

Phapros

EDISI 2018  
• April  
• Mei  
• Juni



Aspiratif & Inspiratif

# Swara



MEDIA KOMUNIKASI PT PHAPROS TBK - INDONESIA

# 64

Tahun

Konsistensi Phapros  
Menyehatkan  
Bangsa



■ Liputan Utama :  
Diversifikasi Usaha  
Phapros

■ CSR/PKBL :  
Lebih dari Sekedar  
Filantropi Korporasi

■ Motivasi :  
Meningkatkan Customer  
Engagement



## 6 LIPUTAN KHUSUS

Industri farmasi di Indonesia harus mulai bersiap-siap menghadapi era pasar halal berskala nasional. Pasalnya, mulai tahun 2019 seluruh produk makanan, minuman, kosmetik, obat-obatan, dan jasa yang beredar di Indonesia wajib bersertifikat halal, sebagai konsekuensi dari disahkannya UU No. 33 tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal.

## 4 LIPUTAN UTAMA

Untuk terus meningkatkan performa perusahaan dan memenangi persaingan di industri farmasi, tahun ini Phapros menyiapkan berbagai rencana strategis. Di antaranya dengan mengeluarkan *right issue* pertama senilai Rp 500 miliar.



## DAFTAR ISI

- 02. Beranda
- 03. SWARA Anda
- 03. Warta
- 04. Liputan Utama
- 06. Liputan Khusus
- 10. Galeri Peristiwa
- 12. Ulasan Produk
- 14. Cakrawala
- 16. Info Kesehatan
- 18. Motivasi
- 20. PKBL/CSR
- 21. Asah Otak.

# Swara

MEDIA KOMUNIKASI PT PHAPROS TBK - INDONESIA

## REDAKSI

**Penasihat dan Penanggung jawab:**  
Direksi PT Phapros Tbk.

**Pemimpin Redaksi:**  
Imam Arif Juliadi

**Kontributor:**  
Dwi Susanti  
Zahmilia Akbar  
Annisa Dewi Yustita  
Jalu Satwiko SK  
Diah Istantri

**Alamat Redaksi:**  
Kantor Pusat PT Phapros Tbk  
Gedung RNI  
Jl. Denpasar Raya Kav. D III  
Kuningan Jakarta Selatan  
Tel. 021-5278283  
Fax. 021-5209831  
Email:redaksiswara@phapros.co.id

## CATATAN MANAJEMEN

Pada edisi kedua tahun 2018 ini, izinkanlah kami selaku Manajemen PT Phapros Tbk mengucapkan Selamat Hari Raya Idul Fitri 1439 H, mohon maaf lahir dan batin. Edisi kedua Swara ini terasa spesial, karena bertepatan dengan HUT ke-64 Phapros. "Berkilau di usia intan", itulah yang menggambarkan dari perjalanan Phapros sejak tahun 1954 hingga saat ini. Phapros terus tumbuh menjadi salah satu perusahaan farmasi nasional terkemuka dengan segala bentuk inovasinya, seperti yang tertuang dalam visi-misi perusahaan.

Memasuki semester kedua tahun ini, Phapros terus memperbaiki diri dan mencari peluang di tengah pertumbuhan farmasi nasional yang masih lesu. Beberapa usaha yang dilakukan Perusahaan kita bahas

dalam Swara edisi kali ini, di antaranya diversifikasi bisnis dan penerapan sistem jaminan halal untuk semua produk, yang sekaligus menjadi tantangan untuk Perusahaan.

Tak hanya sistem jaminan halal yang menjadi tantangan, pelemahan nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika Serikat pun turut menjadi perhatian industri farmasi, termasuk Phapros, mengingat lebih dari 90 persen bahan baku obat masih impor. Pada medio tahun ini, Phapros juga telah menyiapkan berbagai rencana aksi korporasi seperti yang diamankan dalam RUPS tahun buku 2017 di Semarang. Lalu, apa sajakah aksi perusahaan itu? Kita akan membahasnya dalam Swara edisi April - Juni 2018 ini. Selamat membaca!

# SWARA ANDA

Dear Redaksi Swara,

Sebelumnya, saya ucapkan Selamat Idul Fitri 1439 H. Semoga ibadah puasa kita selama bulan Ramadhan yang lalu diterima Allah SWT, Amin. Saya sebagai salah satu kontributor baru Buletin Swara berterima kasih kepada tim redaksi yang telah menyelenggarakan pelatihan manajemen dan penulisan buletin internal pada Mei lalu. Pelatihan tersebut sangat bermanfaat bagi kami para kontributor. Semoga ke depannya, kami bisa lebih baik lagi dalam menulis artikel untuk Buletin Swara.

Hapzon – Marketing OGB

Dear Pak Hapzon,

Kami juga mengucapkan Selamat Idul Fitri 1439 H, semoga Bapak sekeluarga berada dalam lindungan Allah SWT. Kami dari tim redaksi juga sangat senang bisa memfasilitasi pelatihan manajemen dan penulisan buletin internal untuk para kontributor. Semoga ke depannya teman – teman kontributor bisa lebih semangat lagi, ya, dalam menulis artikel untuk Swara. Sukses selalu!

Dear Redaksi Swara,

Saya tertarik untuk menjadi kontributor Swara, tapi apakah tulisan yang saya kirimkan harus seputar berita perusahaan? Terima kasih dan sukses selalu untuk Swara!

Dita – Unit PKBL CSR

Dear Mbak Dita,

Untuk menjadi kontributor Swara tidak harus mengirimkan berita tentang perusahaan. Tapi, bisa juga mengirim artikel populer seperti tips kesehatan atau seputar pengetahuan umum. Tulisan yang masuk ke redaksi akan diseleksi oleh tim dan bila tulisannya dimuat akan diberikan honor. Selamat mencoba!



## Buka Puasa Bersama Keluarga Besar PT Phapros Tbk

**Marhaban Yaa Ramadhan. Tak terasa Ramadhan kembali menyapa umat Muslim di seluruh dunia. Suasana religius juga kita rasakan di seluruh pelosok Indonesia di mana kita melihat banyak sekali masyarakat berupaya untuk meningkatkan kualitas ibadah mereka dengan berbagai kegiatan keagamaan dan berusaha untuk bisa berbuka puasa bersama orang-orang terkasih.**

Suka cita menyambut datangnya bulan suci Ramadhan juga terjadi di keluarga besar PT Phapros Tbk. Setiap tahun jajaran Direksi dan karyawan rutin menggelar acara buka puasa bersama anak yatim baik di Kantor Pusat Jakarta maupun di pabrik Phapros yang terletak di Semarang.

Kantor Pusat Jakarta menggelar buka puasa bersama di auditorium Gedung RNI, Senin (4/6), dengan mengundang 100 anak yatim dari berbagai panti asuhan berbeda. Yang menarik, sebelum acara dimulai mereka dihibur oleh penampilan *story-telling* Kak Ade dari Komunitas GEPPUK (Gerakan Para Pendongeng Untuk Kemanusiaan) untuk melakukan *ice breaking* dengan menyampaikan beberapa dongeng. Kak Ade bersama boneka orangutan sahabat karibnya dengan semangat memberikan dongeng-dongeng yang sarat dengan pesan moral di hadapan adik-adik panti. Di akhir cerita, ia berpesan kepada adik-adik yang hadir agar senantiasa bersyukur dengan semua yang sudah dimiliki sekarang. "Alhamdulillah tahun ini Phapros bisa menggelar acara buka puasa bersama lagi dengan anak yatim dan berbagi kebahagiaan dengan mereka. Semoga mereka bisa menikmati acara ini dan di masa yang akan datang, mereka tumbuh menjadi orang-orang yang soleh dan sukses," kata Direktur Utama PT Phapros



Tbk, Barokah Sri Utami saat membuka acara tersebut.

Hadir dalam acara tersebut Komisaris Phapros Zainal Abidin, dan perwakilan Direksi RNI Djoko Retnadi. Setelah penyerahan santunan secara simbolis kepada adik-adik panti, acara kemudian dilanjutkan dengan siraman rohani yang disampaikan oleh ustaz Mujib Khudori, dan ditutup dengan buka puasa bersama serta Sholat Maghrib berjamaah.

Acara serupa juga digelar oleh karyawan Phapros Semarang, Jumat (8/6), di halaman pabrik Phapros yang terletak di Jalan Simongan. Perusahaan mengundang ratusan anak yatim dan warga sekitar pabrik di kawasan Simongan. Acara tersebut dimeriahkan oleh lantunan musik religi dari Labbaik Musik.



Oleh :  
Annisa Dewi Yustita

## Break Through the Limit

# Diversifikasi Bisnis Baru PT Phapros 2018

Untuk terus meningkatkan performa perusahaan dan memenangi persaingan di industri farmasi, tahun ini Phapros menyiapkan berbagai rencana strategis. Di antaranya dengan mengeluarkan *right issue* pertama senilai Rp 500 miliar. Aksi korporasi ini digunakan untuk pengembangan bisnis, salah satunya untuk melakukan akuisisi perusahaan farmasi. Aksi itu juga dilakukan untuk memantapkan strategi perseroan untuk memperoleh sumber dana yang produktif agar pertumbuhan perusahaan tetap di kisaran *double digit*.

PT Phapros Tbk kembali menggelar hajat tahunannya yakni Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Tahun Buku 2017 pada tanggal 26 April 2018 lalu. Dalam RUPS tahun ini, Manajemen memaparkan capaian kinerja perusahaan sepanjang 2017 yang berhasil meningkatkan kinerjanya

baik dari sisi penjualan maupun laba. Penjualan pada tahun 2017 mencapai lebih dari Rp 1,002 triliun atau naik 23 persen dibandingkan tahun 2016 yang sebesar Rp 816 miliar. Kontributor terbesar penjualan Phapros berasal dari segmen obat generik berlogo (OGB) yang mencapai

Rp 521,6 miliar atau sekitar 52 persen dari total penjualan. Sedangkan dari sisi laba, perseroan mencatatkan pertumbuhan sebesar Rp 125 miliar atau naik 44 persen dibandingkan tahun 2016. Pertumbuhan kinerja yang dialami Phapros tersebut melesat jauh di atas pertumbuhan rata-rata industri farmasi nasional yang berdasarkan data IMS tahun 2017 pertumbuhannya minus 2%. Untuk memperoleh dana Rp 500 miliar, Phapros rencananya akan menerbitkan sekitar 207 juta lembar saham. Rencana korporasi terhadap penggunaan dana hasil *rights issue* tersebut adalah Rp 350 miliar digunakan untuk pengembangan anorganik perusahaan, dan sisanya akan digunakan untuk penambahan kapasitas produksi melalui investasi mesin, pemenuhan persyaratan *current Good Manufacturing Practices (GMP) / Cara Pembuatan Obat yang Baik (CPOB)*, serta pemenuhan modal kerja.



## Penambahan Lini Bisnis Baru PT Phapros Tbk

Dalam RUPS tahun buku 2017 lalu Direksi PT Phapros Tbk juga mendeklarasikan adanya diversifikasi bisnis PT Phapros Tbk ke depan. Jika semula ruang lingkup bisnis eksisting Phapros adalah farmasi dan alat kesehatan, maka di 2018 ini ditambahkan lini bisnis baru di bidang kosmetik dan makanan. Ada cerita tersendiri mengapa Phapros tertarik untuk menambah dua lini bisnis baru tersebut.

Terkait hal ini, di bidang kosmetik Phapros sedang dalam tahapan pengembangan produk serum anti-aging yang merupakan hasil hilirisasi riset di RSUD Dr Soetomo, Surabaya. Produk ini diharapkan dapat segera diluncurkan dalam kurun tiga tahun ke depan. Sedangkan untuk mengisi *pipeline* di bidang bisnis makanan, Phapros memiliki rencana aksi korporasi yaitu akuisisi pabrik makanan dan minuman fungsional, yang lingkungannya masih sejalan dengan program pemerintah. Dalam tahap awal pengembangan dua lini bisnis baru ini, perusahaan tidak membebani target tinggi, setidaknya diharapkan bisa memberikan kontribusi sekitar 10 persen dari total omzet PT Phapros Tbk. Di masa depan, Phapros diharapkan mampu menggempur kosmetik atau makanan minuman fungsional dari luar yang mudah masuk ke Indonesia. Maju terus Phapros!

Phapros melihat sektor kosmetik dan makanan sebagai peluang baru, dengan pasar yang regulasinya tidak seketat obat, dan persaingan harga yang masih rasional. Pangsa pasar juga cukup besar. Kosmetik misalnya, saat ini tidak hanya disukai perempuan, tetapi juga laki-laki, dengan segmen usia mulai dari remaja hingga lanjut usia. Begitu juga untuk sektor makanan. Fokus pemerintah terhadap gizi buruk (*stunting*) di Indonesia dinilai sebagai potensi yang sangat besar untuk sektor pangan fungsional, termasuk di antaranya makanan balita, makanan pendamping ASI, hingga susu formula.



Oleh :  
Zahmilia Akbar

## Implementasi Sistem Jaminan Halal Bagi Industri Farmasi

# Momentum untuk Berbenah



“Indonesia sebagai negara dengan populasi muslim terbesar di dunia, harusnya dapat memanfaatkan sistem jaminan halal ini untuk membuat masyarakat lebih produktif dan membantu menekan angka kemiskinan”

Industri farmasi di Indonesia harus mulai bersiap-siap menghadapi era pasar halal berskala nasional. Pasalnya, mulai tahun 2019 seluruh produk makanan, minuman, kosmetik, obat-obatan, dan jasa yang beredar di Indonesia wajib bersertifikat halal, sebagai konsekuensi dari disahkannya UU No. 33 tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal.

Sebelum disahkan melalui undang-undang, sertifikasi halal hanya bersifat sukarela yang diurus oleh pelaku usaha melalui Lembaga Pengkajian Pangan, Obat-obatan, dan Kosmetik (LPPOM) Majelis Ulama Indonesia (MUI). Namun, sejak UU No. 33 tahun 2014 diberlakukan, sertifikasi halal menjadi wajib hukumnya untuk dilaksanakan oleh seluruh pelaku usaha. Tak hanya itu, pengelolaan sertifikasi halal yang

sebelumnya dipegang oleh LPPOM-MUI, mulai tahun depan akan dipegang seluruhnya oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH), suatu badan di bawah Kementerian Agama.

Selama masa transisi hingga 17 Oktober 2019 nanti, pekerjaan sertifikasi halal masih dilakukan oleh LPPOM-MUI. Selanjutnya, penerbitan sertifikat halal akan dilakukan oleh BPJPH.

### Produk Halal Memperkuat Perekonomian Nasional

Selain bertujuan untuk melindungi masyarakat, pemerintah berharap penerapan sistem jaminan halal akan dapat mendorong perekonomian nasional. Menteri Perencanaan Pembangunan Nasional Republik Indonesia, Bambang Brodjonegoro, menyatakan Indonesia sebagai negara

dengan populasi muslim terbesar di dunia, harusnya dapat memanfaatkan sistem jaminan halal ini untuk membuat masyarakat lebih produktif dan membantu menekan angka kemiskinan.

“Pelaku usaha di bidang pangan halal, busana muslim, kosmetik halal, obat-obatan halal, dan wisata halal kami harapkan dapat turut terlibat dalam strategi pengembangan ekonomi syariah di Indonesia,” ujarnya dalam acara dialog dengan pelaku usaha halal di gedung Bappenas, Jakarta, Kamis (17/5).

Dalam acara tersebut, Bambang juga menegaskan bahwa target penjualan produk halal tak hanya pasar domestik, namun juga harus fokus untuk pasar mancanegara.



“Kita harus mencontoh Malaysia dalam pengelolaan produk halalnya. Fokus Malaysia dalam menjual produk benuasa halal adalah untuk ekspor, bukan pasar dalam negeri,” kata Menteri Bambang.

#### **Tantangan dan Kendala yang Dihadapi Industri Farmasi**

Industri farmasi merupakan bidang usaha yang cukup strategis di era pasar halal yang sudah mulai menggeliat di Indonesia. Fenomena ini dapat dilihat dari mulai banyaknya rumah sakit syariah yang berdiri di berbagai wilayah Nusantara ini. Rumah sakit berkonsep syariah diprediksi akan membutuhkan banyak pasokan obat dan alat kesehatan bersertifikat halal, yang tentunya dapat dilihat sebagai potensi pasar yang besar oleh industri farmasi.

Meski tampak menguntungkan secara bisnis, penerapan sistem jaminan halal ini bukanlah hal yang mudah bagi industri farmasi. Tantangan yang dihadapi oleh industri farmasi utamanya adalah tentang bahan baku farmasi.

“Kesulitan yang kami (industri farmasi) hadapi selain produk jadi adalah bahan baku. Bahan baku untuk pembuatan satu obat bisa bermacam-macam dan yang harus disertifikasi halal adalah masing-masing dari bahan baku

## **Meski tampak menguntungkan secara bisnis, penerapan sistem jaminan halal ini bukanlah hal yang mudah bagi industri farmasi. Tantangan yang dihadapi oleh industri farmasi utamanya adalah tentang bahan baku farmasi.**

tersebut. Padahal 95% bahan baku (untuk pembuatan) obat di Indonesia masih impor,” ujar Direktur Utama PT Phapros Tbk, Barokah Sri Utami dalam acara dialog dengan pelaku usaha halal di gedung Bappenas, Jakarta, Kamis (17/5).

Dirut yang bisa disapa Emmy ini juga menjelaskan, dengan adanya sertifikasi halal hal tersebut berisiko meningkatkan harga jual obat.

#### **Persiapan Phapros dalam Menghadapi Sistem Jaminan Halal**

Untuk dapat terus bertahan di arus zaman yang selalu berubah, maka Phapros tak boleh lengah. Apalagi jika urusannya terkait dengan kemaslahatan umat. Penerapan sistem jaminan halal di industri farmasi memang sulit, namun bukanlah hal yang tidak mungkin.

Saat ini, Phapros sedang berupaya untuk memperoleh sertifikat Sistem Jaminan Halal dari LPPOM-MUI. Persiapan yang telah (dan sedang) dilakukan antara lain pembentukan tim manajemen halal, persiapan fasilitas yang didedikasikan hanya untuk produksi obat halal, serta penyiapan dokumen halal terkait.

Tentu kita berharap penerapan sistem jaminan halal ini menjadi momentum bagi Phapros untuk dapat terus meningkatkan daya saingnya sebagai industri farmasi terkemuka baik di kancah lokal, regional, bahkan internasional.



Oleh :  
**Jalu Satwiko**

# Goncangan Industri Farmasi Akibat Lonjakan Kurs Dolar AS di Tahun 2018

Mengeluti industri farmasi seperti mencari ikan di laut dalam. Memiliki potensi melimpah tetapi rentan dihantam badai. Tak terkecuali bagi PT Phapros Tbk. Sepanjang semester pertama 2018, seluruh jajaran manajemen Phapros dibuat agak khawatir. Penyebabnya apalagi kalau bukan mata uang rupiah yang terus inferior menghadapi dolar Amerika Serikat. Saking loyonya, rupiah bahkan sempat menyentuh level Rp 14,800 per US\$, nilai tukar terburuk sejak krisis 1998.



**M**ata uang Garuda yang terus melemah sama artinya dengan kenaikan ongkos produksi. Seperti diketahui bersama, seluruh industri farmasi di Indonesia memang masih mengandalkan bahan baku impor untuk bahan dasar obat. Porsinya bahkan bisa mencapai 90 persen. Saat ini setiap kenaikan kurs sebesar Rp 1.200, akan menaikkan harga bahan baku hingga empat persen, sehingga sangat berdampak terhadap HPP (harga pokok produksi). Tidak hanya itu, kenaikan HPP akibat kurs ini juga akan menggerus margin sekitar dua persen.

Kabar buruknya, mata uang rupiah diperkirakan masih akan bergerak liar di tahun 2018 ini. Beberapa analis memprediksi, mata uang lokal ini akan bergerak di kisaran Rp 13,700 – 14,500, seiring dengan membaiknya perekonomian Amerika Serikat.

Ini jelas menjadi alarm merah bagi Phapros. Dampak pelemahan rupiah ini terasa di sekitar bulan Maret – April kemarin, saat persediaan bahan baku Phapros biasanya mulai habis dan importasi harus dilakukan kembali. Siklus kekosongan persediaan bahan dan kebutuhan impor ini biasanya terjadi dalam kurun waktu tiga hingga empat bulan sekali tergantung besaran *forecast* dari tim marketing.

Dampak kenaikan ongkos produksi yang signifikan ini memaksa manajemen Phapros mengambil langkah strategis sebagai tindakan antisipasi. Langkah-langkah tersebut antara lain

1. Melakukan efisiensi operasional (yang tidak berkaitan dengan upaya untuk menghasilkan pendapatan).
2. Meningkatkan target penjualan (TOP) atau mengalokasikan produk yang memiliki margin lebih tinggi dalam portfolio penjualan perusahaan
3. Menaikkan harga jual atas beberapa produk
4. Penagihan piutang jatuh tempo untuk pemenuhan kas
5. Memanfaatkan fasilitas akses valuta asing ke bank rekanan perusahaan
6. Bersinergi dengan *supplier* dan perusahaan farmasi lain untuk mendapatkan benefit dari volume beli.

Manajemen Phapros optimistis, langkah-langkah antisipasi yang diambil tersebut dapat menjadi jalan keluar. Salah satunya sasaran utama efisiensi di sisi *supply chain*. Jika ini berhasil, depresiasi rupiah tidak akan terlalu signifikan menggerus laba perusahaan. Strategi yang diambil memang harus menggabungkan antara efisiensi dan peningkatan produktivitas.

Selain badai depresiasi rupiah, perusahaan farmasi juga patut mewaspadaai tingkat inflasi yang membumbung tinggi. Dampak inflasi ini berpotensi menggerus daya beli masyarakat. Apalagi bagi produsen obat *Over The Counter* (OTC), dampak ini akan sangat terasa.

Kendati rentan dihantam badai fluktuasi rupiah dan inflasi, industri farmasi sekali lagi memang seperti mengail di laut dalam. Diperkirakan industri farmasi pada 2018 tumbuh lebih baik dibandingkan 2017. Jika sebelumnya industri tumbuh minus 1,3 persen dibandingkan tahun lalu, tahun ini industri farmasi di perkirakan akan tumbuh positif, walaupun sulit untuk kembali *double digit* seperti sebelum 2015.

Salah satu pasar potensial adalah obat generik yang akan terus menggeliat. Sejak dimulainya implementasi sistem jaminan kesehatan nasional (JKN)

melalui Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) tahun 2013, jumlah kepesertaan BPJS terus meningkat dari tahun ke tahun. Diperkirakan pada tahun 2019 mendatang seluruh penduduk Indonesia yang mencapai 260 juta orang sudah mengikuti program ini.

Tidak aneh jika obat generik kian dilirik oleh seluruh produsen obat yang tadinya enggan memasuki bisnis tersebut. Hal ini terbukti dari pertumbuhan pasar obat generik yang mencapai 14,1 persen pada 2017, sedangkan pasar produk *branded* minus 2,6 persen, dan OTC lebih buruk lagi yaitu minus 7,6 persen. Manajemen Phapros tahun ini pun tetap agresif dalam mematok target pertumbuhan tahun 2018, yakni bertekad tetap tumbuh *double digit*. Target tersebut merupakan tujuan Phaproser yang dicanangkan tahun ini, dengan kontribusi terbesar dari sektor generik untuk mendukung BPJS. Phapros pun siap menerima tantangan pengembangan usaha di bidang pangan fungsional dan kosmetika untuk tetap bisa berkompetisi di era yang penuh dengan ketidakpastian seperti saat ini. Maju terus Phapros!



Oleh :  
Zahmilia Akbar

## Phapros Bagikan Dividen Rp87 Miliar kepada Pemegang Saham



**P**T Phapros, Tbk yang juga merupakan anak perusahaan PT Rajawali Nusantara Indonesia (Persero) hari ini menggelar Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Tahun Buku 2017 pada 26 April di Semarang, Jawa Tengah.

Dalam RUPS tahun ini, Manajemen memaparkan capaian kinerja perusahaan. Sepanjang Tahun 2017 Phapros berhasil meningkatkan

kinerjanya, baik dari sisi penjualan maupun laba. Penjualan pada tahun 2017 mencapai lebih dari Rp 1,002 triliun atau naik 23 persen dibandingkan tahun 2016 yang sebesar Rp 816 miliar. Segmen obat generik berlogo (OGB) memberi kontribusi terbesar pada penjualan yaitu sebesar Rp 521,6 miliar atau sekitar 52 persen dari total penjualan.

“Dari sisi laba, perseroan mencatatkan pertumbuhan sebesar Rp 125 miliar atau naik 44% dibandingkan tahun 2016. Pertumbuhan kinerja Phapros ini berada jauh di atas pertumbuhan rata-rata industri farmasi nasional yang berdasarkan data GP Farmasi pada tahun 2017 sebesar minus 2 persen,” kata Direktur Utama PT Phapros, Tbk, Barokah Sri Utami.

Emmy, panggilan akrab Sri Utami, juga mengungkapkan RUPS tahun ini menyepakati pembagian dividen sebesar Rp 87,7 miliar atau 70% dari laba bersih perusahaan kepada pemegang saham. *(Annisa Dewi Yustita)*

## Pertama di Indonesia, Phapros Gunakan Green Chiller NAMA sebagai Sistem Pendingin Ramah Lingkungan

**P**T Phapros Tbk yang merupakan anak usaha dari PT Rajawali Nusantara Indonesia terus menunjukkan komitmennya dalam melakukan efisiensi energi. Komitmen Phapros salah satunya diimplementasikan dalam penggunaan *green chiller* sebagai sistem pendingin berbasis hidrokarbon yang ramah lingkungan. Phapros adalah pengguna pertama teknologi *green chiller* NAMA ini di industri farmasi di Indonesia.

Direktur Utama Phapros, Barokah Sri Utami menjelaskan *green chiller* memiliki banyak manfaat, di antaranya adalah menurunkan biaya operasional karena menggunakan teknologi yang lebih efisien. Dalam implementasi *green chiller* lokal berbasis hidrokarbon ini, Phapros menggandeng Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral serta *Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit* (GIZ) GmbH.

Direktur Utama PT RNI (Persero), Didik Prasetyo sangat mengapresiasi langkah Phapros untuk mengimplementasikan *green chiller* yang merupakan bentuk hilirisasi riset.

Menurut Direktur Jenderal Energi Baru, Terbarukan dan Konservasi Energi (EBTKE) Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) Rida Mulyana, hal yang menarik dalam mengembangkan refrigeran hidrokarbon adalah dari sisi isu lingkungan.

“Ada tiga hal yang membuat kita tertarik untuk mengembangkan refrigeran hidrokarbon. Yang pertama ketersediaan bahan baku yang kita punya. Kedua dari sisi lingkungan. Sebelumnya kita menggunakan freon yang tidak ramah lingkungan dan kemudian kita ganti dengan yang lebih natural yaitu hidrokarbon. Ketiga, kita menunjukkan bahwa industri dalam negeri juga sudah bisa memproduksi. Artinya kalau ini dikembangkan maka akan menciptakan lapangan kerja baru dan pada saatnya akan meningkatkan perekonomian nasional,” papar Rida di sela-sela peresmian *green chiller* NAMA di pabrik Phapros, Semarang. *(Annisa Dewi Yustita)*

## Phapros Sediakan 1.800 Paket Sembako Murah

### pada Bazaar Ramadhan 2018

PT Phapros Tbk yang juga merupakan salah satu anak usaha PT Rajawali Nusantara Indonesia (Persero) menggelar Bazaar Ramadhan 2018 pada Sabtu dan Minggu, 2 – 3 Juni 2018 bekerja sama dengan Koperasi Menjangan Enam (KME).

Acara di halaman Masjid Al-Ikhlās, yang tepat berada di depan pabrik PT Phapros Tbk tersebut, bertujuan untuk memudahkan warga sekitar untuk mendapatkan sembako dengan harga miring.



“Seperti tahun-tahun sebelumnya, setiap memasuki bulan Ramadhan kegiatan bazaar sembako murah selalu dinantikan warga sekitar Phapros. Acara ini juga merupakan rangkaian acara HUT ke-64 PT Phapros yang jatuh pada 21 Juni mendatang. Ada 1.800 paket sembako murah Antimo yang tersedia dalam bazaar ini,” ujar Barokah Sri Utami, Direktur Utama PT Phapros, Tbk.

“Dalam paket sembako murah Antimo seharga Rp 63.500 tersebut, warga bisa membawa pulang satu kilogram gula pasir, lima kilogram beras, dan satu liter minyak goreng. Tak hanya paket Antimo, kami juga menyediakan 400 Paket Livron B Plex yang berisi setengah kilogram emping dan setengah kilogram kacang tanah, dan 350 Paket Bioron yang berisi mi instan dengan beberapa varian rasa. Harga ketiga paket tersebut 12,5 persen lebih murah dibandingkan harga pasar,” imbuh Emmy, sapaan akrab Sri Utami.

Emmy berharap kegiatan semacam ini bisa meringankan beban ekonomi warga mengingat harga kebutuhan pokok yang melambung tinggi menjelang Lebaran.

*(Annisa Dewi Yustita)*

## Pelatihan Komunikasi Perusahaan & Media Internal

Dalam rangka meningkatkan wawasan Direksi dan Manajer PT Phapros Tbk terhadap aktivitas komunikasi perusahaan, Unit *Corporate Communications* yang berada di bawah Departemen *Corporate Secretary* PT Phapros Tbk menggelar pelatihan bertajuk "*Fundamental Role of PR, Crisis Communications & Media Internal*" untuk Direksi, Manajer dan kontributor buletin internal, Swara.

Dalam pelatihan yang digelar pada 14 – 16 Mei di Jakarta tersebut, Phapros menggandeng *London School Academy* (LSA) sebagai pemateri. Pemateri merupakan pakar komunikasi yang telah berpengalaman dalam menangani aktivitas komunikasi perusahaan, krisis manajemen dan manajemen, serta penulisan media internal.

Dalam pelatihan tersebut peserta saling berbagi mengenai isu – isu farmasi terkini yang bisa dikaitkan dengan kebutuhan komunikasi perusahaan. Mulai dari aktivitas rutin hingga manajemen krisis seandainya suatu hari nanti terjadi hal – hal yang tidak diinginkan dan mengancam reputasi perusahaan.

Pada hari ketiga, pelatihan hanya diikuti oleh para kontributor buletin Swara. Dalam pelatihan Media Internal tersebut, kontributor diberi wawasan tentang teknik jurnalistik dan manajemen media internal sederhana, mulai dari rapat redaksi untuk menentukan tema dan bahan berita, penulisan berita hingga proses produksi.

(Annisa Dewi Yustita)



## Penandatanganan Perjanjian Kerjasama Kegiatan PKBL CSR Phapros dengan Kemenkes RI

Pada Kamis (31/5) bertepatan dengan hari tanpa tembakau sedunia 2018, PT PhaprosTbk yang diwakili Direktur Utama Ibu Barokah Sri Utami melakukan penandatanganan perjanjian kerjasama tentang peningkatan kesehatan masyarakat melalui edukasi dan pemberdayaan masyarakat antara Phapros dengan Kemenkes RI di Auditorium Siwabessy, Kementerian Kesehatan RI, Jakarta.

Kegiatan PKBL CSR yang dilakukan Phapros meliputi kegiatan sosialisasi, edukasi, peningkatan kapasitas, advokasi, pendampingan dan kemitraan yang

terkait dengan program kesehatan, seperti pendampingan Posyandu dan Posyandu Remaja, peningkatan kesehatan ibu dan anak, dan peningkatan kesehatan lingkungan

Selain berupaya meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui program kesehatan, Phapros juga terus berkomitmen agar kegiatan PKBL CSR yang dilakukan mengarah pada pembangunan berkelanjutan agar bisa selalu dirasakan manfaatnya oleh lingkungan sekitar, terutama generasi muda.

(Annisa Dewi Yustita)

## Halalbihalal & Syukuran HUT ke-64 Phapros

Dalam rangka Hari Raya Idul Fitri 1439 H yang jatuh tak jauh dari HUT ke – 64 Phapros Tbk pada tanggal 21 Juni 2018, keluarga besar PT Phapros Tbk Jakarta dan Semarang kompak menggelar halalbihalal dan syukuran HUT ke – 64 Phapros.

Keluarga besar Phapros Semarang menggelar acara tersebut tepat pada Kamis, 21 Juni 2018 di halaman pabrik Phapros, Semarang. Acara dihadiri oleh Direksi, Manajer dan semua karyawan Phapros Semarang. Sedangkan, keluarga besar Phapros Jakarta menggelar acara serupa pada 26 Juni 2018 di Auditorium

Gedung RNI dan dihadiri oleh Direksi Phapros, Direksi RNI, Komisaris Phapros, dan karyawan kantor pusat dan marketing cabang Jabodetabek.

Dalam sambutan di kedua acara tersebut, Direktur Utama Phapros, Barokah Sri Utami berpesan kinerja Phapros tahun 2018 harus lebih baik dari tahun 2017, dan semua target diharapkan bisa tercapai. Sri Utami meminta dukungan dan kerjasama seluruh Phaproser untuk bersama – sama mewujudkan Phapros yang lebih baik.

Acara kemudian dilanjutkan dengan pemotongan tumpeng dan tausiah, serta ditutup dengan doa, hiburan musik religi, dan saling memaafkan dengan seluruh tamu yang hadir. (Annisa Dewi Yustita)

# Kiat Menjaga Tekanan Darah Bersama dengan Tensigard®



**Hipertensi merupakan suatu gangguan yang seringkali kemunculannya tidak disadari. Bagaikan petir di siang bolong, gejala hipertensi biasanya baru muncul ketika sudah terjadi komplikasi.**

**M**enurut perkumpulan dokter jantung di Amerika Serikat AHA pada tahun 2017, seseorang dikatakan mengalami hipertensi tingkat 1 apabila tekanan darahnya antara 130/80 mmHg

sampai 139/89 mmHg. Sementara itu, bila tekanan darah seseorang mencapai 140/90 mmHg atau lebih maka dapat diklasifikasikan sebagai hipertensi tingkat 2.

Gejala hipertensi seperti sakit kepala, sesak napas, nyeri dada, atau masalah penglihatan mungkin dapat timbul apabila tekanan darah sudah sangat tinggi. Namun, karena gejala hipertensi seringkali tidak disadari, maka mulai saat ini Phaprozers harus mulai rutin mengecek tekanan darah sebelum semuanya terlambat. Apalagi jika Phaprozers memiliki faktor resiko hipertensi.

#### **Apa saja faktor resiko dan penyebab hipertensi?**

Sebagian besar penderita hipertensi menderita hipertensi primer yang tidak diketahui penyebabnya. Namun, sebagaimana dilansir dari Alodokter.

com, beberapa faktor di bawah ini dapat meningkatkan risiko seseorang menderita hipertensi, antara lain:

- **Usia.** Seiring bertambahnya usia, risiko seseorang terserang hipertensi semakin besar. Hipertensi pada pria umumnya terjadi pada usia 45 tahun, sedangkan pada wanita biasanya terjadi di atas usia 65 tahun.
- **Keturunan.** Hipertensi rentan terjadi pada orang dari keluarga yang memiliki riwayat darah tinggi
- **Obesitas.** Meningkatnya berat badan mengakibatkan nutrisi dan oksigen yang dialirkan ke dalam sel melalui pembuluh darah juga meningkat. Hal ini mengakibatkan peningkatan tekanan di dalam pembuluh darah dan jantung.

- **Terlalu banyak makan garam atau terlalu sedikit mengonsumsi makanan yang mengandung kalium.** Hal ini dapat mengakibatkan tingginya natrium dalam darah, sehingga cairan tertahan dan meningkatkan tekanan dalam pembuluh darah.
- **Kurang aktivitas fisik dan olahraga.** Keadaan ini dapat mengakibatkan meningkatnya denyut jantung, sehingga jantung harus bekerja lebih keras untuk memompa darah. Kurang aktivitas dan olahraga juga dapat mengakibatkan peningkatan berat badan, yang merupakan faktor risiko hipertensi.
- **Merokok.** Zat kimia dalam rokok bisa membuat pembuluh darah menyempit, yang berdampak pada meningkatnya tekanan dalam pembuluh darah dan jantung.

*Hypertension*), yaitu pola makan dengan lebih banyak mengonsumsi buah, sayur-sayuran, susu rendah lemak, gandum, dan kacang-kacangan, dibandingkan dengan daging merah dan makanan yang mengandung lemak jenuh serta kolesterol tinggi.

- Mengurangi konsumsi garam hingga kurang dari satu sendok teh per hari.
- Perbanyak aktivitas fisik dan rutin berolahraga.
- Menurunkan berat badan.
- Berhenti merokok.
- Menghindari atau mengurangi konsumsi minuman beralkohol.
- Mengurangi konsumsi minuman tinggi kafein, seperti kopi, teh, atau cola.
- Mengendalikan stres.

Jika dengan perbaikan gaya hidup masih belum dapat menurunkan tekanan darah, maka Phaprosers

untuk mengendalikan tekanan darah pada pasien hipertensi ringan sampai sedang.

Dengan kandungan ekstrak daun seledri (*Apium*) dan tanaman kumis kucing (*Orthosiphon stamineus*), Tensigard® memiliki efek *antihipertensif* setara dengan *Amlodipine* pada dosis ekuivalen.

Senyawa *Apigenin* dalam ekstrak daun seledri bekerja menurunkan tekanan darah dengan cara menghambat kanal kalsium dalam sel, sehingga menyebabkan relaksasi dan pelebaran pada pembuluh aorta.

Sementara itu, senyawa *Methylpariochromene p* (MRC) dalam ekstrak kumis kucing dapat menurunkan curah jantung, sehingga tekanan dalam pembuluh darah dapat menurun. Selain itu, senyawa ini diketahui pula memiliki efek diuretik, yakni mengeluarkan cairan berlebih dalam tubuh melalui urin.



### Strategi mencegah dan mengatasi hipertensi

Apabila Phaprosers memiliki salah satu atau lebih faktor risiko di atas, itu tandanya Phaprosers harus mulai hati-hati. Apalagi jika tekanan darah Phaprosers sudah mencapai lebih dari 130/80 mmHg, maka perbaikan gaya hidup merupakan hal yang wajib Phaprosers lakukan.

Mengubah gaya hidup menjadi lebih sehat, bisa menurunkan tekanan darah dalam beberapa minggu. Gaya hidup sehat yang perlu dijalani, antara lain:

- Mengadopsi pola diet DASH (*Dietary Approaches to Stop*

sebaiknya ke dokter untuk mendapatkan terapi obat yang sesuai. Sebab, hipertensi yang tidak terkontrol merupakan faktor resiko terjadinya komplikasi yang lebih serius, seperti penyakit jantung koroner dan stroke.

Sebagai alternatif, Phaprosers juga dapat mengkombinasikan terapi hipertensi dari dokter dengan fitofarmaka dari Phapros, yakni Tensigard®.

### Tensigard®, Fitofarmaka pertama di Indonesia untuk Hipertensi

Tensigard® merupakan obat herbal berstatus fitofarmaka yang telah terbukti aman dan efektif secara klinis

Adapun dosis Tensigard® adalah 3 kali sehari 1 kapsul untuk tujuan pengobatan (menurunkan tekanan darah), dan 2 kali sehari 1 kapsul untuk tujuan pemeliharaan (menjaga tekanan darah stabil di kisaran normal).

Jika sudah mengonsumsi Tensigard® sesuai dengan dosis yang dianjurkan, jangan lupa untuk tetap menjaga gaya hidup yang sehat serta cek tekanan darah secara teratur.



Oleh :  
**Jalu Satwiko**

# DULANG UANG SAAT LUANG

**D**i zaman sekarang yang serba *online*, pasti jarang kita temui orang yang tidak memiliki *smarthphone* sebagai alat komunikasi. Bukan hanya alat komunikasi, *smartphone* ini bisa beralih fungsi untuk bermain game, fotografi, belanja *online* dan sebagainya. Alih-alih menambah pemasukan, pemakaian kuota internet malah menguras kocek kita demi memenuhi kebutuhan hidup yang tiada habisnya. Dalam Artikel ini akan saya sampaikan bagaimana mendapatkan penghasilan dengan memanfaatkan *smartphone* kita.

Ada banyak cara yang dilakukan untuk mendapatkan penghasilan melalui aktivitas di dunia maya misalnya dengan memiliki lapak *online*, menjadi *blogger* atau menjadi *youtuber*. Namun aktivitas tersebut memang cukup menyita waktu. Sebagai karyawan kita tentu akan berpikir beberapa kali sebelum mulai mewujdkannya. Nah, untuk karyawan yang memiliki waktu terbatas tak perlu khawatir. Masih ada cara yang dapat mendatangkan penghasilan hanya dengan modal *smartphone* yaitu dengan memanfaatkan beberapa situs survei berbayar. Ya, Phaprosers cukup mengisi survei dan dibayar! Cukup menarik untuk mengisi waktu dari pada kuota digunakan untuk tujuan tidak jelas. Berikut situs survei *online* berbayar terpercaya (pasti dibayar) yang bisa Anda manfaatkan,

## 1. IPanel Online

*Ipanel online* adalah situs survei *online* berbahasa Indonesia yang membayar member-nya dengan pulsa dan uang tunai serta hadiah lain yang bisa didapat bila kita telah mengklaim hadiah tersebut.

*Ipanel online* merupakan perusahaan riset internasional yang memiliki sekitar 1,8 juta anggota dari berbagai negara. Member *Ipanel Online* tersebar di negara Brasil, India, Meksiko, Rusia, Argentina, Afrika Selatan, Tiongkok, Indonesia, Turki, Taiwan, Cile, Selandia Baru, Nigeria, Kolombia Australia, Thailand, dan

Singapura. *IPanel Online* memiliki misi untuk menjaring berbagai pendapat Anda tentang produk kebutuhan sehari-hari, perawatan kesehatan, teknologi, perjalanan, dan keuangan untuk membantu merek-merek global tersebut menghasilkan produk yang lebih berkualitas dan membuat pengalaman menjadi lebih baik.

*IPanel Online* Indonesia akan mengirimkan notifikasi melalui email. Poin yang diberikan untuk setiap survei bervariasi mulai dari 1.000 poin hingga 5.000 poin. Penukaran poin dapat dilakukan jika Phaprosers sudah memiliki minimal 10.000 poin. Poin maksimal yang bisa ditukarkan adalah 30.000 poin. Jika Anda gagal dalam proses *screening* atau mengisi survei, Anda akan tetap memperoleh 30 poin. 10.000 poin di *Ipanel online* senilai dengan Rp100.000.

## 2. Viewfruit

*Viewfruit* adalah salah satu survei *online* berbahasa Indonesia dan dapat dipercaya. Hal ini diperkuat dengan semakin banyaknya member yang sukses melakukan *payout* hingga ratusan dolar AS dari *paid survey Viewfruit* ini. Kelebihan dari situs ini adalah jumlah undangan survei sangat banyak dan rutin masuk ke email. Dalam satu hari biasanya ada sekitar 3-4 undangan survei masuk, dengan jumlah imbalan poin yang cukup besar

yaitu antara 200 sampai 500 poin. Setiap akumulasi sebanyak 500 poin senilai satu dolar AS. Minimal *payout* untuk menukarkan poin ke dolar minimal 2.500 poin atau setara dengan lima dolar AS, dan pencairannya melalui akun *PayPal*.

## 3. Toluna

Toluna adalah salah satu situs survei *online* terpercaya yang sangat populer. Selain itu, Toluna menggunakan bahasa Indonesia sehingga mempermudah penyelesaian survei. Produk yang dibahas pada situs Toluna ini mencakup produk dan jasa yang baru dirilis. Pendaftaran anggota survei Toluna sangat mudah dan gratis. Phaprosers bisa mendaftar menggunakan email, facebook, dan twitter. Umumnya survei yang ada di Toluna merupakan kerja sama dengan partner atau pihak ketiga. Phaprosers akan mendapatkan notifikasi melalui email jika ada survei baru yang dapat dikerjakan. Sedangkan untuk pendapat dan *polling* hanya dapat diketahui dengan *log in* atau masuk ke situs Toluna. *Payout* survei Toluna cukup mudah dikerjakan dengan instruksi jelas dan jarang sekali mengalami error. Setiap survei Toluna bernilai antara 5.000 hingga 10.000 poin, tergantung dari tingkat kesulitannya. Minimal poin yang dapat ditukarkan adalah 10.000 poin. Anda dapat menukarkan poin Toluna dengan *PayPal balance* atau dengan *voucher* belanja beberapa supermarket



terkemuka seperti Carefour, Hypermart, dan lain lain.

#### 4. Mobrog

Mobrog merupakan situs penyedia survei *online* yang disediakan oleh perusahaan riset pasar DR Grleger & Cb. Menurut pengalaman saya sejak bergabung dengan mobrog hingga saat ini, keunggulan yang diberikan mobrog

adalah *reward* untuk sebuah undangan survei yang berhasil diselesaikan berkisar \$1,50 USD sampai dengan \$3,50 USD. Keunggulan lainnya, Mubrog menerima member dari 51 negara di dunia, dan minimal pencairan saldo *reward* ke akun *PayPal* hanya \$6.50 USD. Kekurangan mobrog adalah undangan survei sangat sedikit, hanya 1 atau 2 undangan survei yang dikirim via email

ke anggotanya setiap bulannya.

Nah cukup simpel bukan, tinggal klik rekening langsung terisi dan yang terpenting tidak mengganggu jam kerja kita sebagai karyawan, Selamat Mencoba!



Oleh :  
**Arie Wicaksono**

## Serba-serbi **Pesta Piala Dunia 2018**

**M**emasuki pertengahan 2018, Phaproser pasti sangat antusias menyambut tim favorit masing-masing di Piala Dunia 2018 yang berlangsung di Rusia. Sebanyak 32 negara yang lolos kualifikasi pada akhir tahun 2017 lalu berhak memperebutkan trofi legendaris yang empat tahun lalu berada di tangan Jerman. Siapapun yang menjadi juara dunia nanti, akan menarik jika kita simak beberapa fakta tentang Piala Dunia.

### 1. Berlangsung di dua benua

Seperti yang pernah kita pelajari dalam pelajaran geografi saat masa sekolah dulu, Rusia merupakan negara terluas di dunia dan terletak di dua benua yakni Asia dan Eropa, dengan prosentase 25 persen berada di benua Eropa dan 75 persen berada di benua Asia. Pertandingan digelar di 12 stadion dan 11 kota yang tersebar dari barat hingga timur negeri Beruang Merah tersebut. Jarak antara Ekaterinburg, kota paling timur, dan Kaliningrad, kota paling barat adalah 2.415 km. Sebagai perbandingan, jarak tersebut setara dengan jarak antara Moskwa hingga London. Jauh sekali ya, Phaproser!

### 2. Trofi pertama pernah hilang dicuri

Di awal penyelenggaraan Piala Dunia pada tahun 1930, trofi untuk pemenang bernama trofi Jules Rimet. Nama tersebut diambil dari nama presiden FIFA kala itu yang menjadi inisiator turnamen empat tahunan itu. Namun, pada tahun 1966 tepatnya pada tanggal 22 Maret 1966 piala Jules Rimet hilang saat dipamerkan di Westminster



Central Hall, Inggris, sekitar empat bulan sebelum negara itu menjadi tuan rumah. Trofi itu bernilai £30.000. Pada awal tahun 1974, FIFA memutuskan untuk membuat trofi baru yang terbuat dari emas 18 karat dan diperebutkan hingga saat ini. Negara yang menjadi juara tidak bisa menyimpan piala asli tersebut, melainkan harus dikembalikan kepada FIFA untuk disimpan di FIFA World Football Museum di Zurich, Swiss. Negara pemenang akan mendapat replikanya yang terbuat dari perunggu berlapis emas.

### 3. Negara langganan Piala Dunia gagal lolos ke Rusia

Kabar mengejutkan datang dari Timnas Italia, Amerika Serikat, dan Belanda pada Piala Dunia tahun ini. Mereka gagal melewati babak kualifikasi. Padahal ketiga tim tersebut adalah peserta "langganan" di putaran final. Italia bahkan tercatat sebagai juara pada Piala Dunia 2006.

Seperti ada yang kurang ya tanpa kehadiran tim – tim tersebut, apalagi Italia dan Belanda memiliki banyak suporter dan termasuk tim favorit Phaproser. Kegagalan Italia dalam kualifikasi Piala Dunia bahkan membuat kiper veteran Gianluigi Buffon memutuskan gantung sepatu sejak melakukan debut bersama Gli Azzurri tahun 1997.

### 4. Tim Pendatang Baru

Islandia dan Panama merupakan dua negara pendatang baru di putaran final Piala Dunia 2018. Sebelumnya, Islandia sempat mengejutkan jagat sepak bola Eropa setelah melaju babak perempat final Euro 2016. Di Piala Eropa tersebut, Islandia berhasil menyingkirkan Belanda di babak kualifikasi dan mendepak Inggris di babak 16 besar. Panama juga berhasil lolos kualifikasi dari Zona CONMEBOL (Amerika Tengah, Amerika Utara, dan Karibia) setelah mengalahkan Amerika Serikat dan Kosta Rika. Bahkan, sehari setelah kemenangan Panama atas Kosta Rika, tepatnya pada Rabu (16/10/2017) lalu, Presiden Panama Juan Carlos mencanangkan hari tersebut sebagai hari libur nasional. Panama mendampingi Kosta Rika yang juga lolos ke putaran final.

### 5. Jumlah hadiah untuk pemenang

Pemenang Piala Dunia 2018 akan mendapatkan hadiah uang sebesar US\$35 juta atau Rp 494 miliar! Sementara runner-up akan mendapat hadiah uang sebanyak US\$25 juta atau Rp 352 miliar. Wah, ternyata kalah pun tetap dapat hadiah, ya? Kira – kira kalau Phaproser yang mendapatkan hadiah tersebut mau diapakan nih?



Oleh :  
**Annisa Dewi Yustita**

# 8 Tips Menjaga Kesehatan Mata Saat Bekerja di Kantor



Bagi pekerja kantor, menatap layar komputer merupakan sebuah rutinitas yang tak terhindarkan. Tak tanggung-tanggung, jumlah waktu yang dihabiskan untuk menatap layar komputer bisa berjam-jam, bahkan seharian penuh. Tentu saja hal itu bisa membuat mata menjadi lelah serta memicu datangnya gangguan mata.

**N**ah, bagi Phaproser yang sering menghabiskan waktu lama di depan komputer, berikut adalah beberapa tips agar mata tetap sehat dan terhindar dari gangguan mata.

1. Gunakan pencahayaan yang tepat  
Kelelahan mata seringkali disebabkan karena cahaya terang

yang berlebihan, baik yang berasal dari cahaya matahari yang masuk melalui jendela ataupun lampu yang terlalu terang di dalam ruangan.

Minimalkan cahaya dari luar ruangan dengan menutup jendela dengan tirai. Kurangi cahaya ruangan dengan menggunakan lebih sedikit lampu atau gunakan lampu dengan intensitas cahaya rendah. Jika memungkinkan, posisikan layar komputer menyamping terhadap jendela, bukan di depan atau membelakangi jendela.

2. Ganti layar komputer model lama (tabung) dengan LCD  
Layar LCD biasanya lebih bersahabat untuk mata dibandingkan layar komputer model tabung. Hal ini disebabkan layar LCD biasanya dilengkapi dengan fitur anti reflektif, sehingga dapat meminimalkan kilau yang ditimbulkan.
3. Lakukan pengaturan pada tampilan layar komputer  
Aturlah kecerahan (brightness), ukuran teks, kontras, serta temperatur warna yang sesuai dengan kebutuhan mata Phaproser

4. Jaga jarak pandang  
Beri jarak pandang sekitar 30 cm dari layar komputer Phaproser. Jarak pandang yang sesuai dapat meminimalisir dampak kelelahan pada mata.

5. Berkediplah lebih sering  
Ketika bekerja di depan komputer, orang akan cenderung lebih jarang berkedip – sekitar sepertiga kali lebih jarang dibandingkan biasanya. Hal ini menyebabkan mata menjadi lebih cepat kering, apalagi di dalam ruangan yang ber-AC.

Untuk mengurangi resiko mata kering selama menggunakan komputer, cobalah latihan berikut ini: setiap 20 menit, berkediplah sebanyak 10 kali dengan cara menutup mata secara perlahan (seperti jika sedang akan tertidur). Dengan latihan seperti ini, mata akan lebih banyak memproduksi air mata untuk melembabkan permukaan mata.

6. Lakukan “peregangan” mata  
Penyebab lain kelelahan mata adalah karena mata diforsir terlalu lama fokus. Untuk mengurangi kelelahan mata, lakukan hal ini: alihkan pandangan dari komputer setiap minimal 20 menit sekali dan cobalah untuk memandang objek yang jauh selama 20 detik.

7. Beristirahatlah lebih sering  
Beristirahat di sini maksudnya bukan diam-diam pergi ke kantin saat jam kerja, melainkan rehat sejenak dari aktivitas berkomputer untuk sekadar berdiri dari tempat duduk dan melakukan peregangan pada lengan, kaki, punggung, leher, serta bahu. Lakukan rehat sejenak selama 5 menit sebanyak 4-5 kali selama jam kerja.

8. Jaga kesehatan dengan asupan vitamin yang cukup

Untuk menjaga kesehatan mata, salah satunya dengan mengonsumsi makanan yang kaya akan vitamin A dan antioksidan. Ada begitu banyak makanan yang mengandung vitamin, seperti wortel, tomat, pepaya, jeruk dan sebagainya. Vitamin A dan antioksidan akan menjaga kesehatan tubuh, termasuk kesehatan mata.



Oleh :  
**Jalu Satwiko**

# Pilah-Pilih *Skin Care* yang Aman untuk Wajah



Era teknologi yang semakin canggih seperti saat ini membuat berbagai produk perawatan kulit (*skincare*) banyak bermunculan di pasaran. Produsen pun beramai – ramai memengaruhi masyarakat terutama kaum muda untuk membeli produk *skincare*-nya dengan membuat iklan yang menarik.

Jika dulu hanya kaum perempuan yang tertarik menggunakan *skincare*, beberapa tahun belakangan ini laki – laki juga sudah mulai pintar merawat diri, lho! Buktinya sudah banyak *drug store skincare* khusus lelaki yang mudah kita temui.

Meski banyak iklan *skincare* yang menarik, tapi hati – hati ya Phaproasers. Karena memilih produk *skincare* yang aman terutama untuk wajah dibutuhkan ketelitian. Phaproasers pasti tidak ingin dong, kulitnya malah jadi rusak akibat salah pilih *skin care*.

Nah, untuk menghindari hal tersebut, yuk simak tips memilih produk *skincare* yang aman untuk wajah berikut:

## 1. Kenali Jenis Kulit

Untuk memilih produk *skincare*, yang perlu menjadi patokan adalah jenis kulit wajah kita, Phaproasers. Jadi, kalau ada produsen *skincare* yang mengatakan bahwa produk mereka cocok untuk usia 17 – 30 tahun yang biasanya memiliki kulit berminyak, ada baiknya Phaproasers pertimbangkan kembali. Karena, tidak semua orang di usia 17 – 30 tahun memiliki kulit berminyak, ada juga yang memiliki kulit kering. Oleh karena itu, penting bagi Phaproasers mengenali jenis kulit yang dimiliki.

## 2. Perhatikan Kemasan Skincare

Sebelum Phaproasers membeli produk *skincare*, ada baiknya perhatikan kemasannya terlebih dahulu. *Skincare* yang berkualitas pasti memiliki kemasan yang higienis atau minimal memiliki segel. Phaproasers juga harus memperhatikan apakah dalam kemasan tertera keterangan komposisi atau tidak dan pastikan ada keterangan tanggal kedaluwarsa serta telah lulus uji di BPOM RI.

## 3. Perhatikan Komposisi Produk

*Skincare* yang aman biasanya terbuat dari bahan – bahan alami seperti dari saripati tumbuhan, biji, buah, bunga, dan tanaman obat untuk meminimalisir risiko alergi pada kulit. Jika Phaproasers sudah telanjur menggunakan *skincare* yang dipilih, pastikan bahwa produk tersebut tidak

menimbulkan perih, gatal, panas atau bahkan kulit mengelupas. Namun, jika sudah mengalami gejala tersebut, Phaproasers harus waspada karena bisa jadi itu adalah reaksi alergi. Produk – produk yang menyebabkan kulit kita mengalami reaksi seperti itu biasanya mengandung *hydroquinone* atau merkuri yang tinggi. Kandungan dua bahan tersebut tak hanya berbahaya bagi kulit tapi juga organ vital kita lho, Phaproasers. Jika terserap dalam kulit melalui pori – pori akan merusak ginjal.

## 4. Cantik atau Ganteng Tidak Harus Putih

Poin ini masih ada kaitannya dengan poin sebelumnya. Biasanya masyarakat ingin mendapat hasil wajah yang cerah dengan waktu yang cepat. Tapi, *skincare* yang bisa mencerahkan wajah dengan cepat belum tentu aman, lho, Phaproasers. Ada banyak kandungan berbahaya dalam *skincare* yang bisa memutihkan atau mencerahkan kulit. Oleh karena itu, sebagai konsumen Phaproasers harus merubah *mindset* yang tadinya cantik atau ganteng harus putih menjadi cantik atau ganteng harus sehat.



Oleh :  
Annisa Dewi Yustita



# Meningkatkan Customer Engagement

Tidak dapat dipungkiri lagi tingkat persaingan bisnis saat ini sudah memasuki era globalisasi ditandai oleh revolusi industri komunikasi yang salah satu cirinya adalah tanpa adanya batas ruang dan waktu. Fakta yang tak terbantahkan, pelan namun pasti, bisnis “zaman now” yang berbasis online akan mengusur bisnis tradisional.

Modal usaha, tempat usaha yang super luas, gedung usaha mencakar langit, atau jumlah karyawan yang mencapai ribuan orang, semuanya seakan tak bermakna dengan perubahan pola bisnis yang berbasis *online*.

Jika sudah sedemikian dahsyatnya perubahan yang terjadi, tentu perilaku pelanggan (*customer*) juga mengalami perubahan yang signifikan. Yang menjadi pertanyaan, bagaimana cara para pelaku bisnis untuk tetap eksis menghadapi “revolusi bisnis *online* ini? Jawabannya *change & innovation*. “Berubah atau Punah”, meminjam istilah Bang Ali Sadikin yang terkenal sangat berani melakukan perubahan saat menjabat sebagai Gubernur DKI pada tahun 70-an. Perubahan seperti apa yang harus dilakukan agar bisnis tetap eksis pada era digital seperti yang sedang terjadi saat ini? Perubahan secara menyeluruh di semua lini, mulai dari sumber daya manusia hingga perangkat keras.

Pertanyaan berikutnya, bagaimanakah upaya untuk meningkatkan *consumer engagement* atau keterlibatan pelanggan pada situasi seperti ini?

Bagi Perusahaan, *consumer engagement* sangatlah penting. Tidak aneh jika upaya mempertahankan dan menambah *customer engagement* ini harus diupayakan dari waktu ke waktu, dengan strategi yang harus jauh berbeda karena

zamannya memang sudah berubah.

Satu hal yang perlu kita sadari, sehebat dan secanggih apapun mesin teknologi melakukan transaksi jual beli atau aktifitas pemasaran, itu tetap saja “benda mati” yang dikendalikan oleh manusia yang memiliki akal dan nafsu, serta hati nurani sebagai anugerah dari Sang Pencipta. Filosofinya, keberhasilan sebuah pemasaran, tumbuh dan berkembangnya suatu usaha, kunci utamanya adalah faktor manusia, baik sebagai penjual ataupun sebagai *customer*. Menjalin hubungan baik dengan *customer* dengan tatap muka langsung atau silaturahmi tetaplah menjadi hal terpenting dalam meningkatkan *customer engagement*, dibanding kita cuma kenal via FB, WA, Instagram, Twitter dan sejenisnya.

Steve Wibowo (2014) seorang Konsultan Marketing, dalam blognya yang berjudul “Inspirasi Bisnis” menulis sebagai berikut: “Tujuan pemasaran adalah menciptakan *sales* dan *profit* dari *customer* yang merasa puas. Langkah yang umum adalah fokus kepada kepuasan pelanggan dan mengharapkan *sales* dan *profit* sebagai hasilnya. Masalahnya, *customer* yang puas belum tentu menghasilkan *sales/profit*, demikian pula sebaliknya. *Sales* dan *profit* adalah hasil yang diharapkan oleh perusahaan, namun sebelumnya ada proses yang harus ditempuh untuk mendekati *sales/*

*profit*, di antaranya *referral*, persepsi positif terhadap suatu merk (*brand equity*) atau membagikan pengalaman positif tentang suatu perusahaan yang semuanya “*engagement*”.

Lebih lanjut, Steve Wibowo menguraikan setidaknya ada empat langkah strategis untuk menghasilkan *customer engagement*, yaitu:

## 1. Tentukan Sendiri Definisi Apa itu Engaged

Bila model bisnis kita adalah volume business dengan *highly repetitive* mungkin definisi *engaged* selain sales adalah frekuensi transaksi, atau jarak waktu antar-transaksi. Bila sifat bisnis kita berbeda, berbeda pula definisi *engaged* ini.

## 2. Identifikasi Segmen yang Lebih Engaged

Bila definisi *engaged* adalah nilai transaksi, kita bisa melakukan ABC Analysis yang me-ranking *existing customer* dari pembelian terbesar sampai terendah dalam kurun waktu tertentu. Bila definisi *engaged* adalah referensi maka kita bisa melakukan *social media analysis* untuk mengetahui orang-orang yang memiliki pengaruh besar untuk mendorong orang lain bertransaksi produk kita. Jika ada *Phaprosers* yang belum dapat mengidentifikasi segmen ini, misalnya karena baru

akan terjun ke pasar, maka dapat menggunakan hipotesis atau informasi umum berdasar *survey target market*.

### 3. **Ketahui Alasan Mengapa Mereka Engaged**

Setelah kita mengetahui segmen mana yang *engaged*, ketahui alasan mengapa mereka berbuat demikian (melakukan *repurchase*, mereferensikan produk kita, atau tidak mencari informasi tentang pesaing). Umumnya ada beberapa alasan mengapa orang *engaged* dengan produk kita. Pertama belum ada pesaing sebaik kita, kedua mereka terbiasa membeli dari kita, ketiga karena menyukai bagaimana kita memperhatikan mereka, dan keempat mereka puas atas produk kita dan tidak berpikir untuk mencoba produk lain;

### 4. **Sediakan Alasan untuk Engaged Lebih Banyak**

Bila segment Anda *engaged* karena pesaing belum sebaik Anda, pastikan Anda melindungi rahasia perusahaan. Bila karena kebiasaan bertransaksi, pastikan *customer* semakin mudah melakukan order, bertransaksi dan menerima produk pesanan mereka. Bila *engaged* karena puas, pastikan Anda tahu apa yang membuat puas dan merasa "wow". Artinya tidak semua *customer engaged* karena puas, jadi luaskan sasaran marketing Anda untuk menghasilkan lebih banyak sales, *referral* atau hal-hal baik lainnya.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan, sangatlah penting memelihara dan meningkatkan *customer engagement* untuk kelangsungan suatu perusahaan, karena mereka bukanlah pelanggan biasa. Mereka bahkan "aset" perusahaan dalam dinamika bisnis di era globalisasi dan revolusi industri komunikasi yang tidak mengenal batas ruang dan waktu. Namun hal yang terpenting adalah bagaimana suatu perusahaan tidak pernah alergi dengan perubahan dan tidak berhenti berinovasi, serta selalu berusaha meningkatkan daya saing sumber daya manusia.



Oleh :  
**Hapzon Effendi**

## CSR/PKBL Lebih dari Sekedar **Filantropi Korporasi**



**Program Kemitraan yaitu program untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi tangguh dan mandiri melalui pinjaman dana bergulir yang digelontorkan dari sebagian laba BUMN yang telah diatur. Sedangkan Program Bina Lingkungan merupakan program yang bersifat bantuan kepada masyarakat, yaitu bantuan bencana alam, bantuan pendidikan dan/atau pelatihan, bantuan peningkatan kesehatan, bantuan pengembangan sarana dan atau prasarana dan bantuan sarana ibadah. Karena aturan ini diterbitkan oleh Menteri BUMN, maka yang wajib melaksanakan program ini adalah perusahaan "plat merah".**

CSR/PKBL adalah istilah yang sangat memikat beberapa tahun belakangan ini. Hampir setiap korporasi memiliki program CSR/PKBL. Namun, seringkali kita mendapati kekeliruan dalam implementasi program – programnya, hal ini mengingat banyak masyarakat yang masih berpikiran bahwa kegiatan CSR/PKBL tak ubahnya seperti kegiatan filantropi yang dilakukan korporasi dan tidak sesuai dengan *core business* yang dijalankan. Padahal, jika perusahaan memahami betul konsep dasar kegiatan CSR/PKBL, serta bisa menentukan program yang tepat untuk dilaksanakan, hal itu bisa membantu mendongkrak reputasi perusahaan tersebut.

PKBL merupakan singkatan dari Program Kemitraan dan Bina Lingkungan.

PKBL yaitu bentuk tanggungjawab Badan Usaha Milik Negara (BUMN) kepada masyarakat yang terdiri dari program pembinaan usaha kecil dan pemberdayaan kondisi lingkungan melalui pemanfaatan laba perusahaan.

Sedangkan CSR atau *Corporate Social Responsibility* (Tanggung Jawab Sosial Perusahaan) adalah tindakan yang dilakukan oleh perusahaan sebagai bentuk tanggungjawab mereka terhadap lingkungan sekitar dimana perusahaan itu berada. Bentuknya antara lain : meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan perbaikan lingkungan, pemberian bantuan pendidikan, pemeliharaan fasilitas umum yang berguna untuk masyarakat khususnya yang berada di sekitar perusahaan tersebut.

Dilihat dari penjelasan di atas, bentuk Bina Lingkungan dan CSR tidak jauh berbeda. Yang menjadi pembeda adalah Program BL hanya dijalankan oleh Perusahaan BUMN atau anak perusahaan seperti halnya Phapros, sedangkan CSR terdapat pada perusahaan BUMN maupun swasta. Pada beberapa perusahaan, unit tersebut terpisah namun beberapa lainnya digabung karena memiliki tugas yang sama.

### Sejalan dengan program pemerintah dan SDGs

Tahukah Phaprosers bahwa dengan melakukan kegiatan CSR/PKBL, berarti Phapros juga telah menjalankan Permen LH No.6 Tahun 2013 tentang Peringkat Kinerja Perusahaan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup (Proper)? Proper merupakan indikator apakah sebuah perusahaan telah mengelola lingkungan dengan baik sehingga menimbulkan efek stimulant dalam pemenuhan peraturan lingkungan dan nilai tambah terhadap pemeliharaan sumber daya alam, konservasi energi, dan pengembangan atau pemberdayaan masyarakat. Sejauh ini, kita sebagai Phaprosers patut berbangga karena telah enam kali berturut-turut memperoleh predikat Proper Hijau.

Predikat tersebut hanya satu level di bawah Proper Emas sebagai predikat tertinggi.

Pemberdayaan Masyarakat yang dilakukan dalam program CSR/PKBL memiliki keterkaitan erat dengan pembangunan berkelanjutan (*sustainability development*) di mana pemberdayaan masyarakat merupakan suatu prasyarat utama, serta diibaratkan gerbong yang akan membawa masyarakat menuju suatu yang berkelanjutan secara ekonomi, sosial dan ekologi yang dinamis. Bagi kalangan korporasi, CSR merupakan pekerjaan yang tidak mudah karena harus mampu mengemas pemberian bantuan masyarakat seperti kesehatan, lingkungan, pendidikan, sarana prasarana, dan mengolahnya dalam konsep Pemberdayaan Masyarakat yang bermuara pada Kemandirian Masyarakat, guna mendukung Program Pemerintah yang tertuang dalam Perpres Nomor 59 Tahun 2017 tentang Pelaksanaan Pencapaian Tujuan Pembangunan Berkelanjutan/ *Sustainable Development Goals* (SDGs). SDGs bertujuan untuk menjaga peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat secara berkesinambungan, menjaga keberlanjutan kehidupan



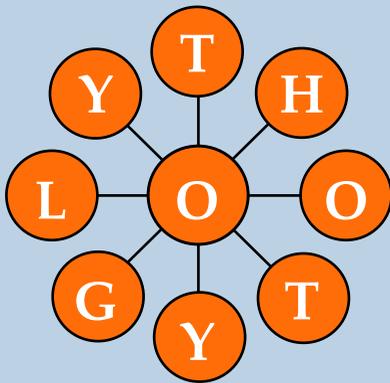
sosial masyarakat, menjaga kualitas lingkungan hidup, serta pembangunan inklusif dan terlaksananya tata kelola yang mampu menjaga peningkatan kualitas kehidupan dari suatu generasi ke generasi berikutnya.

Jadi, apakah kita semua masih bisa berpikir bahwa kegiatan CSR/PKBL hanya kegiatan filantropi semata?



Oleh :  
**Diah Istantri**

### ASAH OTAK



#### Jawaban Asah Otak Edisi Jan – Mar 2018 :

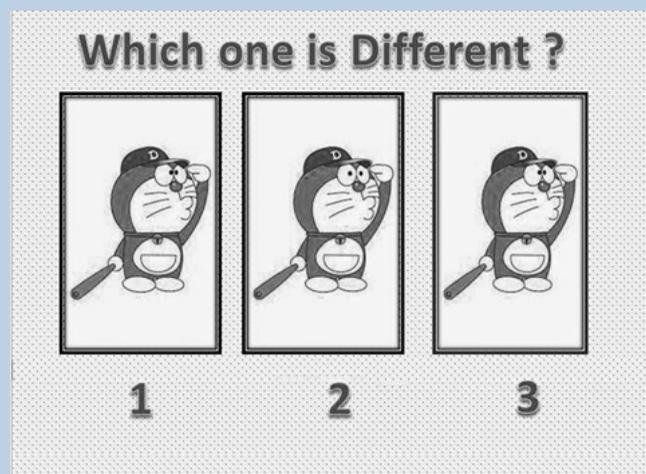
Susunlah sembilan huruf yang ada di gambar berikut menjadi sebuah kata dalam Bahasa Inggris ?

Jawaban : MYTHOLOGY

#### Pemenang Asah Otak Edisi Jan – Mar 2018 :

1. Iwan Supriyanto – Dept. SDM
2. Setyo Haryanto – Dept. Produksi Unit TTSK

## Manakah di antara ketiga gambar Doraemon ini yang berbeda?



Kirimkan jawaban Anda ke redaksi majalah SWARA melalui email : [redaksiswara@phapros.co.id](mailto:redaksiswara@phapros.co.id)

Selamat Mengikuti !