WMagz
wealth magazine
Vol. 27 Th. 2026



Mety dan Mahdi

Dari Menjual Bakso Ikan yang Ditolak Pasar hingga Memimpin 918 Karyawan

Pengundian Penutupan Tamasha Sigra

Kenapa Bisnis Perlu Tabungan Terpisah

Emas, Deposito, atau Tabungan Rencana?

BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

Semantasa Tepercaya
Melayani Anda

Tabungan Bisnis



Fasilitas :

- Layanan personal oleh *officer* yang professional
- Transfer Gratis melalui KlikWM & MyWM
  (10x per bulan)
- Suku bunga lebih kompetitif dibanding tabungan reguler
- Bebas biaya administrasi bulanan
  (saldo rata-rata dalam sebulan paling sedikit 10 juta rupiah)
- E-Statement dikirim ke email

Tepercaya + Fleksibel + Optimal

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

0855 1500 157
(Chat & Telepon - Jam Operasional)

BANK WM.co.id

EDITOR'S NOTE

TUMBUH KARENA PERCAYA

Kepercayaan itu tidak tumbuh dalam semalam.

Mety dan suaminya, Mahdi, membangun usaha mereka selama lebih dari dua dekade. Pernah ditolak pasar karena produknya dianggap amis. Pernah kehilangan pabrik dalam kebakaran besar. Pernah bekerja sampai tengah malam dengan tangan kosong tanpa mesin. Tapi mereka tidak berhenti. Hari ini, pabrik mereka mempekerjakan 918 orang dan produk seafood olahannya tersebar dari Jawa sampai Kalimantan. Ini bukan keajaiban, ini hasil dari kepercayaan yang dijaga satu hari demi satu hari.

Yuta Endang Pujiastuti memulai usahanya bukan dari rencana bisnis yang matang, tapi dari bonus mesin semprong yang datang saat ia membeli kompor. Perempuan 62 tahun asal Semarang itu sudah lebih dari dua dekade bekerja sebagai pegawai swasta sebelum akhirnya serius menekuni kue semprong warisan ibunya. Ia ganti tepung terigu dengan mocaf, tepung singkong lokal, di saat hampir tidak ada yang tahu apa itu gluten free. Ia kurangi gulanya, ia ubah bentuknya, ia jaga adonannya sendiri sampai sekarang. Dan hari ini, semprong buatannya dikirim ke Singapura, Australia, dan Kanada.

Missy Johara mengambil bahan yang selama ini tidak dianggap, karung goni, dan menyulapnya menjadi tas, taplak, topi, dan aneka produk yang kini dipesan dari Romania, Brunei, Singapura, hingga Korea. Ia percaya bahwa ada pasar untuk sesuatu yang jujur, lokal, dan berkelanjutan. Dan ternyata ia benar.

Tiga cerita ini hadir bersamaan di edisi ke-27, bukan kebetulan. Mety dengan pabrik seafoodnya, Missy dengan tas goninya, Yuta dengan semprong mocafnya, semuanya memulai dari sesuatu yang kecil dan tidak dianggap, lalu memilih untuk terus berjalan ketika hasilnya belum terlihat. Semuanya berbicara tentang hal yang sama: bahwa pertumbuhan yang kokoh selalu berakar dari kepercayaan. Kepercayaan pada produk sendiri. Kepercayaan bahwa hal-hal kecil yang dilakukan dengan konsisten punya kekuatan yang tidak kalah dari langkah besar yang tergesa-gesa.

Semoga edisi ini menemani perjalanan Anda, baik sebagai nasabah yang setia, pengusaha yang sedang tumbuh, maupun pembaca yang sedang merencanakan langkah berikutnya.

EDISI 27



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@bankwm.co.id

LIST OF CONTENT

AMAN BERTRANSAKSI DI ERA MY WM

10 Must Read

Sejak Bank WM memperkenalkan MyWM, aplikasi versi android dari Klik WM, ribuan nasabah kini bisa mengakses rekening, transfer dana, dan memantau tabungan langsung dari genggaman. Kemudahan ini membawa manfaat besar. Tapi seiring dengan kemudahan itu, ada tanggung jawab baru yang perlu dipahami: menjaga keamanan akun digital.

14 Menabung di BPR: Dekat, Diawasi, Dijamin

18 Loyal 15 Tahun Menjadi Nasabah, Felicia Dewi Akhirnya Menang Hadiah Utama Mobil Sigra

22 Dari Karung yang Terabaikan, Menembus Pasar Internasional

26 Pengundian Penutupan Tamasha Sigra

30 Resep Ibu yang Membawa Kue Semprong Semarang ke Mancanegara

34 Kantor Kas Kendal Pindah Alamat: Lokasi Baru, Pelayanan Makin Dekat

36 Dana Bumper Usaha: Kenapa Bisnis Perlu Tabungan Terpisah

39 Kredit Musiman Bank WM Modal Siap Saat Peluang Datang

42 UMKM Naik Kelas Lewat Produk Lokal yang Punya Cerita

48 Belitung: Pantai Batu Granit yang Bikin Diam Sejenak

50 Vietnam: Negeri yang Susah Dilupakan, Harga yang Mudah Dijangkau

52 Emas, Deposito, atau Tabungan Rencana?

Dari Menjual Bakso Ikan yang Ditolak Pasar hingga Memimpin 918 Karyawan

Kalau hari ini Anda masuk ke pabrik Indomina di Kawasan Industri Wijayakusuma (KIW) Semarang, yang pertama Anda rasakan adalah skalanya. Ratusan orang bekerja dalam satu sistem produksi yang terkoordinasi. Freezer berjajar menyimpan puluhan varian produk, dari fish ball, cheese dumpling, hingga aneka olahan seafood yang kini jadi bahan baku seblak dan tomyam di warung-warung seluruh Indonesia.



Tapi 25 tahun lalu, pabrik ini belum ada. Yang ada hanya tekad dua orang, Mety dan suaminya, Mahdi, dan keyakinan bahwa bakso ikan punya masa depan, meski hampir semua orang yang mereka temui menolak untuk percaya.

Mulai dari yang Tidak Terlihat

Perjalanan Mety tidak dimulai dari bakso ikan. Perusahaan yang kini dikenal lewat brand Indomina itu awalnya bergerak di bisnis surimi, bahan baku olahan seafood yang diekspor ke Malaysia, Singapura, Taiwan, dan China.

"Kalau PT-nya dari 2001. Tapi dulu kami asal mulanya surimi," ujar Mety saat ditemui di pabriknya, Rabu 20 Mei 2026.

Dari situlah muncul ide yang kemudian mengubah arah bisnis mereka selamanya. Setiap hari mereka mengekspor bahan baku ke luar negeri, dan di sana bahan itu diolah menjadi bakso. Suami Mety, Mahdi, mulai bertanya-tanya: kenapa tidak mereka sendiri yang mengolahnya?

"Pak Mahdi-nya mikir, 'Oh, ini kita ekspor bahan baku, orang bikin bakso. Kenapa kita enggak bikin bakso sendiri?'" cerita Mety.

Ditolak, Tapi Tidak Berhenti

Keputusan itu ternyata jauh lebih berat dari yang mereka bayangkan. Dua puluh lima tahun lalu, bakso ikan hampir tidak dikenal di Indonesia. Pasar yang mereka tuju sudah terbiasa dengan bakso sapi dan ayam. Ketika produk pertama mereka ditawarkan ke pedagang dan konsumen, jawabannya seragam: tidak.

"Saya masih ingat waktu kita produksi bakso ikan, kita tawarin ke orang, 'Enggak, bakso ikan amis.' Enggak ada yang mau," kenang Mety.



Penolakan ini berlangsung bukan sehari dua hari. Tapi Mety dan Mahdi tidak mengubah haluan. Mereka meyakini produk mereka punya nilai, dan yang dibutuhkan hanya waktu dan ketekunan. "Makanya kita jalan terus," tegasnya.

Dari Pasar, Pulang, Potong Sayur

Masa awal usaha itu benar-benar dikerjakan dari bawah, dalam arti paling harfiah. Mety turun langsung ke seluruh proses produksi. Malam hari ia ke pasar membeli daun bawang, wortel, dan sayuran untuk bahan produksi. Pukul lima pagi sudah di dapur, memotong sayur sebelum jam kerja dimulai.

"Malamnya ke pasar beli daun bawang, wortel, sayur-sayuran. Terus pagi pukul 5:00 potong sayur," katanya.

Belum lagi kondisi teknologi saat itu yang jauh dari memadai. Hampir semua proses dilakukan manual dengan tangan. Jam kerja tidak mengenal siang dan malam.

"Dulu zamannya belum ada mesin-mesin, semua manual. Semua pakai tangan, kerja sampai jam 00:00 malam," jelasnya.

Dari produksi sekitar 125 kilogram per hari, bahkan pernah libur seminggu penuh karena tidak ada pesanan, usaha ini perlahan mulai menemukan ritmenya. Pasar mulai terbuka. Produk bakso seafood mulai diterima.

Musibah di Puncak Pertumbuhan

Tahun 2011 menjadi titik paling berat dalam perjalanan bisnis mereka. Di saat perusahaan sedang tumbuh pesat, pabrik mereka terbakar. Kerugiannya besar. Mesin-mesin yang sudah mereka bangun habis.

"Mesin-mesin beli baru lagi. Enggak bisa pakai, habis semua habis," kenang Mety dengan tenang, ketenangan orang yang sudah berhasil melewatinya.











Alih-alih berhenti, mereka bergerak cepat. Lokasi sementara langsung disewa untuk menjaga produksi tidak terhenti. Bersamaan dengan itu, pembangunan pabrik baru yang memang sudah direncanakan dipercepat.

"Langsung sewa," ujarnya singkat.

Setahun kemudian, mereka sudah kembali beroperasi di fasilitas baru. Dan dari sana, pertumbuhan berikutnya jauh lebih besar dari sebelumnya.

40 Varian, dari Jawa sampai Kalimantan

Hari ini, Indomina memiliki sekitar 40 varian produk. Fish ball, cheese dumpling, berbagai olahan seafood untuk seblak, tomyam, dan aneka kuliner kekinian. Brand Minaku adalah yang pertama mereka produksi, sementara Indomina hadir sekitar lima tahun terakhir sebagai identitas yang lebih besar.

Pasar terbesarnya kini ada di Jawa, tapi distribusinya sudah merambah Sumatera, Bali, Lombok, Makassar, hingga Kalimantan. Pelanggannya bukan hanya supermarket, juga toko frozen food dan pelaku UMKM kuliner yang menggunakan produk Indomina sebagai bahan baku.

"Paling diminati itu cheese dumpling," ujar Mety soal varian terlaris mereka.

Dan bicara tren, Mety tidak ketinggalan. "Sekarang seblak sih," katanya, menunjuk lonjakan permintaan yang langsung terasa di lantai produksi.

Tidak berhenti di situ, saat ini perusahaan sedang membangun pabrik surimi sendiri di Rembang, untuk memperkuat pasokan bahan baku dari hulu.

Soal Perbankan: Proses yang Cepat, Pelayanan yang Bagus

Dalam perjalanan ekspansi panjang itu, Mety menyebut salah satu mitra yang ikut mendampingi: BPR WM.

"Pelayanannya juga bagus. Prosesnya juga cepat ya, enggak makan waktu yang lama," ucapnya.

Bagi Mety, akses pembiayaan yang cepat bukan sekadar kenyamanan, itu kebutuhan bisnis. Terutama saat keputusan harus dibuat dalam waktu singkat, seperti saat pemulihan pascakebakaran atau saat ada kesempatan ekspansi yang tidak bisa ditunda.

Karyawan adalah Aset

Di balik angka 918 karyawan, ada cara berpikir yang konsisten dari Mety tentang siapa sebenarnya yang membuat perusahaan ini bisa sejauh ini.

"Hari ini kita bisa sukses itu karena tim. Orang sepintar apapun kalau enggak ada tim, itu enggak mungkin."

Tidak sedikit karyawan yang sudah bekerja puluhan tahun bersama mereka. Mety tidak melihat ini sebagai hal yang biasa, ia melihatnya sebagai cerminan dari cara perusahaan memperlakukan orang-orangnya.

"Karyawan itu aset ya," katanya.

Untuk menjaga kebersamaan, perusahaan rutin mengadakan rekreasi tahunan bersama seluruh karyawan. Karimunjawa, Jogja, perjalanan bersama yang bagi Mety bukan sekadar agenda, tapi cara membangun komunikasi yang lebih dari sekadar instruksi kerja.

"Komitmen sama karyawan, itu harus kayak keluarga sendiri," pesannya.

Dari karung garam dan daun bawang yang dibeli di pasar tengah malam, sampai pabrik dengan hampir seribu karyawan, Mety dan Mahdi membuktikan bahwa kepercayaan pada proses, dan pada orang-orang di sekitar kita, adalah modal terbesar dalam bisnis apapun.

BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

KREDIT EKSTRA 69

Cicilan Ringan, Jangka Waktu Panjang

Bunga Mulai
0,69%*
FLAT per bulan



UMKM & Karyawan

Nikmati bunga 0,69% flat per bulan untuk jangka waktu hingga 3 tahun.

Khusus Karyawan:

Jangka waktu lebih panjang hingga 5 tahun dengan bunga 0,869% flat per bulan

AJUKAN MELALUI

kredit69.com

Untuk melihat informasi lebih lengkap, scan QR ini !

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

0855 1500 157
(Chat & Telepon – Jam Operasional)

BANK WM.co.id

Aman Bertransaksi di Era myWM

Sejak Bank WM memperkenalkan MyWM, aplikasi versi android dari Klik WM, ribuan nasabah kini bisa mengakses rekening, transfer dana, dan memantau tabungan langsung dari genggaman. Kemudahan ini membawa manfaat besar. Tapi seiring dengan kemudahan itu, ada tanggung jawab baru yang perlu dipahami: menjaga keamanan akun digital.



Kejahatan siber tidak memilih korban berdasarkan usia atau pendidikan. Modusnya terus berkembang, semakin halus, dan semakin sulit dibedakan dari komunikasi resmi. Berikut ini hal-hal paling penting yang perlu Anda terapkan saat menggunakan MyWM.



Jangan Pernah Bagikan OTP kepada Siapapun

OTP (One-Time Password) adalah kode rahasia yang dikirim langsung ke nomor ponsel Anda setiap kali ada transaksi atau login baru. Kode ini hanya berlaku sekali dan hanya untuk satu transaksi.

Bank WM, dan bank manapun, tidak akan pernah menghubungi nasabah untuk meminta kode OTP. Jika ada yang mengaku dari pihak Bank WM dan meminta OTP Anda dengan alasan apapun (verifikasi, keamanan akun, atau pembukaan blokir), itu penipuan. Tutup telepon dan segera hubungi customer service Bank WM melalui kanal resmi.



Ganti PIN Secara Berkala

PIN aplikasi adalah kunci pertama masuk ke akun Anda. Hindari menggunakan tanggal lahir, nomor telepon, atau angka berurutan seperti 1234 atau 0000, kombinasi yang mudah ditebak oleh orang yang mengenal Anda.

Ganti PIN minimal setiap tiga bulan, atau segera setelah Anda merasa ada aktivitas mencurigakan. Jangan simpan PIN di catatan ponsel, dan pastikan tidak ada yang melihat saat Anda memasukkannya.



Cek Histori Transaksi Secara Rutin

Salah satu fitur paling berguna di MyWM adalah histori transaksi yang bisa diakses kapan saja. Biasakan membuka fitur ini seminggu sekali, bukan hanya saat hendak bertransaksi.

Jika ada transaksi yang tidak Anda kenali, sekecil apapun nominalnya, segera laporkan ke Bank WM. Pelaku kejahatan siber sering kali menguji akun korban dengan nominal kecil terlebih dahulu sebelum melakukan penarikan besar.



Unduh MyWM Hanya dari Sumber Resmi

Aplikasi MyWM hanya tersedia di Google Play Store. Jangan pernah menginstal aplikasi dari tautan yang dikirim lewat WhatsApp, SMS, atau email,



meski pengirimnya terlihat mengatasnamakan Bank WM. Aplikasi dari sumber tidak resmi bisa mengandung malware yang dirancang untuk mencuri data perbankan Anda.

Pastikan juga aplikasi selalu dalam versi terbaru. Pembaruan rutin tidak hanya menambah fitur baru, tapi juga menutup celah keamanan yang mungkin ditemukan di versi sebelumnya.



Waspadai Modus Penipuan yang Semakin Canggih

Belakangan ini beredar berbagai modus penipuan yang mengatasnamakan bank, termasuk pesan WhatsApp berisi file APK yang diminta untuk diinstal, atau link yang tampilannya mirip situs resmi bank. Begitu diklik atau diinstal, pelaku bisa mendapatkan akses penuh ke ponsel dan data perbankan Anda.



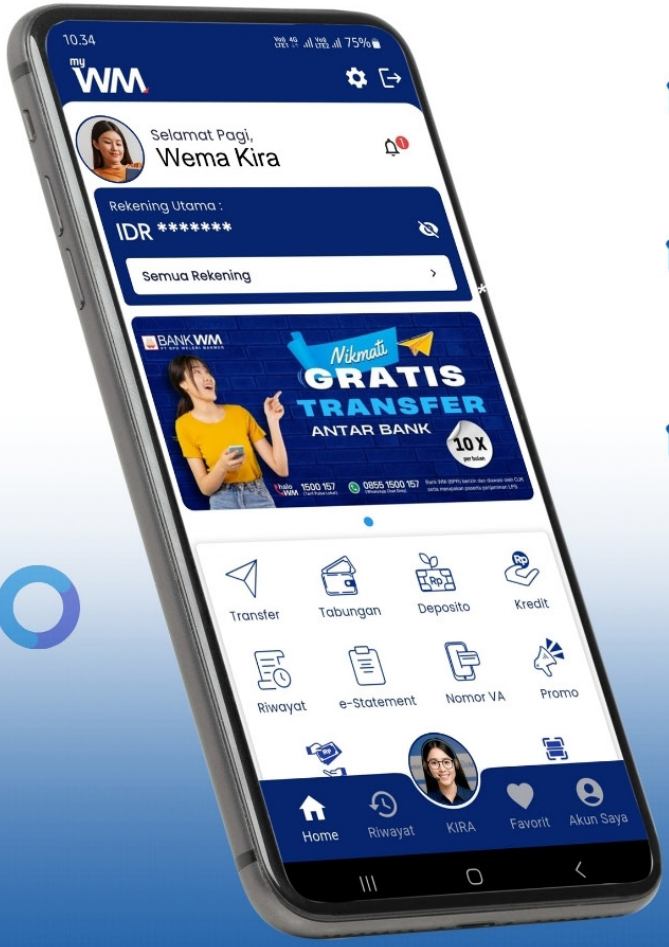
Ingat dan tetap waspada, jika:

- **Nomor pengirim bukan nomor resmi Bank WM**
- **Pesan meminta Anda mengklik tautan atau menginstal aplikasi**
- **Ada tekanan waktu ("segera konfirmasi dalam 30 menit")**
- **Tawaran hadiah atau bunga yang tidak masuk akal**

Jika ragu, satu langkah terbaik: hubungi langsung Customer Service Online Bank WM melalui Whatsapp di 0855 1500 157.

BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

Nikmati layanan perbankan di genggaman dengan aplikasi my WM



- **Cek saldo & riwayat transaksi**
- **Transfer mudah di mana saja**
- **Bebas biaya transfer**
  10x setiap bulan

Download aplikasinya di Google Play

Syarat & Ketentuan Berlaku

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

0855 1500 157
(Chat & Telepon - Jam Operasional)

BANK WM.co.id

Menabung di BPR: Dekat, Diawasi, Dijamin

Ada pertanyaan yang kadang muncul di benak nasabah baru, atau bahkan orang yang belum pernah menyimpan uang di BPR: "Apa bedanya BPR dengan bank biasa? Apakah aman?"



Pertanyaan yang wajar. Dan jawabannya lebih meyakinkan dari yang banyak orang bayangkan.

BPR: Bank yang Memang Dirancang untuk Anda

BPR adalah singkatan dari Bank Perekonomian Rakyat. Ini bukan bank kelas dua, ini bank yang memang dirancang khusus untuk melayani masyarakat dan pelaku usaha di tingkat lokal, dengan proses yang lebih personal dan lebih cepat dibanding bank umum besar.

Kalau Anda seorang pengusaha kecil yang butuh kredit modal usaha, BPR bisa memproses lebih cepat karena mengenal karakteristik usaha lokal dengan lebih baik. Kalau Anda nasabah perorangan yang ingin menabung dengan bunga kompetitif, BPR menawarkan produk simpanan yang tidak kalah menarik dari bank umum.

Bank WM (BPR) sendiri sudah beroperasi lebih dari 35 tahun di Jawa Tengah, dengan kantor yang tersebar di Semarang, Kendal, Batang, Tegal, dan sekitarnya. Ribuan nasabah, dari ibu rumah tangga, pedagang pasar, hingga pelaku industri, sudah mempercayakan simpanannya di sini.

Diawasi Langsung oleh OJK

Satu hal yang perlu dipahami: BPR bukan lembaga

keuangan yang beroperasi tanpa pengawasan. Bank Perekonomian Rakyat, termasuk Bank WM, diawasi secara langsung oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Artinya, BPR wajib mematuhi seluruh regulasi perbankan yang berlaku, mulai dari standar pengelolaan dana nasabah, rasio kecukupan modal, hingga kualitas kredit yang disalurkan. OJK secara rutin melakukan pemeriksaan dan memastikan BPR beroperasi dalam kondisi sehat.

OJK tidak hanya mengandalkan laporan yang dikirimkan bank. Ada juga pemeriksaan langsung yang dilakukan secara berkala. Tim pemeriksa OJK menilai kesehatan bank dari berbagai sisi: kecukupan modal, kualitas kredit yang disalurkan, manajemen risiko, hingga kemampuan menghasilkan laba secara berkelanjutan.

BPR yang tidak memenuhi standar itu akan dikenakan sanksi bertahap. Dan BPR yang masih beroperasi normal, yang bisa Anda kunjungi setiap bulan, yang mencatat setiap setoran dan transaksi Anda, sudah melewati pemeriksaan itu berulang-ulang.

Simpanan Anda Dijamin LPS

Ini mungkin yang paling menenangkan: simpanan di Bank WM dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

LPS adalah lembaga negara yang menjamin simpanan nasabah bank apabila bank tersebut mengalami masalah. Jaminan berlaku hingga Rp 2



miliar per nasabah per bank, angka yang lebih dari cukup untuk kebutuhan simpanan sebagian besar masyarakat.

Syaratnya ada dua: pertama, nasabah terdaftar dalam pembukuan bank. Kedua, bunga simpanan yang diterima tidak melebihi tingkat bunga penjaminan yang ditetapkan LPS.

Tingkat bunga penjaminan LPS diumumkan secara publik dan diperbarui berkala. Kalau ada bank yang menawarkan bunga jauh di atas angka itu, pertanyaannya sederhana: dari mana bank tersebut menutup selisihnya? Biasanya jawabannya tidak menyenangkan.



Inilah kenapa Bank WM selalu menetapkan bunga simpanan dalam batas penjaminan LPS, bukan karena tidak bisa bersaing, tapi karena pengelolaan yang bertanggung jawab terhadap nasabah memang harus seperti itu.

Bunga Simpanan yang Kompetitif, Bukan Berlebihan

Kadang ada tawaran bunga simpanan yang terlihat sangat menggiurkan, jauh di atas rata-rata pasar. Ini justru harus diwaspadai. Bunga yang tidak wajar biasanya menandakan bank tersebut sedang dalam tekanan likuiditas, atau bahkan menarik dana dengan cara yang tidak sehat.

Bank WM menetapkan bunga simpanan yang kompetitif sekaligus berada dalam batas penjaminan LPS. Artinya, uang Anda tetap mendapat imbal hasil yang baik, dan tetap dijamin penuh oleh negara.

Saat ini Bank WM menawarkan berbagai produk simpanan: Tabungan Bisnis untuk pelaku usaha, Tabungan Rencana untuk tujuan finansial jangka menengah, Tamasha sebagai tabungan berhadiah, hingga Deposito untuk penempatan dana dengan imbal hasil tetap.

Kenapa Memilih Bank WM?

Selain aspek keamanan dan regulasi, ada hal lain yang membuat nasabah bertahan: pelayanan yang terasa personal.

Di Bank WM, Anda tidak hanya punya nomor rekening. Anda punya marketing officer yang mengenal Anda, memahami kebutuhan Anda, dan hadir ketika ada yang perlu dikonfirmasi. Bagi banyak nasabah, ini yang tidak bisa digantikan oleh aplikasi secanggih apa pun.

Dekat karena ada di sekitar Anda. Diawasi karena tunduk pada OJK. Dijamin karena anggota LPS. Itulah Bank WM.

BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

Disiplin Menabung
Impian Jadi Nyata



Tabungan Rencana

Tentukan Sendiri Setoran
mulai dari Rp 100 ribu per bulan

Jangka Waktu Fleksibel
1 sampai 10 tahun

Setoran Rutin Otomatis
Autodebet sesuai tanggal yang Anda tentukan

**Syarat & Ketentuan Berlaku*

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

0855 1500 157
(Chat & Telepon - Jam Operasional)

BANK WM.co.id



LOYAL 15 TAHUN MENJADI NASABAH

Felicia Dewi Akhirnya Menang Hadiah Utama Mobil Sigra

Pagi itu Felicia Dewi Bowo menerima tautan siaran langsung seperti biasanya. Ada pengundian Tamasha hari ini. Ia menontonnya sebentar, lalu kembali ke aktivitas pagi harinya.

Beberapa jam kemudian, Hendra, marketing officer Bank WM yang sudah lama mendampinginya, mengirim pesan WhatsApp. Kalimatnya singkat: "Bu, ada kabar baik, Bu."

Felicia tidak perlu berpikir lama. "Wah, berarti dapat Sigra," batinnya. Dan ternyata memang benar.

"Saya sudah feeling langsung, dapat Sigra, Mas," ceritanya sambil tertawa saat ditemui, Senin 13 April 2026.

Bukan Sembarang Nasabah

Yang membuat kisah Felicia berbeda bukan hanya kemenangannya, tapi siapa dia sebelum menjadi nasabah Bank WM.

Felicia pernah bekerja di industri perbankan. Tepatnya di Bank Permata, di mana salah satu nasabah yang ditanganinya adalah BPR WM sendiri. Dari posisi itulah ia mengenal orang-orang di Bank WM, mulai dari jajaran manajemen sampai karyawan lapangan. Dan yang lebih penting, dari sana ia belajar membaca laporan keuangan sebuah bank.

"Jadi kenal sama semua. Jadi tahu kalau lihat di info bank juga tahu laporan keuangannya gimana, jadi ya percaya aja," katanya.

Ketika akhirnya ia memutuskan menjadi nasabah Bank WM sekitar 15 tahun lalu, itu bukan keputusan berdasarkan promosi atau rayuan marketing. Itu keputusan yang lahir dari penilaian objektif seorang yang tahu betul cara menilai sebuah bank.

"Saya sudah ikut di BPR WM mungkin lebih dari 10 tahun ya. Sejak 15 tahun sudah jadi nasabah," ujarnya.

Percaya karena Memahami

Selama 15 tahun itu, satu hal yang ia perhatikan dari Bank WM tidak pernah berubah: konsistensi dalam mengelola simpanan nasabah.

"Kalau BPR WM enggak pernah ngasih lebih dari LPS biasanya. Mesti sesuai," katanya.

Bagi orang awam, kalimat ini mungkin terdengar biasa. Tapi bagi seseorang dengan latar belakang perbankan seperti Felicia, ini justru sinyal yang sangat berarti. Bank yang tidak menawarkan bunga simpanan di atas batas penjaminan LPS adalah bank yang dikelola dengan sehat, tidak sedang dalam tekanan likuiditas, tidak mengejar dana nasabah dengan cara yang tidak sehat.

"Tahu laporan keuangan maksudnya sehat apa ndak," tegasnya. "Owner, marketing, dan laporan keuangan itu penting."







Ikut Tamasha dari Periode Pertama

Selain produk simpanan reguler, Felicia adalah peserta setia program Tamasha. Ia bergabung sejak periode pertama program ini diluncurkan dan tidak pernah absen.

"Yang Tamasha itu ikut terus sejak dari periode pertama," tuturnya.

Mekanisme Tamasha menurutnya sederhana dan menarik: nasabah menyetorkan sekitar Rp300.000 per bulan selama 3–6 bulan. Setiap bulan ada undian. Peserta yang tidak menang di undian bulanan, seluruh kuponnya masuk ke pengundian hadiah utama di akhir periode. Dana tetap menjadi tabungan, tetap berbunga.

"Menarik sih, kan nabung sebulan cuma Rp300.000-an ya, selama 3–6 bulan. Terus kan tiap bulan diundi. Kalau misalnya tidak dapat yang undian itu sampai terakhir berarti bisa diikutkan ke hadiah utama," jelasnya.

Di periode terakhir Tamasha Sigra ini, Felicia tidak tanggung-tanggung, ia ikut tiga slot sekaligus. Artinya setiap bulan ia menyisihkan sekitar Rp900.000 untuk program ini.

"Tiga kemarin," katanya singkat.

Hadiah Hiburan Sering, Hadiah Utama Baru Sekali Ini

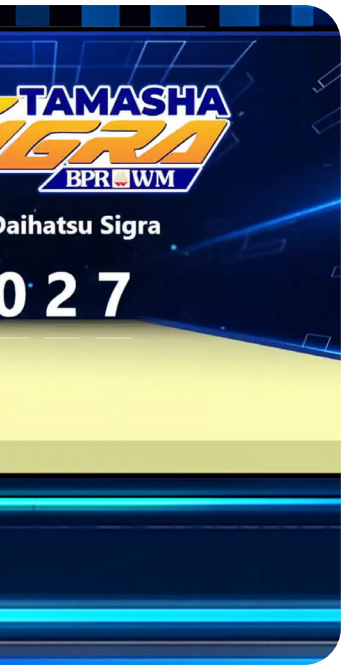
Sepanjang bertahun-tahun mengikuti Tamasha, Felicia bukan tanpa pengalaman menang. Dispenser, teko listrik, bahkan emas satu gram pernah ia dapatkan dari berbagai program undian Bank WM.

"Sering dapat undian juga, tapi belum pernah yang dapat hadiah utama. Baru kali ini dapat hadiah yang utama," katanya.

Kemenangan mobil Sigra menjadi puncak dari seluruh perjalanan itu, dan bagi Felicia, ini bukan sekadar hadiah. Ini semacam konfirmasi dari keyakinan yang sudah ia pegang selama satu setengah dekade.

MyWM: Banking yang Makin Modern

Di tengah cerita panjang tentang loyalitas dan kepercayaan, Felicia juga menyinggung satu hal yang ia apresiasi: transformasi digital Bank WM lewat aplikasi MyWM.







"Benefitnya sekarang sudah termasuk masuk canggih lah, sudah ada MyWM, enggak kalah sama bank besar," ujarnya.

Fitur yang paling sering ia gunakan: transfer, cek saldo, dan melihat histori seluruh produk tabungannya dalam satu tampilan.

"Transfer. Terus lihat saldo. Sama tahu history, maksudnya semua tabungan saya itu apa aja," katanya.

Ikut Lagi, Tentu Saja

Setelah menang hadiah utama, apakah Felicia berhenti? Tidak perlu lama untuk menjawab.

"Ikut yang Sigra dua," jawabnya mantap.

Bagi Felicia, mengikuti program Tamasha bukan semata-mata mengejar hadiah. Dana yang disetor kembali menjadi tabungan, tetap berbunga, tetap terjaga. Kalau menang, itu bonus.

"Selama ini ikut terus kan uangnya juga kembali. Tetap dapat bunga juga. Kalau dapat hadiah ya malah Alhamdulillah," ujarnya.

Dan untuk nasabah lain yang belum pernah ikut, atau sudah ikut tapi belum menang, pesannya sederhana:

"Cuma ikut aja ya pokoknya yang penting partisipasi aja."

Dari Karung yang Terabaikan, Menembus Pasar Internasional



Tas Goni Jadi Souvenir Penerbangan Perdana Air Asia Semarang–Kuala Lumpur

September 2025. AirAsia membuka rute baru: Semarang–Kuala Lumpur. Untuk merayakan penerbangan perdana itu, maskapai memilih souvenir yang sedikit tidak terduga, 200 tas berbahan karung goni, dibagikan kepada seluruh penumpang.

Tas itu buatan Goena Goni, usaha kerajinan milik Missy Johara dari Banyumanik, Semarang.

"Kalau dulu yang ijo itu ya, tas tabung biasa namanya. Itu kemarin jadi ikonnya penerbangan AirAsia Semarang–Kuala Lumpur, 200 pcs. Itu waktu penerbangan perdana September 2025, dibagi-bagi ke penumpangnya," kata Missy saat ditemui, Sabtu 18 April 2026.

Bagi sebagian orang, karung goni adalah pembungkus beras, wadah kopi mentah, atau bahan yang sudah habis masa pakainya. Bagi Missy, ia adalah kanvas.

Dari Blacu ke Goni: Mencari yang Belum Ada

Goena Goni berdiri pada 2019. Tapi sebelum sampai ke goni, Missy sebenarnya mulai dari bahan blacu, kain tenun sederhana yang banyak digunakan di kerajinan tangan. Ia merasa perlu sesuatu yang lebih berbeda.

"Kami dari tahun 2019 itu berawal dari blacu. Cuma karena kami menginginkan sesuatu yang menarik dan unik, jadi kami punya ide untuk membuat dari karung goni. Karung goni itu kan dulu itu nggak dianggap ya," ujarnya.

Pilihan jatuh pada goni bukan tanpa alasan. Selain tampilannya yang khas dan bertekstur, bahan ini punya nilai tambah yang semakin relevan di era sekarang: ramah lingkungan dan berasal dari serat alami.

"Tapi setelah saya buat ini waktu itu karena dia ramah lingkungan, terus berkelanjutan, dan menggunakan serat alami. Nah, ide itu timbul karena saya ingin menciptakan sesuatu yang unik dan menarik yang benar-benar orang belum buat pada waktu itu," lanjutnya.

Pandemi Datang, Tapi Tidak Sampai Menumbangkan

Goena Goni lahir tepat sebelum cobaan besar. Pesanan awal cukup menggembirakan, tapi begitu pandemi Covid-19 merebak pada April 2020, semuanya tiba-tiba berhenti.

"Sebelum pandemi 2019 itu sudah dapat order banyak terus kepentok di April 2020 tapi sudah langsung selesai terus dinyatakan Covid kan? Agak menurun sih waktu itu," katanya.

Usaha yang baru seumur jagung itu memilih untuk bertahan. Tidak ada jalan lain kecuali menunggu, menjaga kualitas, dan bersiap ketika pasar kembali bergerak.

Dan pasar memang kembali bergerak.

Kurasi, Pameran, dan Nama yang Mulai Dikenal

Titik balik datang ketika Goena Goni mulai mengikuti proses kurasi yang difasilitasi Dinas Koperasi dan Usaha Mikro



Kota Semarang. Lolos kurasi berarti lolos standar kualitas dan kuantitas, dan dari sana, pintu pameran mulai terbuka.

"Awal oleh dinas koperasi pada waktu itu. Lalu saya ikut pameran, orang akhirnya tahu. Itu bentuk branding yang diberikan fasilitas dinas serta Kementerian UMKM, untuk lebih maju dan berkembang," tuturnya.

Pameran demi pameran membawa Goena Goni ke audiens yang lebih luas. Bukan hanya pembeli lokal, tapi juga turis asing dan buyer internasional yang mulai melirik produk berbahan serat alami dari Indonesia.

Eropa, Asia, dan Kapal Pesiar

Dalam tujuh tahun perjalanannya, Goena Goni sudah menerima pesanan dari berbagai penjuru dunia. Romania (400 pcs, 2021), Brunei, Singapura, Korea, Belanda, daftar ini terus bertambah.

"Untuk Indonesia sudah oke semua. Untuk internasional juga sudah ke Eropa, Malaysia, ke Brunei, Thailand, dan Korea. Jadi sudah banyak juga. Sudah ke mana-manalah. Ke Belanda juga ya, sudah sampai sana," kata Missy.

Ia sendiri tidak menyebut dirinya eksportir dalam pengertian formal. Sebagian besar pesanan luar negeri datang melalui kedutaan atau buyer yang hadir langsung di pameran.

"Saya bukan eksportir, melainkan dipesan kedutaan biasanya saya harus kirim ke Jakarta dulu, nanti mereka yang bawa ke sana."

Yang menarik, sebagian pembeli justru datang dari kapal pesiar yang berlabuh di Semarang. Dinas terkait biasanya memberi tahu para UMKM ketika ada rombongan wisatawan asing akan datang, dan Goena Goni selalu hadir.

"Biasanya mereka lebih senang ya buatan-buatan Indonesia kayak daster, kayak tas-tas gitu.





Ini kayak tas gini yang unik-unik gitu. Itu belanja," ceritanya.

100 hingga 800 Produk Sebulan

Saat ini Goena Goni dijalankan bersama empat tenaga kerja rumahan. Volume pesanan sangat fluktuatif, bisa 50 pcs dalam seminggu, bisa 800 pcs dalam sebulan.

"Kadang kala sebulan bisa jadi 800 pcs. Kadang minggu depan hanya 50 pcs, tidak tahu. Totalnya hanya tahu di akhir tahun nanti bisa ribuan juga akhirnya," bebernya.

Produk yang paling banyak diminati tetap tas tabung, yang juga menjadi suvenir AirAsia itu. Selain itu, pouch, tempat tisu, taplak meja, sarung bantal, topi, dan tempat parfum ruangan juga masuk dalam katalog.

Harganya mulai dari Rp50.000 untuk produk paling dasar, hingga Rp500.000 untuk kategori premium.

Tantangan yang Belum Selesai

Meski capaiannya sudah jauh, Missy tidak menyembunyikan tantangan yang masih dihadapi, terutama soal sumber daya manusia.

"Jadi ketika mereka sudah [mahir], mereka keluar," katanya. Menemukan tenaga kerja terampil yang mau bertahan dalam jenis pekerjaan kerajinan tangan ini bukan hal mudah.

Tapi Missy juga tidak berhenti. Pada Mei 2026, pesanan besar mengejutkan datang dari India, sebuah tanda bahwa pasar Goena Goni masih terus bergerak, melampaui batas yang sudah pernah dicapai.

Dari karung yang tidak dianggap, menjadi souvenir penerbangan internasional. Tidak semua cerita bisnis semenarik ini.

@goenagoni.id
082243311225
Permata Grafika Green Garden III Blok E No.3A, Semarang, Indonesia 50266









PENGUNDIAN PENUTUPAN TAMASHA SIGRA

MOMEN BERSEJARAH DISAKSIKAN RIBUAN NASABAH

Ratusan nama masuk dalam daftar pengundian. Satu yang keluar mengubah segalanya.

Pengundian penutupan program Tamasha Sigra dilaksanakan secara online, sebuah format yang kini sudah menjadi ciri khas Bank WM dalam menjalankan program undian berhadiah. Nasabah tidak perlu hadir langsung; cukup dengan tautan siaran langsung yang dikirimkan sebelum acara dimulai, mereka bisa menyaksikan proses pengundian dari rumah, dari kantor, atau dari manapun mereka berada.

Transparan dari Layar

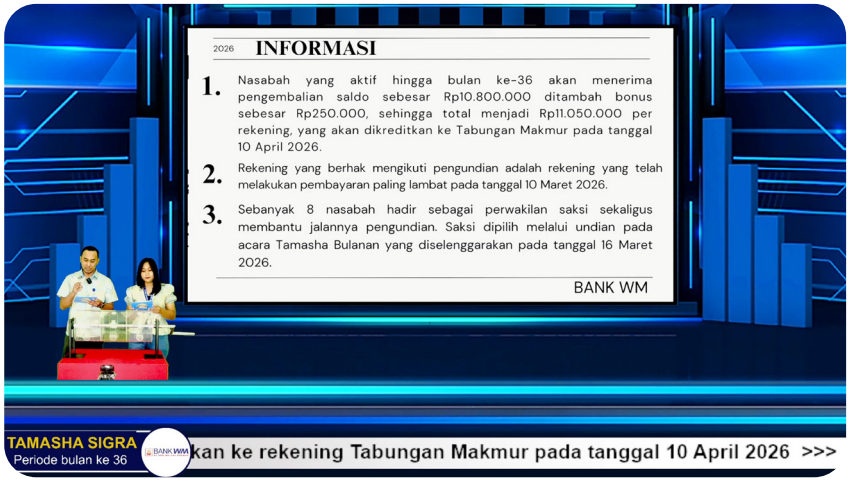
Pengundian online bukan sekadar soal kemudahan. Ini juga soal kepercayaan.

Dengan siaran langsung yang bisa diakses oleh seluruh peserta, setiap nasabah bisa menyaksikan sendiri proses pengacakan nama yang berlangsung secara real-time. Tidak ada ruang untuk manipulasi, tidak ada yang perlu dipertanyakan. Hasilnya adalah apa yang muncul di layar, dan seluruh peserta menjadi saksinya bersamaan.

Format ini juga mencerminkan komitmen Bank WM dalam menjaga transparansi kepada nasabah, sejalan dengan nilai-nilai yang selama ini dijunjung dalam pengelolaan dana simpanan.

Satu Nama, Satu Mobil

Dari seluruh peserta Tamasha Sigra yang mengikuti program hingga periode penutupan, satu nama yang keluar dalam pengundian hadiah utama adalah Felicia Dewi Bowo.



Nasabah yang sudah 15 tahun bersama Bank WM ini mengikuti tiga slot Tamasha sekaligus di periode terakhir. Sepanjang program berjalan, ia tidak mendapatkan hadiah di undian bulanan, yang berarti keseluruhan kupon undiannya terakumulasi untuk pengundian hadiah utama penutupan.

Dan hadiah utama itu adalah sebuah mobil Daihatsu Sigra.

Kabar kemenangan disampaikan terlebih dahulu oleh marketing officer yang selama ini mendampingi Felicia, Hendra, melalui pesan WhatsApp sebelum konfirmasi resmi disampaikan. "Ada kabar baik, Bu," pesan singkat itu cukup untuk membuat Felicia langsung menebak apa yang dimaksud. Dan tebakannya benar.

Program yang Terus Dipercaya

Tamasha bukan program baru. Nasabah Bank WM sudah mengenal program tabungan berhadiah ini sejak beberapa periode sebelumnya, dan antusiasme tidak pernah surut.

Setiap periode, jumlah peserta bertambah, mencerminkan kepercayaan nasabah yang terus tumbuh pada program ini.

Konsepnya sederhana: nasabah menyetorkan sejumlah dana setiap bulan selama periode yang ditentukan. Setiap bulan ada undian berhadiah. Nasabah yang tidak menang di undian bulanan, seluruh kuponnya otomatis masuk ke pengundian hadiah utama di akhir periode. Dana yang disetor tetap menjadi tabungan dan tetap memperoleh bunga, artinya peserta tidak kehilangan apa pun.

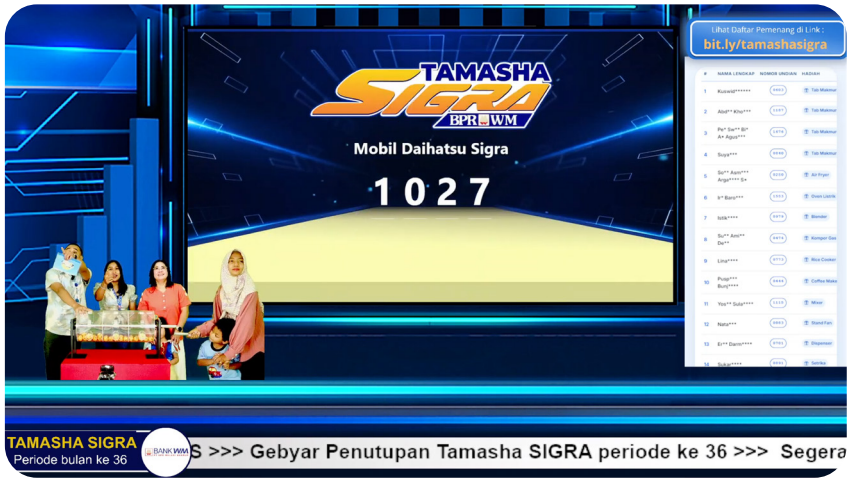
"Uangnya juga kembali. Tetap dapat bunga juga. Kalau dapat hadiah ya malah Alhamdulillah," kata Felicia menggambarkan cara kerjanya.

Tamasha Sigra 2 Sudah Menanti

Selesainya periode Tamasha Sigra tidak berarti kesempatan berakhir. Bank WM segera membuka program Tamasha Sigra 2, memberi peluang bagi nasabah lama untuk melanjutkan kebiasaan menabung mereka, dan membuka pintu bagi nasabah baru yang ingin bergabung.

Felicia sendiri sudah menyatakan niatnya. Ditanya apakah ia akan ikut program selanjutnya, jawabannya langsung tanpa ragu: "Ikut yang Sigra dua."

Untuk informasi pendaftaran dan detail program Tamasha Sigra 2, hubungi marketing officer Bank WM atau kunjungi kantor cabang terdekat.




Someone is sitting in the shade
today because someone
planted a tree long ago.
Warren Buffett



Setiap pohon besar pernah jadi benih kecil yang tidak ada yang memperhatikan.

Setiap usaha yang hari ini terlihat kokoh pernah melewati masa ketika tidak ada yang yakin ia akan bertahan. Setiap nasabah yang hari ini punya tabungan besar pernah memulai dari setoran pertama yang terasa kecil.

Yang membedakan bukan bakat, bukan keberuntungan, bukan juga modal awal yang besar. Yang membedakan adalah siapa yang memilih untuk menanam — dan siapa yang tetap menyiramnya bahkan ketika belum ada tanda-tanda tumbuh.

Anda sedang menanam apa hari ini?

Resep Ibu yang Membawa **Kue Semprong Semarang ke Mancanegara**

Perempuan 62 tahun asal Semarang itu menghabiskan sebagian besar usia produktifnya sebagai pegawai swasta di bidang kontraktor. Kue semprong bukan profesi, bukan cita-cita, dan tentu bukan bagian dari rencana karier. Itu hanya resep ibu yang sudah ada di keluarga sejak lama, diwariskan, diingat, tapi tidak pernah benar-benar dihitung nilainya.



Sampai sebuah mesin datang sebagai bonus.

Bonus yang Tidak Terduga

Beberapa tahun lalu, Yuta membeli kompor baru. Dari pembelian itu, ia mendapat bonus sebuah mesin kecil pembuat semprong. Di waktu yang bersamaan, ibunya masih hidup dan masih hafal resep keluarga yang selama ini tersimpan dalam ingatan.

"Terus salah satunya dapat mesin semprong. Lah ibu saya waktu itu masih sugeng, bilang gitu lalu punya resep. Terus kita bikin," kenangnya saat dihubungi melalui telepon, Senin 8 Juni 2026.

Semprong pertama itu dipasarkan dari orang-orang terdekat: saudara, teman, rekan kantor. Responsnya tidak buruk, malah cukup baik sampai beberapa orang bilang produk ini layak dijual serius.

"Teman-teman yang bilang waduh, ini enak buat dijual, gitu," ujar Yuta.

Tapi usaha itu tidak langsung berkembang. Sempat berjalan, lalu sempat berhenti. Seperti banyak usaha kecil yang lahir dari coba-coba, ritmenya tidak mulus.

2018: Pindah ke Mocaf, Sebelum Orang Tahu Apa Itu Gluten Free

Tahun 2018 menjadi titik balik. Yuta kembali menekuni semprong, tapi kali ini dengan pendekatan yang berbeda. Pemerintah waktu itu sedang mendorong penggunaan bahan lokal sebagai pengganti terigu impor. Dalam satu pertemuan dengan pelaku UMKM di Yogyakarta, Yuta berkenalan dengan mocaf,









tepung berbahan singkong yang bisa menggantikan tepung terigu dalam berbagai produk makanan.

"Dulu saya bagian yang kue semprong pakai tepung terigu. Terus saya ubah jadi mocaf," terangnya.

Perubahan itu tidak langsung berhasil. Ia mencoba beberapa merek mocaf lokal yang belum menghasilkan tekstur sesuai harapan. Butuh waktu dan beberapa kali gagal sebelum ia menemukan bahan yang tepat dan formula yang bekerja.

Tapi begitu ketemu, hasilnya lebih bagus dari semprong terigu sebelumnya.

Masalah berikutnya bukan di produk, tapi di pasar. Pada 2018–2019, kata gluten free masih asing bagi sebagian besar konsumen Indonesia. Yuta mengingat satu momen di pameran Batam yang cukup menggambarkan situasinya waktu itu.

"Nah, waktu itu saya bilang ini







gluten free. Terus saya kasih tester, rasanya manis gitu. Dia pikir itu sugar free. Jadi pada waktu tahun 2019 itu, masyarakat belum familiar dengan gluten free," ucapnya.

Sekarang kondisinya berbeda. Kesadaran terhadap pola makan sehat meningkat, dan kata gluten free tidak lagi butuh penjelasan panjang.

"Kalau sekarang begitu kita bilang gluten free, oh iya iya, aku mau gitu," katanya.

Renyah Gurih Kelapa, Bukan Susu

Satu hal yang Yuta jaga ketat sejak awal: karakter semprong warisan ibunya tidak boleh hilang.

Baginya, semprong yang benar punya tekstur yang spesifik. "Renyah, renyah garing gitu," katanya singkat.

Tapi ia tidak berhenti di situ. Resep keluarga ia adaptasi, bukan diganti, tapi disesuaikan. Kadar gula dikurangi sekitar 30 persen dari resep asli. Bukan untuk mengejar label sugar free, tapi karena ia menilai camilan yang terlalu manis bikin orang cepat bosan dan tidak nyaman.

Sementara gurihnya tetap dipertahankan, dan gurih itu datang dari kelapa, bukan susu.

"Jadi gurihnya gurih kelapa, bukan susu," katanya.

Detail kecil ini ternyata jadi pembeda yang cukup signifikan di pasar. Kombinasi renyah, manis yang lebih ringan, dan gurih alami dari kelapa membuat semprong Yuta terasa berbeda dari yang sudah beredar.

Ia juga memilih bentuk yang tidak lazim. Semprong pada umumnya dijual dalam gulungan. Produk Yuta tampil berbeda, lebih unik, lebih premium secara visual.

"Kalau digulung kan itu sudah biasa," katanya.

Untuk rasa, ia mulai dari dua varian: original dan speculoos, rempah khas Eropa yang aromanya mirip lapis legit. Varian speculoos ini bahkan lahir dari permintaan khusus untuk pasar Brasil.

"Waktu itu mau dibawa ke Brasil. Saya bilang sebentar, saya buatin yang tastenya ke Eropa. Terus saya buat yang istilahnya rasa Belanda ya, speculoos itu," terangnya.

Kini hadir pula varian original





dengan gula merah berkualitas ekspor. Tapi dari semua varian yang ada, original tetap yang paling banyak diminati.

"Kalau yang ke Kanada, itu kembalinya tetap ke ori itu," jelasnya.

Dari Semarang ke Kanada

Semprong mocaf buatan Yuta kini sudah menjangkau berbagai kota di Indonesia: Jakarta, Batam, Kalimantan, Makassar, hingga kawasan Indonesia Timur. Dan tidak berhenti di sana.

Produknya sudah pernah dikirim ke Singapura, Australia, dan Kanada. Salah satu pengiriman terbesar yang pernah ia lakukan mencapai ratusan kemasan untuk pasar Australia.

Pencapaian yang tidak kecil untuk usaha yang dibangun dari bonus mesin kompor dan resep ibu.

Tapi bagi Yuta, ekspansi pasar bukan tujuan utama. Yang ia jaga lebih ketat adalah konsistensi, dan untuk itu, ada satu hal yang sampai sekarang tidak ia delegasikan.

"Untuk adonannya tetap saya yang buat," ujarnya.

Semprong ini dibuat tanpa bahan pengawet. Karena itu tingkat kekeringan produk menjadi sangat penting untuk daya tahannya. Kalau kering tidak cukup, produk tidak bisa bertahan lama. Untuk menjaga standar itu, proses adonan tetap di tangannya sendiri.

Bahan baku naik, persaingan makin ketat, selera pasar terus berubah. Tapi Yuta tidak bergeser dari prinsip yang sudah ia pegang.

"Kualitas dan SOP kita itu tetap," pungkasnya.

Resep itu sudah berusia puluhan tahun. Sekarang ia pergi ke Kanada.





Kantor Kas Kendal Pindah Alamat: Lokasi Baru, Pelayanan Makin Dekat

Bank WM menyampaikan informasi penting kepada seluruh nasabah dan mitra di wilayah Kendal: Kantor Kas Kendal resmi berpindah ke lokasi baru.

Perpindahan ini merupakan bagian dari upaya Bank WM untuk terus meningkatkan kualitas layanan, baik dari sisi aksesibilitas lokasi maupun kenyamanan ruang pelayanan. Kantor baru dirancang untuk memberikan pengalaman bertransaksi yang lebih nyaman bagi nasabah, dengan fasilitas yang lebih memadai dibanding lokasi sebelumnya.

Layanan Tidak Terganggu

Proses perpindahan kantor dilakukan secara terencana agar aktivitas pelayanan kepada nasabah tidak

mengalami gangguan. Seluruh layanan yang sebelumnya tersedia di lokasi lama, termasuk pembukaan rekening, setoran, penarikan, konsultasi produk, hingga proses pengajuan kredit, tetap berjalan normal di lokasi baru.

Nasabah yang sebelumnya dilayani di Kantor Kas Kendal tidak perlu melakukan perubahan data atau prosedur apapun. Nomor rekening, produk tabungan, dan seluruh data tetap berlaku seperti biasa.

Kendal dalam Jaringan Bank WM

Keberadaan Kantor Kas Kendal merupakan bagian penting dari jaringan pelayanan Bank WM di Jawa Tengah. Kendal adalah salah satu wilayah yang selama ini menjadi basis nasabah usaha Bank WM, mulai dari pedagang, pelaku UMKM, hingga pengusaha di sektor industri dan pertanian.

Dengan lokasi baru yang lebih strategis, Bank WM berharap bisa menjangkau lebih banyak masyarakat Kendal yang belum terlayani, sekaligus memberikan kenyamanan lebih bagi nasabah setia yang sudah lama menjadi bagian dari keluarga besar Bank WM.

Bank WM mengucapkan terima kasih atas kepercayaan nasabah Kendal yang selama ini telah bersama kami. Kami berkomitmen untuk terus hadir, dengan layanan yang lebih baik, dari lokasi yang lebih dekat.











DANA BUMPER USAHA

Kenapa Bisnis Perlu Tabungan Terpisah

Ada momen yang hampir semua pengusaha pernah rasakan: tiba-tiba ada kebutuhan mendesak, dan uang di rekening tidak cukup — atau tidak jelas berapa yang tersedia, karena rekening usaha dan rekening pribadi sudah lama bercampur jadi satu.

Ini bukan masalah skala bisnis. Pengusaha kecil maupun yang sudah punya puluhan karyawan bisa mengalami hal yang sama. Dan akar masalahnya hampir selalu sama: tidak ada pemisahan yang jelas antara keuangan bisnis dan keuangan pribadi.

Uang Bisnis Bukan Uang Kamu

Kesalahan paling umum yang dilakukan pengusaha pemula — bahkan yang sudah berjalan bertahun-tahun — adalah menganggap uang di rekening usaha sebagai uang pribadi yang bisa dipakai kapan saja.

Padahal rekening usaha bukan rekening pribadi. Uang yang masuk dari penjualan atau piutang adalah aset bisnis, bukan penghasilan pribadi. Ketika keduanya dicampur, dua hal buruk terjadi bersamaan: Anda tidak bisa membaca kesehatan keuangan bisnis dengan akurat, dan saat ada keperluan pribadi mendesak, bisnis bisa ikut terdampak.

Langkah pertama yang harus dilakukan sebelum apa pun: buka rekening bisnis yang terpisah dari rekening pribadi. Ini bukan soal formalitas — ini soal kontrol.

Apa Itu Dana Bumper Usaha?

Dana bumper adalah cadangan kas yang disiapkan khusus untuk kebutuhan operasional mendesak yang tidak terduga. Bukan untuk membeli stok reguler, bukan untuk gaji rutin — tapi untuk kondisi ketika sesuatu terjadi di luar rencana.

Mesin produksi rusak mendadak. Supplier menaikkan harga di luar kontrak. Pembayaran dari pelanggan besar tertunda sementara gaji karyawan tidak bisa ditunda. Situasi seperti ini tidak ada di jadwal siapa pun, tapi hampir pasti akan datang.

Bisnis tanpa dana bumper adalah bisnis yang satu insiden kecil bisa mengguncang seluruh operasionalnya.



Berapa Besar Dana Bumper yang Ideal?

Tidak ada angka yang berlaku untuk semua jenis usaha, tapi ada panduan yang bisa dipakai sebagai titik awal: 3 hingga 6 bulan biaya operasional tetap.

Biaya operasional tetap adalah pengeluaran yang harus dibayar bahkan ketika bisnis sedang sepi — gaji karyawan inti, sewa tempat, listrik, cicilan peralatan. Hitung total pengeluaran ini dalam sebulan, lalu kalikan tiga sampai enam. Itu target dana bumper Anda.

Misalnya, biaya operasional tetap bisnis Anda Rp20 juta per bulan. Maka dana bumper yang ideal ada di kisaran Rp60 juta hingga Rp120 juta — disimpan di tempat yang aman, cair sewaktu-waktu, tapi tidak terlalu mudah diakses untuk pengeluaran sehari-hari.

Jangan Parkir di Tabungan Biasa

Dana bumper yang disimpan di tabungan biasa punya dua masalah: bunganya kecil, dan terlalu mudah terpakai untuk hal-hal yang bukan kedaruratan.

Rekening yang sama dengan transaksi harian membuat batas antara "uang cadangan" dan "uang operasional" menjadi kabur. Lama-lama, dana bumper yang tadinya Rp80 juta bisa tersisa Rp20 juta tanpa Anda benar-benar sadar kapan dan ke mana sisanya pergi.

Solusinya: simpan dana bumper di rekening yang berbeda dari rekening operasional. Tabungan Bisnis Bank WM dirancang untuk kebutuhan seperti ini — bunga lebih kompetitif dibanding tabungan biasa di bank umum, dana tetap bisa dicairkan sewaktu-waktu tanpa penalti, dan rekening terpisah membantu Anda menjaga batas yang jelas antara dana cadangan dan dana operasional.

Studi Kasus Sederhana

Bayangkan dua pengusaha dengan bisnis yang hampir identik: omzet sama, biaya sama, produk sama.

Pengusaha A menyimpan semua uangnya di satu rekening — rekening operasional sekaligus rekening pribadi. Tidak ada pemisahan, tidak ada dana bumper.

Pengusaha B memiliki tiga rekening: satu untuk operasional harian, satu untuk gaji dan kewajiban rutin, satu lagi sebagai dana bumper yang tidak disentuh kecuali benar-benar darurat.

Ketika mesin produksi keduanya rusak di minggu yang sama — Pengusaha A panik, produksi terhenti, pelanggan kecewa. Pengusaha B mengeluarkan dana bumper, memperbaiki mesin dalam dua hari, dan tidak ada pelanggan yang tahu ada masalah.

Perbedaannya bukan keberuntungan. Perbedaannya adalah sistem.





Mulai dari Mana?

Membangun dana bumper tidak harus dimulai dengan angka besar. Yang penting adalah memulai dan konsisten.

- Buka rekening bisnis terpisah — pisahkan keuangan pribadi dari keuangan usaha mulai hari ini.
- Tentukan target dana bumper — hitung 3 bulan biaya operasional tetap Anda.
- Sisihkan setiap bulan — meski kecil, konsistensi lebih penting dari nominalnya.
- Pilih rekening yang tepat — Tabungan Bisnis Bank WM menawarkan bunga yang jauh lebih kompetitif dari rekening tabungan biasa, dan dana tetap fleksibel untuk dicairkan kapan dibutuhkan.

Bisnis yang sehat bukan hanya bisnis yang punya omzet besar. Bisnis yang sehat adalah bisnis yang siap menghadapi hari-hari yang tidak berjalan sesuai rencana.

KREDIT MUSIMAN BANK WM

MODAL SIAP SAAT PELUANG DATANG

Setiap tahun, ada momen-momen yang bisa jadi berkah bagi pelaku usaha, asalkan modalnya sudah siap ketika momen itu tiba.

Ramadan dan Lebaran mendorong lonjakan permintaan di hampir semua sektor: makanan, pakaian, parcel, dekorasi, jasa pengiriman. Tahun ajaran baru memunculkan kebutuhan seragam, buku, perlengkapan sekolah. Natal dan akhir tahun menggerakkan pasar hampers, pariwisata, dan oleh-oleh. Musim panen membuka peluang bagi pedagang hasil bumi dan jasa pengolahan.

Masalahnya sederhana: peluang musiman datang dengan tenggat waktu. Kalau modal tidak tersedia tepat saat dibutuhkan, momen berlalu begitu saja.

Apa Itu Kredit Musiman?

Kredit Musiman adalah fasilitas pembiayaan dari Bank WM yang dirancang khusus untuk kebutuhan modal usaha yang bersifat periodik atau musiman. Bukan untuk jangka panjang, bukan untuk aset tetap, tapi untuk kebutuhan modal kerja yang naik signifikan pada periode tertentu dan kembali normal setelahnya.

Sifatnya fleksibel: pengusaha bisa mengajukan sesuai kebutuhan riil di musim puncak, melunasi ketika arus kas kembali normal setelah musim selesai.





Siapa yang Tepat Menggunakan Kredit Musiman?

Kredit Musiman paling cocok untuk usaha dengan pola permintaan yang fluktuatif secara musiman, seperti:

Pedagang makanan dan kuliner yang omzetnya melonjak saat Ramadan dan Lebaran
Konveksi dan toko pakaian yang kewalahan pesanan menjelang hari raya.

Usaha hampers dan parcel yang produksinya sangat terkonsentrasi di akhir tahun
Petani dan pedagang hasil bumi yang butuh modal lebih besar di musim tanam atau panen.

Toko perlengkapan sekolah yang volume penjualannya melonjak di Juni–Juli setiap tahun

Jika usaha Anda memiliki pola seperti ini, omzet naik tajam di periode tertentu tapi modal tidak cukup untuk memenuhi semua permintaan, Kredit Musiman adalah jawaban yang tepat.

Kenapa Bank WM?

BPR WM sudah lebih dari 35 tahun mendampingi pelaku usaha di Jawa Tengah. Kami memahami ritme bisnis lokal, termasuk kapan musim ramai datang dan berapa lama biasanya berlangsung.

Proses pengajuan Kredit

Musiman di Bank WM tidak berbelit. Tidak perlu dokumen yang tumpukannya selangit. Yang paling penting bagi kami adalah memahami usaha Anda: bagaimana pola omzetnya, apa yang dibutuhkan selama musim puncak, dan bagaimana rencana pelunasannya.

Mety, pengusaha seafood yang pabriknya kini mempekerjakan 918 karyawan, pernah menyampaikan kesannya tentang layanan Bank WM: "Pelayanannya juga bagus. Prosesnya juga cepat ya, enggak makan waktu yang lama."

Kecepatan proses bukan sekadar kenyamanan, saat musim sedang berjalan, setiap hari yang terlewat adalah peluang yang hilang.

Cara Mengajukan

Untuk informasi lebih lanjut mengenai Kredit Musiman, termasuk persyaratan, plafon, dan tenor yang tersedia, hubungi marketing officer Bank WM di wilayah Anda, atau kunjungi kantor cabang terdekat.

Musim selalu datang. Pertanyaannya: apakah modal Anda sudah siap menyambutnya?

BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

kredit Musiman

Kredit Berjangka Makmur



Jangka waktu
3 s.d 12 bulan

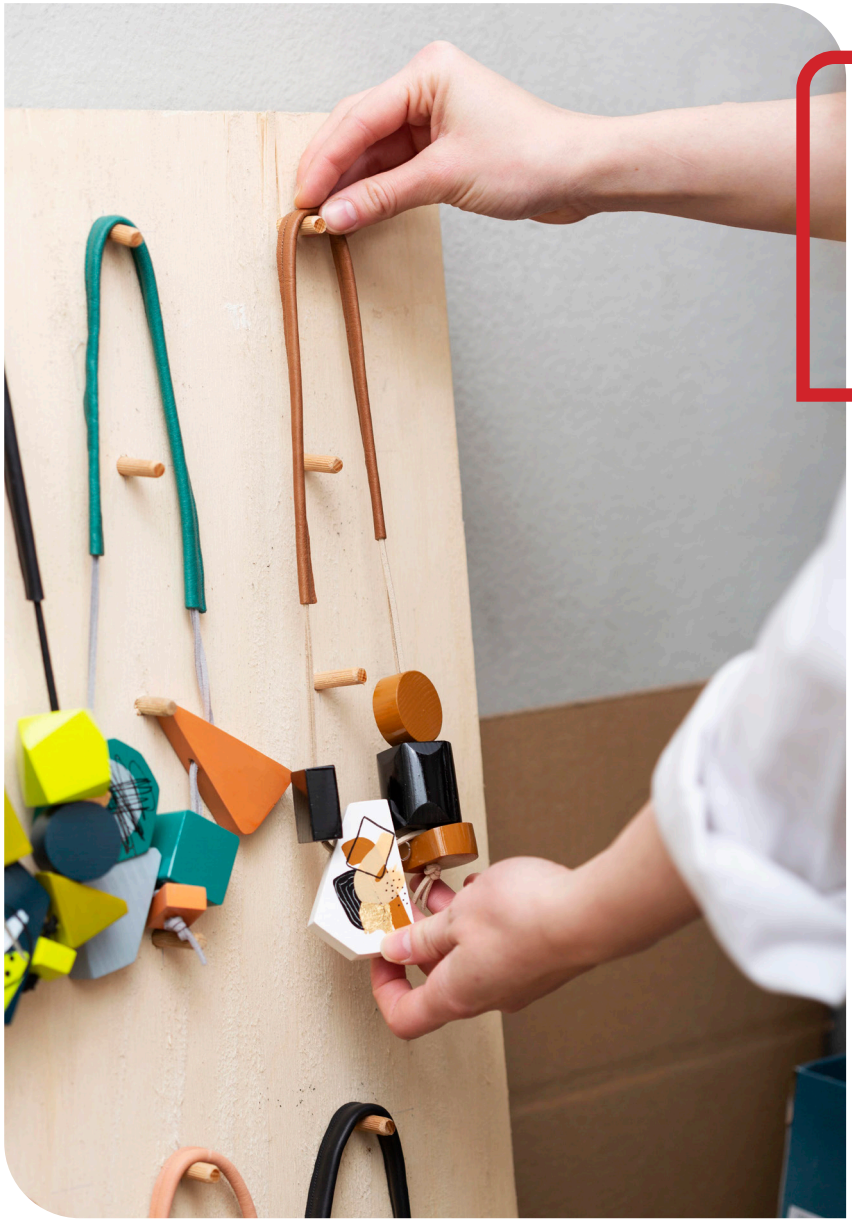
Bunga Ringan
(dibayarkan bulanan)

POKOK PINJAMAN
dibayar lunas di akhir atau dicicil fleksibel minimal 20%

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

0855 1500 157
(Chat & Telepon - Jam Operasional)

BANK WM.co.id



Tiga pengusaha di edisi ini punya kesamaan yang mungkin tidak langsung terlihat.

UMKM Naik Kelas Lewat Produk Lokal yang Punya Cerita

Mety membuat bakso ikan di saat hampir semua orang bilang bakso ikan tidak akan laku. Missy Johara membuat tas dari karung goni di saat hampir semua orang menganggap karung goni hanya pantas untuk bungkusan beras. Yuta Endang Pujiastuti beralih ke tepung mocaf untuk kue semprong warisannya di saat belum ada yang tahu apa itu gluten free. Ketiganya memilih sesuatu yang dianggap tidak menarik atau tidak mungkin, lalu menemukan cara untuk membuat orang melihatnya secara berbeda.

Dan ketiganya berhasil.

Apa yang mereka lakukan bukan sekadar berjualan. Mereka membangun cerita di balik produk mereka. Dan di pasar yang semakin ramai dan kompetitif seperti sekarang, cerita itulah yang membuat sebuah produk lokal bisa naik kelas, dari jualan di pasar tradisional menjadi dipesan dari luar negeri.



Mengapa Produk dengan Cerita Lebih Kuat?

Konsumen hari ini tidak hanya membeli produk. Mereka membeli nilai, makna, dan identitas yang terasa relevan dengan cara mereka memandang dunia.

Tas goni Goena Goni bukan sekadar tas. Ia adalah pernyataan tentang pilihan hidup yang lebih sadar lingkungan, dibuat dari bahan alami oleh pengrajin lokal. Ketika seorang pembeli dari Singapura atau Romania memesan tas goni, ia tidak hanya membeli wadah, ia membeli kisah di baliknya.

Bakso ikan Indomina bukan sekadar makanan beku. Di baliknya ada dua dekade perjalanan membangun kepercayaan, membuktikan bahwa produk seafood Indonesia bisa bersaing di pasar yang semula meragukan.

Cerita bukan ornamen marketing. Cerita adalah alasan orang memilih produk Anda di antara puluhan alternatif yang harganya mungkin lebih murah.

Lima Peluang yang Sedang Tumbuh

1. Frozen Food Berbahan Lokal

Tren seblak, tomyam, dan berbagai kuliner berbahan seafood sedang di puncak popularitasnya. Permintaan bahan baku frozen food melonjak, dan pasar ini belum jenuh. Peluangnya bukan hanya di produksi, tapi juga di distribusi dan reseller frozen food untuk warung, katering, dan usaha kuliner kecil.

Modalnya tidak harus besar. Freezer, ruang penyimpanan yang higienis, dan jaringan ke pemasok terpercaya sudah cukup untuk memulai skala rumahan.



2. Produk Ramah Lingkungan dan Serat Alami

Kesadaran konsumen terhadap lingkungan terus tumbuh, terutama di segmen menengah atas dan pasar internasional. Produk berbahan daur ulang, serat alam, atau bahan yang terbarukan punya nilai tambah yang signifikan, dan ini bukan tren sesaat.

Seperti yang dialami Goena Goni, produk berbahan goni yang dulu tidak dianggap kini dipesan dari berbagai negara justru karena nilai ramah lingkungannya. Bahan-bahan lokal yang selama ini diabaikan — pandan, eceng gondok, bambu, sabut kelapa — bisa menjadi bahan baku produk bernilai tinggi.

3. Hampers dan Souvenir Korporat

Kebutuhan hampers korporat tumbuh setiap tahun. Perusahaan, instansi pemerintah, pernikahan, dan berbagai event membutuhkan souvenir yang tidak generik, sesuatu yang punya karakter, bisa dikustomisasi, dan membawa cerita lokal.

Goena Goni masuk ke segmen ini dengan pesanan suvenir AirAsia. Pengusaha lain bisa mengikuti jalur serupa: bangun portofolio produk yang bisa dipersonalisasi, tawarkan ke departemen HR atau marketing perusahaan, dan manfaatkan momen akhir tahun serta Lebaran sebagai puncak permintaan.





4. Kanal Digital yang Belum Dimanfaatkan

Banyak produk lokal yang bagus tapi belum ditemukan orang, bukan karena tidak ada pasar, tapi karena belum terlihat di tempat yang tepat. Instagram, TikTok, dan marketplace seperti Tokopedia dan Shopee adalah pintu masuk yang biayanya jauh lebih rendah dibanding membuka toko fisik.

Yang membedakan konten yang berhasil dari yang tidak: storytelling. Tunjukkan proses pembuatan, ceritakan asal usul bahan, perkenalkan orang di balik produk. Konten seperti ini menarik jauh lebih banyak calon pembeli dibanding sekadar foto produk dengan harga.

5. Kemitraan dengan Wisata Lokal

Dengan meningkatnya wisata domestik, terutama ke Jawa Tengah, peluang untuk produk oleh-oleh dan souvenir lokal yang autentik juga ikut tumbuh. Hotel, resort, dan pengelola destinasi wisata semakin mencari produk lokal yang bisa mereka tawarkan kepada tamu.

Ini bukan pasar yang mudah, tapi bisa dimasuki dengan proposal yang tepat: tunjukkan kualitas, cerita di balik produk, dan kemampuan memenuhi pesanan dalam jumlah konsisten.





Modal Bukan Satu-satunya yang Dibutuhkan

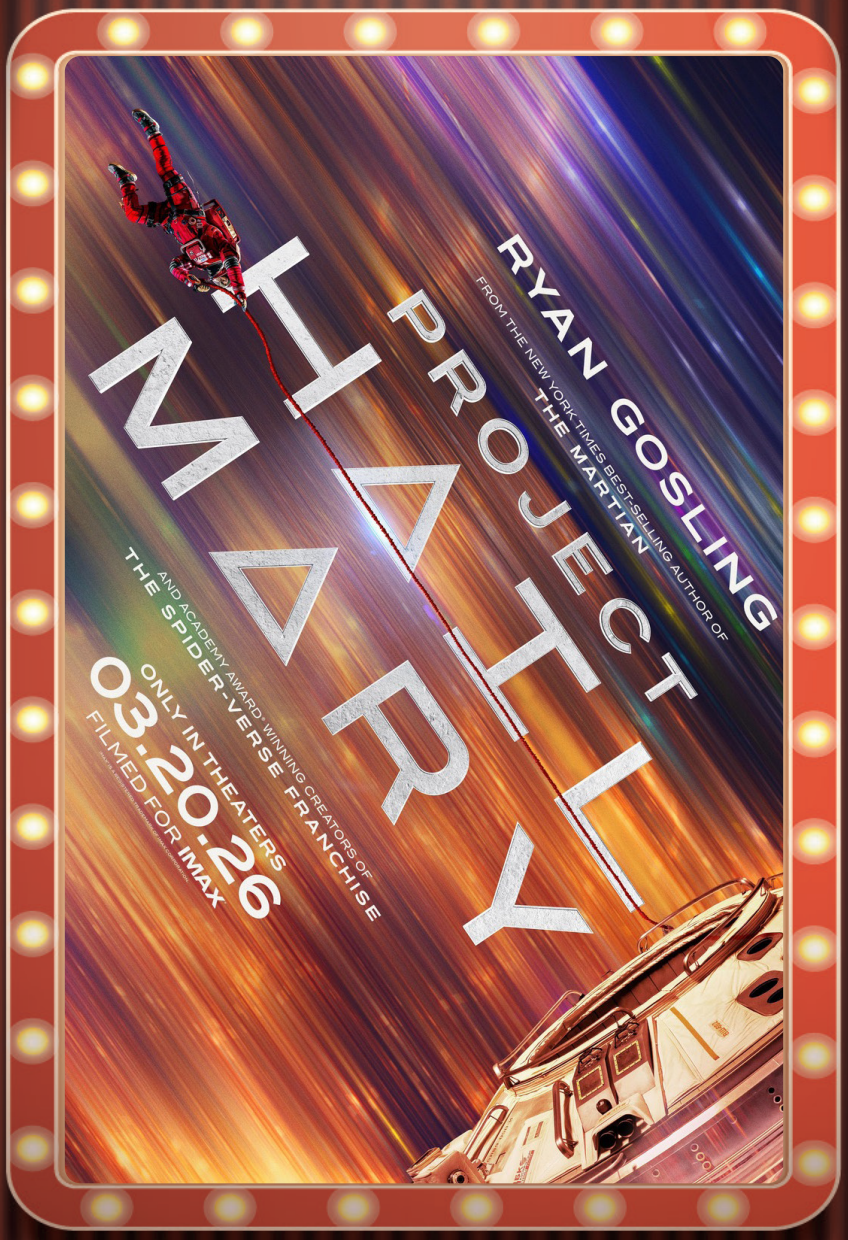
Salah satu hambatan yang sering disebut pengusaha UMKM ketika ingin naik kelas adalah modal. Dan memang modal penting, untuk menambah kapasitas produksi, meningkatkan packaging, atau masuk ke pameran nasional.

Tapi pengalaman Mety, Missy, dan Yuta menunjukkan hal lain yang sama pentingnya: keberanian untuk tetap jalan meski kondisi belum sempurna, dan kemampuan membaca peluang yang belum dilihat orang lain.

Modal bisa dicari, termasuk melalui fasilitas kredit modal kerja seperti yang tersedia di Bank WM. Tapi visi tentang produk seperti apa yang ingin Anda bangun dan cerita apa yang ingin Anda sampaikan, itu harus datang dari Anda sendiri.

Produk lokal dengan cerita yang kuat tidak hanya bisa bersaing di pasar domestik. Seperti yang sudah dibuktikan oleh dua pengusaha di edisi ini, ia bisa menembus batas yang jauh lebih jauh dari yang pernah dibayangkan.

Project Hail Mary
Genre: Fiksi Ilmiah / Drama
Sutradara: Phil Lord & Christopher Miller
Pemeran: Ryan Gosling



SEORANG DIRI DI LUAR ANGKASA UNTUK MENYELAMATKAN BUMI



Ryland Grace terbangun sendirian di sebuah pesawat ruang angkasa. Ia tidak tahu siapa dirinya, tidak tahu mengapa ia berada di sana, dan baru menyadari bahwa seluruh umat manusia bergantung pada misinya.

Itulah premis Project Hail Mary, adaptasi novel bestseller karya Andy Weir, penulis The Martian. Setelah penantian panjang, film ini akhirnya hadir dengan Ryan Gosling sebagai pemeran utama.

Gosling memerankan Ryland Grace, seorang ilmuwan yang harus menyusun kembali ingatannya sambil memecahkan serangkaian masalah yang menentukan nasib bumi.

Berbeda dari film pahlawan pada umumnya, Grace bukan sosok yang penuh aksi heroik. Ia lebih sering terlihat panik, berpikir keras, gagal, lalu mencoba lagi.

Di tangan sutradara Phil Lord dan Christopher Miller, kisah yang penuh konsep ilmiah ini justru terasa hangat dan manusiawi. Babak awal memang berjalan pelan, tetapi ketika cerita mulai membuka rahasianya, film ini berubah menjadi sesuatu yang jauh lebih emosional daripada sekadar petualangan luar angkasa.

Tanpa membocorkan terlalu banyak, di tengah perjalanannya Grace bertemu dengan sosok yang mengubah seluruh arah cerita. Dari pertemuan itu lahir sebuah persahabatan yang menjadi jantung emosional film ini, dan menjadi alasan mengapa banyak penonton menyebut Project Hail Mary sebagai salah satu film fiksi ilmiah terbaik dalam beberapa tahun terakhir.

Pada akhirnya, Project Hail Mary bukan hanya film tentang menyelamatkan dunia. Ini adalah film tentang rasa ingin tahu, kepercayaan, persahabatan, dan tentang apa yang bersedia kita korbankan untuk orang lain.

Satu saran dari banyak penonton yang sudah menyaksikannya: jangan cari tahu terlalu banyak sebelum menonton. Biarkan film ini mengejutkan Anda dengan caranya sendiri.



BELITUNG:

Pantai Batu Granit yang Bikin Diam Sejenak

Dear Travel Lovers,
Pernahkah kalian melihat foto pantai yang airnya biru kehijauan, bersih banget, dengan batu-batu raksasa yang entah datang dari mana, dan langsung bertanya-tanya, "Ini beneran ada di Indonesia?"

Iya, beneran ada. Dan nggak perlu terbang ke Maladewa untuk merasakannya.

Selamat datang di Belitung, pulau kecil di Bangka Belitung yang dalam beberapa tahun terakhir terus naik daun, dan setelah kalian lihat sendiri foto-fotonya, kalian bakal paham kenapa.

Bukan Sekadar Lokasi Film

Banyak yang mengenal Belitung karena Laskar Pelangi. Wajar, film itu memang mengambil banyak gambar di sini, dan pesona visualnya ikut mengangkat nama pulau ini ke level yang berbeda.

Tapi Belitung jauh lebih dari sekadar nostalgia satu film. Batu granit raksasa yang tersebar

di sepanjang garis pantainya adalah fenomena geologi yang terbentuk jutaan tahun lalu, dan tidak ada tempat lain di Indonesia yang punya pemandangan pantai seperti ini. Batu-batu itu tidak sekadar besar, mereka punya bentuk yang aneh-aneh, warnanya kemerahan dan keabuan, dan kontrasnya dengan air biru jernih di bawahnya bikin mata nggak mau pindah.

Pantai yang Bikin Lupa Waktu

Pantai Tanjung Tinggi adalah yang paling ikonik. Batu granitnya yang besar-besar bisa dipanjat, bisa dijadikan latar foto, atau sekadar ditempati sambil duduk melihat ombak kecil yang datang dan pergi. Airnya tenang, dangkal di tepian, dan jernih sampai dasarnya kelihatan.

Tapi kalau kalian mau cari yang lebih sepi, Pantai Tanjung Kelayang dan Pantai Punai bisa jadi alternatif yang nggak kalah cantik, dengan keramaian yang jauh lebih sedikit.

Satu hal yang perlu disiapkan: sunset di sini beda. Ketika matahari turun di balik batu granit dan cahayanya memantul di air, itu adalah jenis pemandangan yang bikin kalian ngerti kenapa orang rela jauh-jauh ke sini.

Aktivitas yang Bisa Kalian Coba

Hopping pulau kecil, dari Belitung, ada beberapa pulau kecil tak berpenghuni di sekitarnya yang bisa dicapai dengan perahu sewaan. Masing-masing punya pantai sendiri yang hampir selalu kosong.

Snorkeling, air yang tenang dan jernih membuat aktivitas ini bisa dinikmati hampir semua kalangan, termasuk yang belum pernah coba sebelumnya.

Kulineran seafood segar, Belitung punya hasil laut yang tidak perlu diragukan. Ikan bakar, kerang, cumi, semuanya segar dan harganya jauh dari kata mahal.

Mie Belitung, ini wajib. Mie kuning dengan kuah udang dan topping seafood adalah identitas kuliner Belitung yang tidak boleh dilewatkan.

Why We're Crushing Hard

Belitung bukan destinasi yang sekedar "instagrammable". Ada sesuatu di sana yang lebih dari itu, ketenangan yang susah ditemukan di tempat wisata yang terlalu ramai, dan pemandangan alam yang beneran bikin kalian berhenti sebentar dari semua yang lagi dipikirin.

Aksesnya juga nggak susah. Dari Jakarta sekitar satu jam penerbangan, dari kota-kota lain di Sumatera bahkan lebih dekat lagi. Untuk ukuran destinasi yang hasilnya sepadan, Belitung adalah salah satu pilihan paling worth it yang ada di peta wisata Indonesia.

Jadi, siapa yang sudah siap packing?





VIETNAM

Negeri yang Susah Dilupakan, Harga yang Mudah Dijangkau

Kalau ada satu destinasi yang hampir selalu muncul di daftar rekomendasi wisatawan Asia Tenggara dalam beberapa tahun terakhir, itu Vietnam. Bukan karena tidak ada tempat lain yang menarik. Tapi karena Vietnam menawarkan kombinasi yang sulit ditandingi: alam yang beragam, budaya yang kaya, kuliner yang luar biasa, dan biaya perjalanan yang tidak membuat dompet menjerit.

Di 2026, dengan semakin banyaknya rute penerbangan langsung dari kota-kota besar Indonesia, tidak pernah semudah ini untuk akhirnya pergi ke sana.

Da Nang: Kota Pantai yang Tidak Bisa Dianggap Remeh

Da Nang adalah pintu masuk yang paling nyaman bagi wisatawan Indonesia. Kota ini punya pantai sepanjang beberapa kilometer dengan pasir putih dan ombak yang bersahabat, tapi juga punya sisi urban yang berkembang cepat, restoran, kafe, rooftop bar dengan pemandangan laut, dan infrastruktur wisata yang sudah matang.

Yang membuat Da Nang berbeda dari banyak kota pantai lain adalah aksesnya ke berbagai destinasi sekitar. Dari sini, kalian bisa pergi ke Ba Na Hills, kawasan pegunungan dengan taman hiburan dan jembatan ikonik yang disangga oleh tangan batu raksasa, atau turun ke selatan menuju Hoi An dalam waktu kurang dari satu jam.

Hoi An: Kota Tua yang Berhenti di Waktu Lain

Hoi An adalah jenis tempat yang susah dijelaskan sebelum kalian benar-benar mengalaminya sendiri.

Kota tua ini sudah masuk Daftar Warisan Dunia UNESCO sejak 1999, dan ketika kalian berjalan di dalamnya, gampang sekali



memahami kenapa. Rumah-rumah bercat kuning berjajar di sepanjang jalan berbatu. Lampion-lampion warna-warni menggantung di hampir setiap sudut, menyala makin cantik saat matahari turun. Sungai Thu Bon yang mengalir di tepinya membawa perahu-perahu kecil yang bergerak pelan.

Tapi Hoi An bukan museum beku. Di dalamnya hidup, ada kedai kopi lokal yang ramai, restoran dengan menu yang mengkombinasikan resep lama dan selera baru, toko-toko kain dan penjahit yang bisa membuat pakaian pesanan dalam waktu satu hingga dua hari.

Cao Lau, mie khas Hoi An dengan tekstur yang tidak ada duanya, adalah pengalaman kuliner yang layak dijadikan alasan perjalanan tersendiri.

Kenapa Budget-Friendly Bukan Sekadar Klaim

Vietnam, khususnya di Da Nang dan Hoi An, adalah salah satu destinasi di Asia Tenggara yang paling ramah di kantong tanpa mengorbankan kualitas pengalaman. Makan di restoran lokal yang enak bisa seharga segelas kopi di mal Jakarta. Transportasi antar kota dengan kereta atau bus ber-AC tersedia dengan tarif yang sangat terjangkau. Penginapan dari yang sederhana hingga boutique hotel dengan kolam renang tersedia di hampir semua kisaran harga.

Warga Indonesia juga tidak perlu visa untuk berkunjung ke Vietnam, bebas visa hingga 45 hari, yang artinya tidak ada biaya tambahan di awal perjalanan.

Lebih dari Sekadar Foto

Yang perlu disiapkan sebelum berangkat ke Vietnam adalah ekspektasi yang tepat. Ini bukan destinasi untuk kalian yang mencari ketenangan ala resort mewah di tepi pantai privat. Hoi An bisa ramai, terutama di musim puncak, dan Da Nang adalah kota yang terus tumbuh dengan segala dinamikanya.

Tapi kalau yang dicari adalah perjalanan yang punya rasa, yang meninggalkan sesuatu setelah kalian pulang, Vietnam adalah salah satu yang paling konsisten menghadirkan itu. Orang-orang yang sudah pernah ke sana hampir selalu bilang hal yang sama: mereka ingin kembali.

Dan dengan harga yang ada sekarang, alasan untuk tidak kembali pun semakin sedikit.

Emas, Deposito, atau Tabungan Rencana?



Pertanyaan ini lebih sering muncul dari yang Anda kira. Orang punya uang yang ingin dikelola lebih baik, tapi bingung harus mulai dari mana. Tiga pilihan ini masing-masing punya tempatnya, dan memilih yang tepat bukan soal mana yang paling menguntungkan secara angka, tapi mana yang paling sesuai dengan tujuan dan situasi Anda.

Tabungan Rencana: Untuk yang Sudah Tahu Mau Apa

Tabungan Rencana paling cocok untuk orang yang punya tujuan finansial spesifik dalam 1–5 tahun ke depan. Dana pendidikan anak. Renovasi rumah. Modal usaha. Dana nikah. Apa pun yang sudah ada tanggal dan perkiraan biayanya.



Cara kerjanya sederhana:

Anda menentukan target, berapa lama waktunya, dan sistem akan menghitung berapa yang perlu disisihkan setiap bulan. Dana dipotong otomatis dari rekening utama, tidak perlu ingat, tidak perlu disiplin ekstra, karena sistemnya yang bekerja untuk Anda.

Keunggulannya:

setoran rutin membantu membentuk kebiasaan menabung, bunga lebih tinggi dari tabungan biasa, dan ada kepastian bahwa uang Anda bergerak menuju tujuan yang jelas.

Cocok untuk:

karyawan muda yang baru mulai mengelola keuangan, orang tua yang menyiapkan dana pendidikan anak, dan pengusaha yang menabung untuk ekspansi usaha dalam 2–3 tahun ke depan.

Deposito: Untuk yang Ingin Kepastian

Deposito adalah penempatan dana untuk jangka waktu tertentu dengan imbal hasil yang sudah ditetapkan di awal. Tidak ada kejutan, tidak ada fluktuasi, Anda tahu persis berapa yang akan Anda terima di akhir periode.

Di BPR WM, deposito tersedia dalam berbagai tenor: 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, hingga 12 bulan. Bunganya kompetitif dan masih dalam batas penjaminan LPS, artinya uang Anda terjamin penuh.

Deposito ideal untuk dana yang tidak akan dipakai dalam waktu dekat tapi ingin bekerja lebih keras dari sekadar duduk di tabungan biasa. Misalnya: bonus tahunan yang tidak punya tujuan spesifik dalam waktu dekat, atau dana cadangan usaha yang ingin tetap produktif sambil menunggu digunakan.

Yang perlu diingat:

dana di deposito tidak bisa dicairkan sebelum jatuh tempo tanpa penalti. Jadi pastikan dana yang ditempatkan memang dana yang tidak Anda butuhkan dalam waktu dekat.

Cocok untuk:

nasabah dengan dana menganggur jangka menengah, pengusaha yang punya dana bumper dan ingin imbal hasilnya lebih tinggi, serta pensiunan atau orang yang butuh penghasilan tetap dari bunga deposito.



Emas: Untuk yang Bermain Jangka Panjang

Emas bukan instrumen untuk menghasilkan keuntungan dalam waktu cepat. Emas adalah pelindung nilai, cara untuk memastikan daya beli uang Anda tidak terkikis inflasi dalam jangka panjang.



Dalam 10–20 tahun terakhir, harga emas dalam rupiah cenderung naik karena dua faktor: kenaikan harga emas global dan melemahnya nilai tukar rupiah terhadap dolar. Bagi orang yang menyimpan emas dalam jangka panjang, efeknya cukup signifikan

Tapi emas juga punya volatilitas jangka pendek yang bisa cukup tajam. Jika Anda membeli emas hari ini dan butuh mencairkannya dalam 6 bulan, bisa jadi harganya justru turun dan Anda merugi.

Bank WM menyediakan program Cicil Emas, pembelian emas dengan pembayaran dicicil sesuai kemampuan, tanpa harus punya uang penuh di awal. Ini cara yang lebih terjangkau untuk mulai berinvestasi emas bagi yang belum siap beli tunai.

Cocok untuk:

tujuan finansial jangka panjang (10 tahun ke atas), melengkapi portofolio yang sudah punya deposito dan tabungan, serta orang yang khawatir soal inflasi jangka panjang.

Jadi, Pilih yang Mana?

Jawabannya:
tidak harus memilih satu.

Banyak orang yang sudah berpengalaman mengelola keuangan menggabungkan ketiganya: tabungan rencana untuk tujuan jangka menengah, deposito untuk dana cadangan yang lebih besar, dan emas untuk porsi yang bisa dibiarkan mengendap bertahun-tahun.

Bayangkan seseorang yang menerima bonus akhir tahun Rp15 juta. Kalau dibiarkan di tabungan biasa, uang itu tidak banyak bergerak. Tapi kalau dialokasikan: sebagian masuk tabungan rencana untuk tujuan dua tahun ke depan, sebagian ditempatkan di deposito agar tetap produktif, dan sebagian kecil mulai cicil emas sebagai pelindung nilai jangka panjang, uang yang sama bekerja di tiga jalur sekaligus, untuk tiga tujuan yang berbeda.

Yang paling penting bukan instrumen mana yang dipilih, tapi apakah Anda sudah mulai. Dana yang tidak dikelola tidak akan tumbuh dengan sendirinya.

halo WM

MS Tulus
Kepala Seksi Pengembangan Bisnis (BizDev) Bank WM



Punya pertanyaan seputar produk dan layanan Bank WM? Kirim pertanyaan Anda ke bizdev@bankwm.co.id. Pertanyaan terpilih akan dijawab di rubrik ini.

Santika R., Semarang

Halo Bank WM. Saya nasabah baru yang baru saja membuka tabungan. Saya sering dengar soal LPS, tapi belum paham betul cara kerjanya. Apakah simpanan saya di BPR WM benar-benar dijamin? Berapa maksimalnya?

Pertanyaan yang bagus, Bu Santika, dan ini adalah sesuatu yang penting dipahami oleh setiap nasabah.

Ya, simpanan Anda di Bank WM dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). LPS adalah lembaga negara, bukan swasta, yang bertugas menjamin simpanan nasabah perbankan di Indonesia, termasuk di BPR seperti Bank WM.

Batas maksimal jaminan adalah Rp 2.000.000.000 (dua miliar rupiah) per nasabah per bank. Artinya jika Anda memiliki total simpanan di Bank WM, baik tabungan maupun deposito, hingga Rp 2 miliar, semuanya dijamin penuh oleh LPS.
Ada dua syarat yang perlu dipenuhi agar simpanan Anda masuk dalam cakupan penjaminan:

1. Data Anda terdaftar dalam pembukuan bank (sudah terpenuhi sejak Anda membuka rekening).
2. Bunga simpanan yang Anda terima tidak melebihi tingkat bunga penjaminan yang ditetapkan LPS.

Bank WM selalu menetapkan bunga simpanan sesuai batas penjaminan LPS, jadi Anda tidak perlu khawatir soal syarat kedua ini. Simpanan Anda aman dan dijamin negara.

Hendra K., Batang

Saya tertarik dengan Promo Extra di Bank WM yang sempat saya lihat brosurnya. Bisa tolong dijelaskan cara kerjanya dan siapa saja yang bisa mengajukan?

Terima kasih atas pertanyaannya, Pak Hendra.

Promo Extra adalah program kredit khusus dari Bank WM dengan kondisi yang lebih ringan dari kredit reguler, dirancang untuk membantu pelaku usaha dan individu yang membutuhkan modal atau dana tambahan dengan proses yang cepat dan bunga yang kompetitif.
Secara umum, keunggulan Promo Extra meliputi:

- Bunga flat yang ringan, salah satu yang paling kompetitif di kelasnya
- Proses pengajuan yang cepat, Bank WM memahami bahwa kebutuhan dana sering kali tidak bisa menunggu lama
- Persyaratan yang tidak berbelit, disesuaikan dengan profil nasabah, baik karyawan, wirausaha, maupun profesional

Program ini terbuka untuk nasabah maupun non-nasabah Bank WM yang memenuhi persyaratan, selama periode promo berlangsung.
Karena detail promo (plafon, tenor, dan persyaratan lengkap) dapat berubah sesuai periode yang berlaku, kami sarankan Pak Hendra menghubungi langsung kantor Bank WM cabang Batang atau marketing officer terdekat untuk mendapatkan informasi terkini yang paling akurat.
Kami senang membantu Pak Hendra menemukan solusi pembiayaan yang paling sesuai.



BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

bpr_wm BPR WM

Alamat Kantor & Kontak

Semarang	: Jl. Majapahit Ruko Gayamsari No. 17-20	0811 2760 040
Pecinan	: Jl. Gang Besen No. 28	0811 2760 042
Banyumanik	: Jl. Jati Raya No. D35	0811 2760 043
Siliwangi	: Jl. Jend. Sudirman 187, Ruko Siliwangi Plasa Blok A1	0811 2760 044
Ngaliyan	: Jl. Prof. Dr. Hamka Ruko Villa Ngaliyan Permai A10	0811 2760 045
Weleri	: Jl. Utama Timur No. 7	0811 2760 100
Kendal	: Jl. Soekarno-Hatta No. 5	0811 2760 090
Sukorejo	: Jl. Pasar Sukorejo No. 5 B	0811 2760 091
Boja	: Jl. Pemuda No. 141 Boja	0811 2760 092
Kaliwungu	: Jl. Raya Timur No. 10	0811 2760 093
Kudus	: Jl. Jend. Sudirman 37 A	0811 2760 170
Kaliwungu	: Jl. Raya Kudus - Jepara KM 5	0811 2760 180
Pati	: Jl. Pemuda No. 243A - 243B	0811 2761 599
Surakarta	: Jl. Arifin, Ruko Sudirman No. 6	0811 2760 200
Laweyan	: Jl. Dr. Radjiman No. 663	0811 2760 204
Sukoharjo	: Jl. Slamet Riyadi No. 43 D	0811 2760 203
Klaten	: Jl. KS. Tubun No. 4C	0811 2760 350
Sragen	: Jl. Sukowati No. 386C	0811 2890 430
Tegal	: Jl. Yos Sudarso, Ruko Nirmala Estate No. 1-2	0811 2760 360
Batang	: Jl. Jend. Sudirman, Ruko Mutiara No. 9	0811 2800 8757

BANK WM
PT BPR WELERI MAKMUR

kredit69.com

#MemudahkanHidup



AJUKAN KREDIT ONLINE, SEMUDAH SENTUHAN JARI!



*Syarat & Ketentuan Berlaku

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

0855 1500 157
(Chat & Telepon - Jam Operasional)

BANK WM.co.id