Apakah dana saya tetap mudah diakses saat butuh mendadak untuk operasional? Mohon penjelasannya.

Halo Ibu Siti,

Pertanyaan yang sangat tepat! Tabungan Bisnis Bank WM memang solusi cerdas untuk mengoptimalkan dana bumper usaha Ibu.

Keunggulan Tabungan Bisnis WM:

- Bunga 4,5% per tahun (jauh lebih tinggi dari bank umum yang hanya 0,5-1%)
- Akses fleksibel melalui My WM atau KlikWM kapan saja dibutuhkan
- Tidak ada batasan frekuensi transfer atau penarikan
- Setoran awal Rp 10 juta, saldo minimum hanya Rp 50 ribu

Ini adalah solusi optimal dana anda, gunakan sebagai *"secondary account"* - simpan dana cadangan di Tabungan Bisnis untuk dapat bunga optimal, sementara rekening operasional tetap di bank umum untuk transaksi harian. Ketika ada kebutuhan mendesak atau peluang bisnis, tinggal transfer dari Tabungan Bisnis ke rekening operasional dengan beberapa klik.

Silakan kunjungi kantor Bank WM terdekat untuk membuka Tabungan Bisnis dan mulai maksimalkan potensi dana cadangan usaha Ibu.

Salam sukses, Bank WM

BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

Anda punya pertanyaan seputar layanan dan produk Bank 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

SEMARANG		
Pecinan	Jl. Gang Besen No. 28	08112760042
Banyumanik	Jl. Jati Raya No. D35	08112760043
Siliwangi	Ruko Siliwangi Plasa Blok A1 Jl. Jend. Sudirman 187 Semarang	08112760044
Ngaliyan	Ruko Villa Ngaliyan Permai A10 Jl. Prof. Dr. Hamka Ngaliyan	08112760045
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
BATANG		
Batang	Jl. Jend Sudirman, Ruko Mutiara No. 9	081128008757
KUDUS		
Sudirman	Jl. Jend. Sudirman 37 A	08112760170
Kaliwungu	Jl. Raya Kudus - Jepara KM 5	08112760180
PATI		
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		
Sukoharjo	Jl. Slamet Riyadi No. 43 D	08112760203
KLATEN		
Klaten	Jl. KS Tubun No. 4C	08112760350
SRAGEN		
Sragen	Jl. Sukowati No. 386C	08112890430
TEGAL		
Tegal	Jl. Sultan Agung No.23, Tegal Timur	08112760360



Bank WM (BPR) berizin dan diawasi OJK
serta merupakan peserta penjaminan LPS

halo WM 1500 157
(Tarif Pulsa Lokal)

0855 1500 157
(WhatsApp Chat Only)

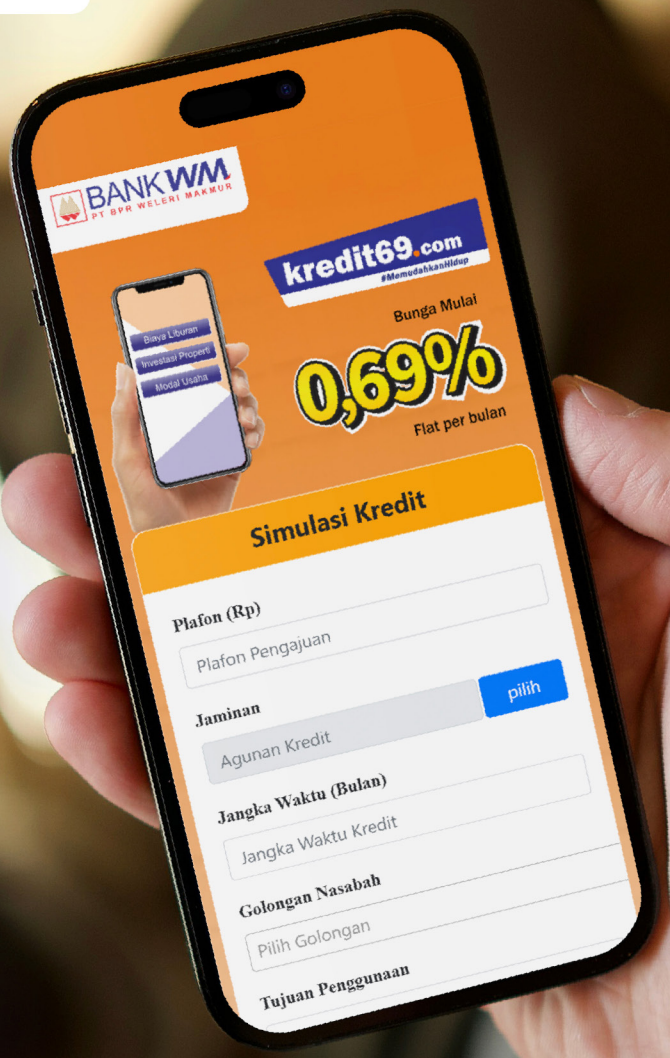
BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

kredit69.com

#MemudahkanHidup

Ajukan di mana saja dari gadget Anda

Wujudkan impian Anda dengan kredit69.com Ajukan kredit hingga 10 Miliar Rupiah tanpa repot, di mana saja, kapan saja, dengan bunga terbaik mulai 0,69% flat per bulan.



Bunga mulai

0,69%

flat per bulan

LPS LEMBAGA PENJAMIN SIMPANAN
Bank WM (BPR) berizin dan diawasi OJK serta merupakan peserta penjaminan LPS

halo WM 1500 157 (Tarif Pulsa Lokal)

0855 1500 157 (WhatsApp Chat Only)